



TRABAJO DE LICENCIATURA EN ECONOMÍA

**Volatilidad salarial en Argentina y su correspondencia
histórico-política**

Mentor: Dr. Tommasi, Mariano

Alumno: Anselmi, Emiliano¹

Victoria, 31 de mayo de 2012

¹ Contacto: emiliano.anselmi.a@gmail.com

A mis viejos, mis hermanos y Agus.



Universidad de
San Andrés

RESUMEN²

El salario real, medida que permite comprender el poder adquisitivo, marcó el bienestar de los argentinos a través del tiempo. Dificilmente, en algún período de la historia fue posible avizorar cuál sería la trayectoria del mismo y la incertidumbre se apoderó de los individuos. El presente trabajo estudia la oscilación de las remuneraciones en la Argentina desde los inicios del Siglo XX a la actualidad. Intenta agregar, a la lógica económica para comprender la determinación de los salarios, el entorno histórico que lo influenció desde una perspectiva político-social. Se establece un orden cronológico de descripción del fenómeno identificando rasgos de gobiernos tendientes a favorecer el movimiento de la variable en una u otra dirección. A continuación se revisa la literatura concerniente a acuerdos intertemporales y compromisos entre actores estratégicos: trabajadores y empresarios. Se desarrolla un modelo con elementos teóricos intentando simular la experiencia histórica y vislumbrar un futuro próspero. Finalmente se postula un salario de equilibrio que beneficie a estos últimos y destierre los vaivenes propios de los dos tipos de gobierno. Esto es, que resulte más atractivo para las partes cooperar en el tiempo, con el gobierno como contralor, para lograr un compromiso fructífero que desviarse a las opciones históricas ya conocidas.

Universidad de
San Andrés

² Quisiera agradecer los comentarios de mi mentor, Dr. Mariano Tommasi, que me guiaron en la producción del presente trabajo. Asimismo, agradezco los comentarios y sugerencias de Alberto Föhrig, Álvaro de Amos y Francisco García. Los errores que puedan persistir son de mi exclusiva responsabilidad.

I. INTRODUCCIÓN

La historia moderna argentina está marcada por una constante alternancia entre escenarios de salarios en ascenso con escenarios de salarios en descenso prolongado; o incluso, quiebres abruptos en la trayectoria de un año a otro, tanto en ascenso como en descenso³.

A partir de este contexto, se plantea el objeto de estudio de este trabajo: el análisis de la oscilación histórica de los salarios reales en el país. Distintivamente, parece haber tenido una correlación con el signo de los gobiernos de turno.

Argentina tuvo seis golpes de Estado, desde 1930 a la actualidad. Cada uno de ellos tuvo distintas características y duración. Además, durante dieciocho años una fuerza política estuvo proscripta, el Peronismo⁴. Tanto la inestabilidad política como el vaivén salarial quedaron marcados como dos de los grandes padecimientos de los argentinos.

¿Por qué subieron y bajaron los salarios de manera abrupta a través del tiempo? ¿Qué relación tiene esta volatilidad con la alternancia política? ¿Existe una solución viable y perdurable en el tiempo?

Estos interrogantes aparecen en este trabajo, intentando comprender, de alguna manera, el pasado y proyectando un horizonte lejano; así mismo puede abrir el camino para investigaciones futuras.

Se hará uso de herramientas y elementos de microeconomía y economía laboral principalmente. En adición a esto, la Teoría de Juegos estará presente para explicar algunas

³ Ver Anexo. Tabla 1.

⁴ Se utilizará indistintamente en este trabajo Peronismo, gobierno peronista o PJ (Partido Justicialista).

decisiones y estrategias. El *framework* conceptual surge de literatura de *political economy*, así como de Historia Económica y Sociología.

La trayectoria salarial, como tendencia de largo plazo en términos de equidad, depende de acciones de los gobiernos y de fuerzas de mercado. Algunas fuerzas de mercado son la consecuencia de un cambio en las políticas de gobierno. Por ende, existe evidencia de que intervenciones gubernamentales pueden tener poderosos efectos en la distribución del bienestar. Además, el rol de estos en la gestión y la compensación a los perdedores durante las transiciones no debe ser desestimado (Gasparini y Cruces, 2008). Cabe aclarar que no se considera aquí como mero explicador de los salarios, ni del mercado laboral en sí, la simpatía de los gobiernos de turno con los trabajadores; sino, proponer una causa relevante, entre otras, que pueden haber afectado el crecimiento económico-social de la Argentina hasta la actualidad.

Es importante señalar que de aquí en más se hará referencia a un trabajador representativo. Este trabajador representativo será aquel que ocupa puestos de producción en planta y considerado por algunos autores como “no-calificado” (Galiani y Sanguinetti, 2003). La elección se debe a:

- estar en la mayoría de los casos “sindicalizado”; esto es: afiliado al sindicato que es quien negocia su salario;
- en Argentina, los sindicatos cuentan con mayoría de trabajadores “no-calificados” en sus filas relativo a trabajadores “calificados” (Gasparini y Cruces, 2008);

Si bien la historia política de la república es extensa, haré énfasis en lo sucedido a partir del fin de la Primera Guerra Mundial. Durante la primera presidencia de Hipólito Irigoyen se produjo el primer “salto” en los salarios, el cual iniciaría una tendencia creciente, que en 1946, con la llegada del Peronismo al poder, dará un segundo gran “salto”. Este momento es coincidente con el comienzo de, tal vez, el mayor proceso de expansión industrial del país. La ISI⁵ (favorecida por el contexto internacional) entramó el proceso productivo que benefició los trabajadores y al empresariado nacional⁶ pero que más tarde, afectado por una severa crisis de Balanza de Pagos, dejaría de ser viable. A partir de allí, se

5 Industrialización por sustitución de importaciones.

sucedrían bruscos vuelcos institucionales y la trayectoria salarial no podría mantenerse indemne a ello.

Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres (2010)



Universidad de
San Andrés

II. TIPOS DE GOBIERNO

En este trabajo se planteará una dicotomía que a grandes rasgos diferencia entre Gobiernos *Pro-labor* y Gobiernos *Anti-labor*. Cabe destacar que este análisis es realizado *ex-post*. No obstante, no quita que tanto en Argentina como en otros Estados del mundo puedan tener surgimiento gobiernos con características similares a los que serán mencionados.

La denominación de Gobierno *Pro-labor* es para aquellos que principalmente:

- Registraron importantes subas en los salarios reales de la población;

⁶ Ver Bradford De Long y Eichengreen (1991).

- Permitieron y fomentaron la asociación de trabajadores en forma de sindicatos;
- Tuvieron concesiones en materia laboral (jornada laboral, salario mínimo, obra social, afiliación gremial) con los trabajadores.

La denominación de Gobierno *Anti-labor*⁷ es para aquellos que principalmente:

- Registraron bajas o retrocesos en los salarios reales de la población;
- Impidieron o dificultaron la asociación de trabajadores en forma de sindicatos;
- Eliminaron o modificaron concesiones en materia laboral adquiridas previamente por los trabajadores;
- Mostraron un sesgo hacia el sector empresario o capitalista⁸.

A modo simple, en el primer caso, el gobierno y el entorno permiten o fomenta que los trabajadores dominen a los capitalistas; mientras que en el segundo son los capitalistas quienes dominan a los trabajadores, también con el gobierno como interlocutor. Desde ya que existen términos intermedios y no siempre se dan casos extremos.

Si bien la Argentina tuvo decenas de períodos presidenciales, democráticos y autoritarios, el foco del trabajo estará en los que muestren mayor semejanza y representatividad con la escisión planteada.

GOBIERNOS PRO-LABOR

Yrigoyen, ampliación de la participación política

⁷ También se los denominará *Pro-capital* indistintamente.

⁸ Ambos términos se utilizarán indistintamente.

"El Poder Ejecutivo piensa que es necesario amparar la industria y fomentar su desarrollo, porque ello significa prosperidad para el que produce y bienestar para el que consume, pero es necesario también proceder con mano enérgica para impedir la explotación por quienes pretenden aumentar su fortuna sin incorporar ningún esfuerzo a la labor común".

Hipólito Yrigoyen, Presidente de la Nación.

Los gobiernos de Hipólito Yrigoyen – y el que los separó, de Marcelo Torcuato de Alvear – registraron la mayor alza salarial conocida hasta ese momento. El incremento de un 248%⁹ de 1918 a 1932 (último año de la presidencia de Yrigoyen) marcó una tendencia que sería revertida a partir de la “década infame”¹⁰. Como contraposición del período que lo precedió, esta sucesión de gobiernos de facto registró un imperceptible crecimiento de los salarios. Con el correr de la historia, los gobiernos de signo *pro-labor*, en general, serían coincidentes con este patrón de crecimiento de las remuneraciones de los trabajadores.

Acorde a lo expuesto por Cortés Conde (2005): el alza tan importante de los salarios reales en Argentina en los años veinte puede que haya tenido que ver –tras la reforma de 1912 que llevó a Yrigoyen al gobierno en 1916- con la ampliación del proceso de participación política. Además, agrega que el incremento salarial acompañó el incremento de la productividad.

Para ubicar este crecimiento inusitado, hasta el momento, en los salarios es útil ubicarse en el escenario internacional. En países como Italia, bajo el régimen fascista, las medidas represivas del gobierno para mantener la rentabilidad empresarial evitaron el aumento de los salarios, cosa que no ocurrió en países con regímenes políticos democráticos, como Gran Bretaña hasta 1921, o la Argentina donde el alza real de los salarios continuó y fue aún mayor (Cortés Conde, 2007). Se hace notoria la postura que gobiernos *pro-labor* y *pro-capital* tienen tanto hacia el salario de los trabajadores como hacia la rentabilidad empresarial.

9 Ver Anexo. Tabla 1.

10 Concepto utilizado por primera vez por José Luis Torres (1992).

Godio (2000) reflexiona: “*Con el ascenso del radicalismo al gobierno, fue desplazado el bloque conservador-capital británico de la administración del Estado argentino*”. Y agrega: “*Por eso, desde 1916 la derecha argentina, con apoyo de altos empresarios extranjeros y nacionales, comienza a reorganizarse para impedir que el régimen democrático y el liberalismo popular radical creen condiciones para el fortalecimiento de un movimiento obrero y la formación de un posible bloque nacional-popular.*”

Peronismo

“Yo les pregunto en qué país del mundo la economía es libre. Cuando no la orienta el gobierno, la orientan los grandes consorcios financieros, con esta diferencia: el gobierno la orienta en beneficio de todos los habitantes del país y los consorcios capitalistas hacia sus cajas registradoras.”

Juan Domingo Perón, Presidente de la Nación.

Los gobiernos de Juan Domingo Perón marcaron, para simpatizantes y opositores, un antes y un después en la vida de los argentinos. El segundo gran “salto”¹¹ en los salarios así como la manera de determinarlos no pasaría inadvertido para la mayoría de los argentinos y dejaría huellas hasta nuestros días.

La participación asalariada se ubicó entre el 45-50%¹² del producto entre 1948 y 1955. Perón, desde los inicios de su gobierno, pregonaba el *fifty-fifty*¹³ como sinónimo de “justicia social”. Algunos autores¹⁴ consideran a esta medida propia de un “compromiso de clases” en

11 Ver Anexo. Tabla 1.

12 Ver Anexo. Gráfico 1.

13 Relación Capital-Trabajo en el Ingreso Nacional que Perón proponía.

14 Ver Acuña (1995).

la que se veían beneficiados tanto el empresariado nacional como los trabajadores. Esta medida es considerablemente representativa, como lo es el incremento salarial, para definir a un gobierno “simpatizante” con los trabajadores. Más apreciable será esto al observar el mismo indicador en los gobiernos subsiguientes.

Existe un amplio consenso, según Gasparini y Cruces (2008), respecto a los efectos de la reducción de la desigualdad que tuvieron las políticas *pro-labor* del primer gobierno peronista, en el que los sindicatos preexistentes (relativamente dispersos) fueron considerablemente fortalecidos y centralizados. La afiliación sindical se duplicó en este período. Pasó, de 1940 a 1950, a ser de 30% a 51-65% de para los trabajadores manufactureros y de 24% a 38-41% para los trabajadores no agricultores (Marshall, 2005).

El crecimiento salarial de estos fue uno de los rasgos más significativos del Estado de Bienestar, institución surgida con mayor énfasis a fines de la Segunda Guerra Mundial en Europa como respuesta de las economías capitalistas al avance del socialismo soviético (Esping Andersen, 1990). Según Offe (1984), esta alianza interclasista de crecimiento-seguridad estuvo basada en la teoría económica de Keynes. Afirma que *“cada clase debe tomar en consideración los intereses de la otra: los trabajadores, la rentabilidad, ya que tan sólo un nivel suficiente de beneficios e inversiones puede garantizar el futuro empleo y el incremento de los ingresos; y los capitalistas, los salarios y el coste del mantenimiento del Estado del bienestar, ya que éstos garantizarían una demanda efectiva y una clase trabajadora sana, bien formada y bien alojada”*. Perón fue la mejor opción para el empresariado argentino y la milicia, ante la latente opción de caer en el socialismo que acechaba en el mundo occidental, para cautivar a los sectores populares (Cortés Conde, 2005).

Acuña (1995) considera que el Peronismo estableció un modelo de “alianza de clases” en el que los industriales se aliaron con los trabajadores contra el agro para fortalecerse en la puja sectorial de ingresos. No obstante, en este trabajo este concepto se amoldará a un gobierno que tome medidas más “intermedias”, siendo este gobierno considerado *pro-labor*. En términos del autor: el modelo *“tomó la forma de un modelo en el que los sindicatos podían, a la vez, apoyar políticas estatales tendientes a favorecer a los industriales, ya que indirectamente los favorecían por ser compatibles con el aumento de salarios, y resignar en parte la confrontación de clases, a través de una integración en el Estado en el cual la relación con el adversario de clase devenía en una complementación funcional”*.

Sería vano intentar comprender este período sin poner atención al cambio de paradigma industrial que se suscitó. La devastación europea de posguerra y su incapacidad productiva y de abastecimiento permitió el surgimiento de la ISI. Kosacoff (1993) considera a la industria como el sector “clave” de la época para la movilidad social ascendente y la absorción de nuevos puestos de trabajo. Asimismo se verificaba una asociación positiva entre incrementos de productividad y mejora de salario real.

La vuelta del Peronismo al poder

El breve gobierno peronista de 1973-1976 no difirió en su establecimiento de las características que habían destacado a sus antecesores. Sin embargo, el régimen se derrumbó producto de la combinación de un pobre desempeño económico e inestabilidad política y social sin siquiera poder llegar a cumplir su mandato.

Luego de un aumento considerable respecto del nivel salarial de la “Revolución Argentina”¹⁵, se registró el salario real más alto de la historia en 1974¹⁶. En adición a esto, la participación de los trabajadores en el producto también alcanzó su pico histórico llegando al 50%¹⁷.

15 Nombre con el que se autodenominó la dictadura militar que gobernó Argentina entre 1966 y 1973.

16 Ver Anexo. Tabla 1.

17 Ver Anexo. Gráfico 1.

En 1973 se cimentó el “Pacto Social”, acuerdo entre el sindicalismo (representado a través de la CGT¹⁸) y el empresariado (representado a través de la CGE¹⁹). Dicho arreglo proponía que una suba inicial de los salarios, considerados atrasados, sería seguida por un congelamiento de salarios y precios durante dos años. Se asemejó, de alguna manera, a lo que Saavedra y Tommasi (2007) llaman “contrato social”. Esto último es entendido como una posible referencia a relaciones “horizontales” entre los ciudadanos en general, relaciones verticales entre los distintos segmentos socio-económicos de la sociedad, o la relación entre actores (ciudadanos en general o grupos de ciudadanos con características socioeconómicas similares) y “el Estado” como articulador de acuerdos.

No obstante, en 1975 el salario comienza a desmoronarse. “El Rodrigazo”²⁰ dejó en evidencia que las remuneraciones del año anterior no reflejaban la productividad de la fuerza de trabajo sino más bien que se trataba de una estrategia política. Según Kosacoff (1993), el período 1973-1975 estuvo caracterizado por la existencia de “sobreempleo” en las plantas industriales producto de las condiciones de protección y sindicalización.

Kirchner, la Argentina post-crisis

Universidad de
San Andrés

“El año 2000 nos encontrará unidos o dominados”.

Juan Domingo Perón.

Si bien la mayor parte de políticas públicas no fueron significativamente modificadas del gobierno peronista (de Eduardo Duhalde) que emergió de la crisis, la administración

18 Confederación General del Trabajo.

19 Confederación General Económica.

20 Nombre con el que se conoció a la liberación de precios realizada por Celestino Rodrigo, entonces Ministro de Economía.

Kirchner²¹ enfatizó la recuperación de instituciones laborales más fuertes que apoyaron el poder de negociación de los sindicatos, según Gasparini y Cruces (2008).

En relación a esto último, es fiel reflejo de dicho poder de negociación el número de acuerdos obtenidos por los gremios. Acorde a lo expuesto por Etchemendy y Collier (2007), este se quintuplicó²² respecto del nivel promedio que había tenido durante los 90. Estos autores reportaron una gran recuperación de los salarios reales luego de la devaluación de 2002 entre una relativamente privilegiada minoría, formalizada y sindicalizada, a expensas del capital pero también posiblemente, de *outsiders*.

Dentro de las políticas *pro-labor* de la administración Kirchner se encontraron: incremento del salario mínimo, incrementos generales y obligatorios en los salarios, revertir parcialmente la reforma de pensiones de la década pasada, y promover la registración de trabajadores informales a través del Ministerio de Trabajo (Gasparini y Cruces, 2008).



GOBIERNOS ANTI-LABOR

21 Si bien alcanzó el poder mediante el Frente Para la Victoria (FPV) se lo considera aquí como PJ.

22 Ver Anexo. Gráfico 3.

“Revolución Libertadora”²³

El golpe militar que derrocó a Perón en 1955 intentó dar un giro de 180° en términos de política económica y formas de acumulación. Raúl Prebisch²⁴ elaboró un informe que realizó un análisis exhaustivo sobre la herencia peronista y postulaba algunas consideraciones para el encarrilamiento económico. El plan consistió en la modernización del aparato productivo, sobre la base del aumento de la productividad del trabajo, las inversiones y los recursos proveniente de las exportaciones (Godio, 2000).

En términos de Cortés Conde (2005): *“las recomendaciones de Prebisch buscaron recuperar la capacidad importadora para lograr el abastecimiento imprescindible de bienes de capital y cerrar la brecha externa. Para mejorar los términos de intercambio internos para la agricultura propuso una devaluación que no fuera seguida por aumentos de salarios”*. Sin embargo, el salario real se mantuvo relativamente estable durante este período²⁵. Por su parte, la participación de los asalariados en el Ingreso Nacional inició un declive que llegaría al mínimo de 36,5% (Graña y Kennedy, 2008) desde la asunción del gobierno peronista durante el gobierno de Frondizi.

Se intervino la CGT. El gobierno intentó desarticular el “poder sindical peronista” al permitir la formación de varios sindicatos por rama de actividad y que la negociación colectiva se realizase a través de comisiones intersindicales, que eran compuestas por varios sindicatos de una misma rama de actividad (Godio, 2000). Esto rompía con uno de los pilares fundamentales que había tenido el corporatismo peronista. Desaparecían dos de las especificidades distintivas del corporatismo (Schmitter, 1992): la singularidad y el monopolio de la representación.

23 Nombre con el que se autodenominó la dictadura militar que gobernó Argentina entre 1955 y 1958.

24 Secretario Ejecutivo de la CEPAL y asesor presidencial *ad-honorem* en ese período.

25 Ver Anexo. Tabla 1.

“Revolución Argentina”

“No tenemos plazos, sino objetivos.”

Juan Carlos Onganía, Presidente de facto de la Nación.

El gobierno interruptor de la democracia “a medias”, debido a la proscripción del Partido Peronista, que llevaba ocho años en la república registró parte del crecimiento económico continuado más prolongado hasta el presente (Cortés Conde, 2005). Sin embargo, dicho bienestar no se vio totalmente plasmado en la vida de la clase obrera.

Este gobierno autoritario fue definido y ampliamente descrito por O'Donnell (1985) como Estado Burocrático Autoritario. Éste estuvo comandado por una coalición dominante compuesta por: las fuerzas armadas, la alta burguesía y tecnócratas; aunque el ápice jerárquico siempre estuvo ocupado por los primeros. Según el autor, tiene dos grandes tareas: la normalización de la economía y la restauración del “orden” a través de la desarticulación y desactivación política del sector popular. O'Donnell (1985), quien consideró que la implantación de este régimen se debió a una severa amenaza a la continuidad del sistema capitalista, lo retrata así: *“el [Estado] Burocrático Autoritario significa una nueva desnacionalización de la sociedad civil que se produjo primero como consecuencia de la urgente búsqueda de capital trasnacional, lo que es un requisito para la normalización de la economía, y que se debió después a la necesidad de mantener “un clima favorable de inversión” con el fin de sostener la entrada de capital.”*

El salario real se deprimió de 1966 a 1968, para luego crecer de 1968 a 1971 y después volver a caer en 1972²⁶. Por su parte, la participación asalariada en el producto creció en el inicio del gobierno, de 1966 a 1967 y de 1969 a 1971; mientras cayó desde 1967 a 1969 y de 1971 a 1972 duplicando la suba antecesora²⁷. Cortés Conde (2005) explica los planes de

²⁶ Ver Anexo. Tabla 1.

²⁷ Ver Anexo. Gráfico 1.

este régimen: *“El programa establecía que el gobierno fijaría pautas por las que el crecimiento del dinero fuera menor que el del crédito bancario y el de los salarios menor que el de la inflación. Esto suponía controlar precios y salarios, lo que se conseguiría, en parte, gracias al poder militar y a la poco oculta adhesión de los sindicatos.”*

Estos vaivenes pueden verse correlacionados con que si bien en un momento de la “Revolución Argentina” se planteó reincorporar a la arena política a unos sindicatos previamente domesticados y “desperonizados” como parte de un proceso de “suavización” del régimen autoritario, la tendencia se revirtió debido al descontento de la alta burguesía. Esta consideraba que dicha flexibilidad originaría una crisis similar a la que había motivado la instauración del Estado Burocrático Autoritario (O'Donnell, 1985). No obstante, Gasparini y Cruces (2008) creen que el sindicalismo solo fue relativamente debilitado en el principio de los 70, y que recuperó un poder político sustancial y formal con el retorno a la democracia (y a un gobierno peronista) en 1973.

Las tensiones internas del estado Burocrático Autoritario evidencian que la alta burguesía, transnacionalizada ésta e inconsistente con “lo más nacional del país” que eran los militares, hubiera preferido un entorno democrático que reemplace al régimen pero que le permita seguir obteniendo los mismos beneficios. La dificultad de esto residió en cómo mantener al sector popular excluido. Es aquí cuando el desapego a las fuerzas armadas no puede darse tan fácilmente ya que nadie ejercería la “coerción” que sería el reaseguro de la quietud social presente y futura (O'Donnell, 1985). Décadas después, esto sería posible bajo la administración Menem.

“Proceso de Reorganización Nacional”²⁸

“La unidad sindical atenta contra los principios liminares del Proceso.”
Albano Harguindeguy, Ministro del Interior durante el “Proceso de Reorganización Nacional”.

²⁸ Nombre con el que se autodenominó la dictadura militar que gobernó Argentina entre 1976 y 1983.

La Junta Militar²⁹ encabezó un proceso caracterizado por instituciones laborales débiles, casi ningún rol para los sindicatos, una reforma de liberalización comercial y un fuerte aumento de la desigualdad (Gasparini y Cruces, 2008).

Morlino (2004) considera que los golpes de estado emergidos en América Latina luego de la Segunda Guerra y hasta 1985 se trataron de golpes cívico-militares. En su argumento expone sobre la dificultad de la instauración y consolidación de un régimen autoritario sin el apoyo de civiles dada la complejidad de la articulación socio-económica de un país. Esto último puede ajustarse a período de gobierno argentino e identificarse al sector empresario como los civiles. Los capitalistas tuvieron la misma estrategia y organización que desde la década del 50 en el país. Acorde a Acuña (1995), desarrollaron acciones defensivas y conspirativas en épocas de democracia y apoyaron el establecimiento y la estabilidad de gobiernos militares por ser los únicos garantes de salvaguardar sus intereses vitales. En consecuencia con este mismo argumento, O'Donnell (1985) esgrime que en la Argentina de 1976 se intentó aprender de la “lección” del Estado Burocrático Autoritario para no repetir sus mismas falencias.

Para comprender el sesgo *pro-capital* propio de este régimen es relevante estudiar lo sucedido en el sector industrial. La incorporación de capital, particularmente entre 1978 y 1980 que se importaron maquinarias y equipos, derivó: en un cambio en el proceso productivo que determinó una menor elasticidad del empleo respecto a la inversión y a la producción; y en fuertes cambios organizacionales relacionados a las tecnologías desincorporadas (Kosacoff, 1993).

En lo que respecta a los asalariados, se suspendió la negociación colectiva. Acorde a Kosacoff (1993) se evidenció una pérdida de poder sindical, y se eliminó el “sobreempleo” que había dejado como legado el gobierno peronista predecesor.

Alfonsín: la vuelta a la democracia

29 El trinomio del gobierno de facto compuesto por: Videla (Ejército), Massera (Armada), Agosti (Fuerza Aérea).

“No supe, no quise, no pude.”

Raúl Alfonsín, Presidente de la Nación.

El Alfonsinismo en sí es un gobierno que no entra de lleno en la clasificación de *anti-labor*. No obstante, se lo ubicará aquí como un prelude de lo que sería el Menemismo. Con una baja de los salarios de 169%³⁰ en seis años de gestión, no es desatinada su ubicación en esta categoría.

Kosacoff (1993) expone sobre el período radical y la herencia que recibió de la dictadura: *“Este proceso estuvo articulado con una baja casi permanente del salario real, que en 1990 era un tercio menor que en 1974, en el cual la caída de la demanda de trabajo, los cambios de composición sectorial y el deterioro de las estructuras sindicales fueron determinantes. Asociado al fuerte proceso de concentración económica, la participación de las remuneraciones en el ingreso nacional, cae permanentemente (del 45% en 1974 al 32% en 1990), con el incremento notable del porcentaje de hogares pobres (del 8% en 1980 al 27% en 1990).”*

La llegada de la democracia, materializada en la administración radical, tuvo algunas medidas de quiebre que la distinguieron de la última dictadura como: restablecimiento de las instituciones laborales, recuperación de poder por parte de los sindicatos, e incremento del gasto social, acorde a Gasparini y Cruces (2008). Sin embargo, se determinó la suspensión de la negociación colectiva y la respuesta por parte del sindicalismo fue la esperable: trece paros generales de la CGT entre 1983 y 1989.

Cortés Conde (2005) grafica de manera acertada la ambigüedad del floreciente radicalismo democrático en torno a los trabajadores: *“Renunciando a una política redistributiva en favor de los trabajadores – aunque evitando perjudicarlos demasiado – se decidió que los salarios se ajustarían solo en un 90% respecto a la variación de los precios”*.

Menem, la excepción

³⁰ Ver Anexo. Tabla 1.

“Acá no se trata de sacarles a los ricos para darles a los pobres, como hacía Robinson Crusoe (por Robin Hood).”

Carlos Saúl Menem, Presidente de la Nación.

La llegada de Carlos Menem al poder materializando la vuelta del PJ al poder rompió con un paradigma de la política nacional. El partido alcanzó el poder mediante la vía democrática a través del apoyo que le dieron en las urnas sus bases históricas; es decir: una coalición de base obrera, económicamente estratégica y altamente movilizadora en las áreas metropolitanas y otra despolitizada, clientelista y conservadora en la periferia (Gibson y Calvo, 2001). No obstante, rápidamente marcó una actitud contraria a sus antecesores en el poder entorno a ambos trabajadores y empresarios. La fuerza política que históricamente había sido *pro-labor*, esto es, se había mostrado al lado de los trabajadores, tomó un rumbo opuesto. A las reformas económicas similares a las de la última dictadura militar, apertura económica y liberalización del mercado, se le añadieron las privatizaciones³¹. “Achicar el Estado para agrandar la Nación”³² fue el uno de los objetivos primordiales.

Galiani y Sanguinetti (2003) hallaron evidencia que la liberalización del mercado del Menemismo incrementó la brecha de salarios entre “calificados” y “no-calificados”. Es importante, repetir que en este trabajo el enfoque está puesto en el salario del trabajador “no-calificado”. En adición a esto, una de las más relevantes políticas *anti-labor* de la administración Menem es señalada por Gasparini y Cruces (2008): se introdujo los llamados contratos de salarios “flexibles” que permitió a las empresas contratar trabajadores con derechos reducidos (como descuentos en la contribución a la seguridad social) y se le dio un uso extensivo a los períodos de prueba y pasantías.

Siguiendo el argumento de Roitman (2004) se entiende que ya no era necesario un régimen autoritario que vele por los intereses de las élites empresariales; el camino, esta vez, podía estar dentro de la democracia. Para explicar, de alguna manera, por qué no emergieron nuevos golpes de Estado desde 1983 puede retomarse el concepto de “Autoritarismo vs.

31 Enmarcadas en la “Ley de Reforma del Estado”, Ley 23.696.

32 Frase enunciada por Álvaro Alsogaray, asesor presidencial *ad honorem* durante el gobierno de Menem.

Democracia”³³ en el cual se sostiene que cuando existe un nivel de impuestos redistributivo deseado por los “ricos” en democracia, ésta es preservada; de ser el impuesto redistributivo uno deseado por los “pobres”, la imposición de un gobierno autoritario pasa a ser una alternativa. Entiéndase que el Menemismo se ajusta al primer caso de los mencionados.

Por otro lado, no sólo la presencia de regímenes no democráticos puede desarmar el poder sindical sino que gobiernos que fuercen la desunión gremial pueden llegar a resultados similares. Acorde a Gasparini y Cruces (2008) y Acuña (1995) se promovió, con cierto éxito, una serie de reformas sindicales, más notablemente la negociación descentralizada que afectó el poder de los gremios industriales. Al respecto el segundo autor considera sobre la década menemista que *“los sindicatos registraron transformaciones importantes en su composición social, su estructura y modalidades de acción durante el período. Pero el impacto mayor de estos cambios se refleja en la ruptura del centro unificador de la acción sindical en el terreno político: por primera vez en más de cuatro décadas coexisten dos centrales sindicales [por la CGT y la CTA]”*³⁴. Si bien no desapareció el “monopolio de la representación” (Schmitter, 1992) sindical como en anteriores gobiernos, el poder sindical se vio severamente limitado y disminuido. De este modo se diluía el corporatismo “desde arriba” que había perpetuado al Peronismo en el poder.

Siguiendo a Acuña (1995), el Estado, en su redefinición de rol, dejó de intervenir en las relaciones laborales de los agentes de la economía: empresarios y trabajadores. Cada uno de estos tomó estrategias determinadas. Los empresarios, que ocuparon el centro de poder político del Estado, pusieron en práctica una ofensiva que constó de una exigencia de competitividad y la asunción del salario como un costo laboral. Además, como se mencionó anteriormente, desplazaron la esfera de negociación tradicional entre sindicato nacional, Estado y representación empresaria por una entre representaciones directas de los trabajadores en las empresas y los mismos empresarios. En contraparte, los sindicatos (que además de perder peso en el sistema nacional de relaciones laborales, también lo hicieron en el sistema político), construyeron una estrategia netamente defensiva. La desocupación,

33 Ver Roitman (2004).

34La CGT se bifurcó en CGT-Azopardo y CGT-San Martín. Además, nació la CTA en 1991.

fuertemente potenciada por la “flexibilidad laboral”, puso trabas al reclamo generalizado y el aumento salarial se erigió como un *trade-off* frente a la necesidad de defender el trabajo. En consecuencia, los trabajadores tendieron a rechazar una estrategia ofensiva del sindicato encontrándose temerosos a quedar desempleados.



Universidad de
San Andrés

Reflexión histórica

Al repasar la historia, puede apreciarse que hay dos tendencias bien marcadas y un denominador común para ambas. Por un lado, los gobiernos *pro-labor* (Yrigoyen en primer lugar y luego los gobiernos peronistas, excluyendo a Menem) llegaron al poder y transitaron las vías legítimas de la democracia. Por otro, los gobiernos *anti-labor* (los militares más la inclusión de Menem y, a medias, Alfonsín) llegaron al poder por la vía autoritaria salvo su última expresión. El denominador común es que ninguna de estas modalidades de gobierno pudo sostenerse a sí mismo ni a sus políticas en el tiempo y, por ende, sus salarios siguieron el mismo camino.

En relación a esto último, Gasparini y Cruces (2008) afirman que los dos períodos de mayor crecimiento de la desigualdad en la Argentina coincidieron con episodios de liberalización del comercio. Afirman que el aumento de las importaciones que compitieron con la industria local puede haber inducido a una reducción en la demanda relativa para industrias que eran intensivas en trabajo no-calificado.

Acuña (1995) sostiene que las dificultades de funcionamiento del modelo de *wage bargaining* “se reflejaron precisamente en la discontinuidad recurrente de la negociación desde los 50 a los 90. Fueran golpes militares que restringían la actividad sindical, fueran gobiernos electos que aducían razones de ordenamiento económico interno, la vigencia de la negociación colectiva fue continuamente acotada. Sin embargo, este modelo perduró en el tiempo debido, entre otras razones, a la doble articulación –cupular y de base- de la estructura sindical.”

Como reflexiona Cortés Conde (2005): “Argentina registró cortos procesos expansivos, salvo en los años sesenta, que fueron seguidos por crisis y devaluaciones que afectaron reiteradamente a los sectores de menores ingresos”. La trayectoria de picos y pisos sucesivos en el ciclo económico argentino parece haber signado el camino oscilante de los salarios. Relativo a esto, es para destacar que más allá del signo de gobierno, el salario en muchas ocasiones ha mutado al compás de la volatilidad económica. Siguiendo a Yu (2007), los empresarios pagarán remuneraciones más altas siempre que el entorno económico acompañe. En períodos recesivos no tienen forma de hacer frente a los reclamos salariales y deben pagar el costo de una huelga.

III. COMPROMISO DE CLASES Y ACUERDOS INTERTEMPORALES

En particular, propongo representar los diferentes escenarios históricos en los que el *wage bargaining* tuvo lugar. Esto es, el entorno político-económico que incidió en dichas negociaciones.

La negociación salarial tiene dos actores en juego: trabajadores y empresarios. Los primeros están organizados sindicalmente y de esa manera ejercen su poder en la

negociación. Los empresarios, por su parte, se comprometen a cierto nivel de reinversión futura que incidirá directamente en el salario de los períodos subsiguientes.

A su vez, existe un actor que mediante diversas medidas, e influido por el contexto internacional, brinda cierto entorno en el que se desarrollará la negociación: el gobierno. Este puede tener predisposición a posturas más favorables hacia los trabajadores, *pro-labor*, o hacia los empresarios, *anti-labor*.

La literatura económica concerniente y mayor inspiradora para este trabajo es la que aborda el concepto de “compromiso de clases” (también “alianza de clases”), propuesto por Przeworski y Wallerstein (1982). Además, se hará una revisión sobre los acuerdos intertemporales propuestos por Spiller y Tommasi (2007) y sobre una extensión de las ideas de los primeros a cargo de Olin Wright (2000). Los primeros parten de la base que: este compromiso de clases es precisamente lo que Marx encontraba irracional: los trabajadores abandonan la búsqueda de emancipación social, y los capitalistas el intento de restauración política. Los trabajadores consienten el capitalismo; los capitalistas consienten la democracia (Przeworski y Wallerstein, 1982). Se intentará adaptar este concepto a la realidad argentina.



Acuerdos intertemporales

Un acuerdo es el arribo a una coincidencia de deseos de dos o más partes luego de que cada una de ellas realizó cierta concesión. El compromiso, si bien es un acuerdo, traspasa esta frontera y apunta a algo superador. Además, adhiere la necesidad de su sustentabilidad en el tiempo. Respecto al “compromiso de clases”: un compromiso se cumple si y sólo si es continuo en el interés supremo de los trabajadores y los capitalistas y sólo si es repetido en el tiempo. Un compromiso no es un compromiso para un futuro indefinido o ilimitado; es el

resultado de las estrategias elegidas en la actualidad que parecen óptimas (Przeworski y Wallerstein, 1982).

Un acuerdo intertemporal es análogo a alcanzar un equilibrio cooperativo en Teoría de Juegos³⁵. En un juego, dos partes o más tienen la opción de realizar individualmente acciones que conlleven a la cooperación y, de esta manera, alcanzar utilidades que mantenidas en el tiempo le reportarán mayor beneficio que desviarse en el inicio del juego (o del tiempo) para alcanzar una utilidad más alta solo en ese período y en el global un beneficio menor debido a la no-cooperación establecida.

El modelo desarrollado por Spiller y Tommasi (2007) utiliza una *random recognition rule* en la que el *agenda setter* tiene poder total para decidir la política a llevar a cabo. Alternativamente, puede caracterizarse al mecanismo de decisión colectiva como una dictadura estocástica. Esta sobresimplificación permite enfatizar en los aspectos intertemporales de la política de negociación y de la política de implementación. Dicha dictadura estocástica repartiría el poder de manera total durante algún tiempo para los trabajadores y durante otro para el sector empresario, en ambos casos a través de gobiernos que representen sus intereses. Estos “abusarían” de su posición siempre que tengan el poder.

Los mismos autores concentran su exposición en equilibrios cooperativos sostenidos por amenazas de castigo futuro conocidas como estrategias *trigger*. Por ende, sus consideraciones al respecto de la probabilidad de alcanzar la cooperación política se referirá a la probabilidad de este equilibrio particular. Es decir, focalizan su atención en la posibilidad del comportamiento más cooperativo apoyado en la estrategia de castigo de reversión permanente a la no cooperación.

Para la Argentina, según Acuña (1995): “*la resultante histórica de estrategias de gobierno es conocida: profundos problemas de acumulación e inestabilidad política en una sociedad donde la democracia devino en “desborde sindical” e inflación, mientras que los regímenes militares proyectaban una imagen de “desarrollo”*”. Estas lecciones del pasado abren el juego para que la historia no vuelva a repetirse. Más allá de que la repetición infinita del *one-shot Nash* es siempre un equilibrio, los jugadores, empresarios y trabajadores, pueden hacer algo mejor en un juego repetido. Pueden usar “la sombra del futuro” para hacer cumplir

35 Ver Gibbons (1993).

comportamientos más cooperativos en el juego de etapas (Spiller y Tommasi, 2007). Entiéndase a “la sombra del futuro” a la posibilidad de recaer en el camino sinuoso del pasado.

El corto plazo parece haber regido los comportamientos políticos e institucionales del país. Como exponen los autores, eventos históricos como guerras civiles, regímenes militares, o disturbios civiles afectarán también el potencial para la cooperación política. En países en los que gran parte de la ciudadanía no tiene una larga tradición de participación democrática, prácticas clientelísticas pueden inducir a un mayor comportamiento de corto plazo por parte de votantes y políticos.



Compromiso de clases

En términos generales, un compromiso de clases puede ser definido como una situación en la cual clases enfrentadas entre sí establecen que mutuamente otorgarán “concesiones” en favor de los intereses de la gente de la clase opositora (Olin Wright, 2000). Como en toda alianza, ambos trabajadores y empresarios, tienen un espacio de estrategias

disponibles. Los trabajadores tienen dos consideraciones para decidir su estrategia: los salarios que esperan en el futuro si el compromiso se mantiene y el riesgo de que el compromiso no se mantenga. El riesgo es inherente a la situación a las condiciones políticas y económicas en el tiempo que se toma una decisión o estrategia. En consecuencia sólo consideran factible el compromiso si se basa en la condición que los trabajadores tienen una certeza razonable que sus salarios futuros se incrementarán como una consecuencia de los beneficios del presente (Przeworski y Wallerstein, 1982).

Los mismos autores afirman que los intereses de ambos trabajadores y capitalistas no serán irreconciliables bajo toda circunstancia, y los trabajadores verán la opción entre capitalismo y socialismo diferentemente dependiendo de las específicas condiciones políticas y económicas en las que viven. Tomando este concepto para la realidad argentina deberíamos suplantar la opción entre capitalismo y socialismo, si bien en los inicios del primer gobierno de Perón fue una amenaza, por una entre gobierno *pro-labor* y gobierno *anti-labor*.

Una materialización de la alianza de clases nos la brindan Saavedra y Tommasi (2007). Comentan que uno de los elementos claves del proceso chileno, que comenzó con el retorno a la democracia en 1990, fue la negociación de una reforma tributaria. El gobierno fue capaz de convencer a las élites (hombres de negocios y de altos ingresos) que, en medio de la incertidumbre, aportar dos tercios de la carga tributaria era un pequeño precio a pagar a cambio del retorno a la estabilidad socioeconómica. La combinación de una reforma tributaria y objetivos de una política social explícita constituyeron un importante paso hacia la construcción de un contrato social.

Przeworski y Wallerstein (1982) consideran 4 escenarios posibles para la realización del compromiso:

- 1) Ambos trabajadores y capitalistas enfrentan un amplio grado de incertidumbre acerca del cumplimiento de cualquier compromiso.
- 2) La afiliación al sindicato es baja o diversos gremios compiten entre sí, las relaciones capital-trabajo están débilmente institucionalizadas, y los trabajadores tienen pequeña influencia sobre el Estado. *Esta situación parece ajustarse a la que tuvo lugar durante el Menemismo.*
- 3) Los trabajadores están relativamente seguros de obtener los salarios especificados bajo cualquier compromiso mientras que sobre los capitalistas recae la incertidumbre.

Este es el caso en el que los trabajadores están organizados monopolísticamente, las relaciones capital-trabajo están institucionalizadas, y los trabajadores están representados por partidos que ejercen influencia electoral. Olin Wright (2000) hace una definición similar: el juego de dominación unilateral de los trabajadores. Aquí los trabajadores son lo suficientemente fuertes para obligar a los capitalistas (débiles) a invertir de una manera que mejore sus salarios futuros. *Este escenario puede representar a la administración Kirchner en la que, como se describió anteriormente, se restituyó la negociación colectiva y se establecieron aumentos salariales generales y obligatorios.*

- 4) Ambos capitalistas y trabajadores tienen la certeza de lo que obtendrán bajo cualquier compromiso. Hay un alto grado de monopolio bilateral, las relaciones capital-trabajo están altamente institucionalizadas; la economía está bien situada en el sistema internacional. *Este caso puede tratarse del apuntado en este trabajo. Un poder equilibrado en la mesa de negociación, esto es, un gobierno equidistante a CGT y UIA³⁶, que arroje como resultado un compromiso estable y a largo plazo.*

En contraparte, si bien Przeworski y Wallerstein (1982) dan una serie de alternativas al compromiso, aquí se tomará la más relevante para el caso estudiado. En ella, los capitalistas tienen el poder político para imponer soluciones no democráticas. Las experiencias de la época de Brasil, Chile y Argentina (la dictadura 1976-1983) demuestran que los beneficios crecen bajo dichos regímenes acompañados de una dramática caída de los salarios. La privación económica de los trabajadores así como la extensión de la represión física son las marcas distintivas de estos regímenes autoritarios.

Los mismos autores describían a principios de la década del 80 una situación en Europa que distaba considerablemente de la argentina. En su trabajo, caracterizaban las políticas perseguidas por los estados en sociedades capitalistas como una expresión de compromiso: altamente instrumentales considerando los intereses de una coalición de clases que incluía a capitalistas y trabajadores organizados. Este atraso, si bien mejorado en algunas cuestiones aún reinante, que muestra la Argentina es el que propone superarse desde este trabajo. Un “contrato social” (Saavedra y Tommasi, 2007) que acapare aspectos de equilibrio

36 Unión Industrial Argentina.

social, incluyendo creencias y acciones de los ciudadanos, grupos relevantes y agentes estatales, puede erigirse como alianza de clases y ser una salida viable más allá del signo del poder político de turno.

El resultado de *first-best*, hallado en el modelo, puede ser alcanzado a través de cooperación intertemporal cuando los jugadores tienen horizontes prolongados (Spiller y Tommasi, 2007). Esto último, incluso con el establecimiento de la democracia en 1983 no pudo ser garantizado. Los vaivenes institucionales argentinos marcaron la agenda política a lo largo del Siglo XX y recién concluyendo el mismo, la democracia parece haberse consolidado. A casi tres décadas del establecimiento democrático, los levantamientos militares parecen haber quedado en el olvido. Por ende, recientemente las partes pueden prever horizontes prolongados.

Entonces, Spiller y Tommasi (2007) encuentran que cuando la política a aplicarse tiene un *enforcement* intertemporal bajo como sucede en *bad transaction environments*, las mismas serán o muy volátiles (respondiendo a la política y al entorno económico) o muy rígidas (establecidas *ex-ante* y desentendidas del entorno económico). Por ende, cuando el *enforcement* de intercambios políticos intertemporales es relativamente débil, los acuerdos políticos serán altamente volátiles o las políticas altamente inflexibles.

Olin Wright (2000) intenta realizar una extensión del modelo de Przeworski. La lucha de clases se asemeja a los avances de dos bandos en una guerra en la que ocasionales victorias y derrotas para cada combatiente, y tal vez períodos de relativa estabilidad en el balance de fuerzas que suscriba a un compromiso de clases “negativo”. El autor destierra la posibilidad de este tipo de acuerdo y solo considera fructífero un compromiso de clases “positivo”. En él, una vez que los trabajadores cruzan cierto *threshold*, el poder asociativo de la clase obrera comienza a generar efectos positivos sobre los intereses de los empresarios.

La lógica de funcionamiento de dicho compromiso de clases reside en una clase trabajadora organizada y solidaria que no solo persiga sus propios intereses. Los trabajadores deberán sancionar a sus pares dentro de la clase obrera y a capitalistas que sean desertores de la cooperación; esto es, que hagan reclamos salariales excesivos y que no inviertan lo suficiente para mantener cierto nivel salarial, respectivamente. Hasta que los trabajadores no estén, al menos, moderadamente organizados, carecen de esta capacidad dual de disciplinador y por ende pueden generar solo pequeños efectos positivos en los intereses empresarios.

Gobierno *Pro-labor* y trabajadores

Una de las alternativas de los trabajadores organizados es reclamar menos que el producto entero, dejando una parte en manos de los capitalistas en forma de beneficios, a cambio de cierto reaseguro de que las condiciones materiales mejoraran como una consecuencia de ello. Esta estrategia da lugar a un compromiso de clases con los capitalistas. Vale aclarar que los trabajadores basan sus decisiones presentes en sus expectativas del futuro, pero no se comprometen a seguir el mismo curso de acción bajo condiciones diferentes. Por ende, ningún compromiso es realizado para siempre (Przeworski y Wallerstein, 1982).

Como Saavedra y Tommasi (2007) afirman, Argentina no pareció ser la excepción al intento de postulación de contrato social que tuvo Latinoamérica a lo largo del Siglo XX. Dicho acuerdo se centró en el mercado laboral e involucró actores institucionales de peso, como sindicatos. Tal vez, en Argentina algunos gobiernos cometieron el exceso de ceder la totalidad del poder a estos.

La cuestión reside aquí en, ¿por qué y cómo ciertos gobiernos despreciaron al capital y se excedieron en concesiones con los trabajadores? Una respuesta a esto podrían brindarla Przeworski y Wallerstein (1988). Los autores encuentran una excepción en su tesis de dependencia del capital por parte del Estado. Cuando los asalariados están organizados en un sindicato centralizado y el gobierno es puramente *pro-labor* elegirán gravar el consumo de los capitalistas a efecto de que el bienestar de los asalariados se acerque al nivel que podrían obtener bajo un régimen socialista. Por lo tanto, sólo cuando el sindicato esté dispuesto a participar en un intercambio político de la renta pública y privada, el Estado no será estructuralmente dependiente del capital.

Los sindicatos o gremios, instituciones poderosas durante gobiernos *pro-labor*, tienen poder monopolístico dentro de los mercados, y como en otras esferas de la economía generan rentas monopólicas y asignaciones ineficientes. Cuando esto ocurre, los trabajadores son capaces de obtener una renta monopólica, materializada en salarios más altos a expensas de capitalistas y trabajadores “no-sindicalizados” (Olin Wright, 2000). En nuestro país, estas

asignaciones ineficientes, entre otros desequilibrios, generaron que estos modelos no hayan sido sostenidos en el tiempo.

Gobierno *Anti-labor* y capitalistas

Las decisiones de los capitalistas están siempre restringidas por las condiciones económicas generales y la acción individual de los trabajadores. No obstante, el problema es a qué extensión están restringidos por la acción colectiva de los trabajadores reflejado en el poder de asociación de los mismos (Olin Wright, 2000).

De acuerdo con Przeworski y Wallerstein (1988), los capitalistas en su rol colectivo como inversores tienen un poder de veto sobre las acciones del gobierno. Acciones que sean desmedidas en contra de sus intereses conllevarán a una negativa a invertir niveles adecuados por parte de estos. Como consecuencia, agitación social y mayores problemas políticos para los gobernantes pueden surgir. Es por ello que el proceso democrático acapará gobiernos con bases de apoyo radicalmente distintas pero no con programas radicalmente distintos. Incluso un gobierno que es representativo de los intereses de los asalariados no se comportará muy diferentemente de uno que represente a los capitalistas. Si los trabajadores no encuentran mejor opción que una moderación salarial, un gobierno *pro-labor* no se verá obligado a incurrir en políticas que alteren dramáticamente la distribución del ingreso y el bienestar. El rango de acciones que un gobierno maneja para alcanzar los intereses de sus representados se encuentra estrechamente circunscripto, cualesquiera sean esos intereses.

Los capitalistas tienen a su favor la denominada dependencia estructural del capital por parte del Estado. Las firmas invierten como una función de los retornos esperados, las políticas que transfieren ingresos de las manos de los dueños del capital reducen la tasa de retorno y por lo tanto la inversión. El gobierno enfrenta un *trade-off* entre distribución y crecimiento, entre inequidad y eficiencia. Pueden negociar una mayor (o menor) distribución igualitaria de la renta por una menor (o mayor) inversión, pero no pueden alterar los términos de este *trade-off*, esta es la tesis central de la teoría de la dependencia estructural. Los gobiernos pueden y deben escoger entre crecimiento y distribución del ingreso, pero porque el bienestar material de cualquier circunscripción depende del crecimiento económico, así

como su participación en el ingreso, y ya que la distribución sólo puede lograrse a costa del crecimiento, todos los gobiernos terminan aplicando políticas con limitados efectos redistributivos (Przeworski y Wallerstein, 1988).

Más allá de que los beneficios son una condición necesaria para el crecimiento económico, no es condición suficiente para el incremento del bienestar de cualquier grupo particular. Primero, los capitalistas pueden tratar los beneficios en formas en las que no incrementan la productividad: aunque bajo ciertas restricciones, los beneficios pueden ser acumulados, consumidos, exportados, o solamente invertidos improductivamente. En segundo lugar, incluso si los capitalistas son frugales y eficientes, ningún grupo en particular puede tener la seguridad de que será el beneficiario de la inversión. Los capitalistas pueden retener el producto adicional entero o compartir la ganancia exclusivamente con un número de potenciales aliados políticos (Przeworski y Wallerstein, 1982).

Otra estrategia alternativa de acción de los capitalistas puede asemejarse a lo ejecutado durante la última dictadura militar: dar un viraje de inversión de industrias trabajo-intensivo a otras capital-intensivo³⁷. En forma estilizada el cambio de especialización productiva en la estructura industrial se caracteriza por el crecimiento de actividades de escala intensiva en capital y/o recursos naturales frente a una pérdida relativa de las industrias metalmeccánicas y de bienes intensivos en el uso de mano de obra, en particular en los tramos de mayor calificación (Kosacoff, 1993).

Acorde a Spiller y Tommasi (2007), la factibilidad de políticas mejoradoras del bienestar depende de las propiedades del entorno para transacciones políticas. En *bad transaction environments*: los *policy makers* impondrán reglas rígidas para prevenir oportunismo por parte de otros partidos y las políticas dependerán de la realización de shocks políticos. Agregan a esto que, de economía de costos de transacción, se desprende la idea de que en entornos de transacción pobres habrá menos inversión que en los mejores. Esto brinda, en parte, una explicación a por qué en Argentina los capitalistas, históricamente, no se han comprometido a mantener los niveles adecuados de inversión para que un compromiso sea construido y sostenido. Sea por cambios en las reglas de juego, cuestiones de *moral hazard*, o instituciones débiles y cambiantes, el sector empresario no ha destinado su capital a

37 Ver Krugman y Obstfeld (2006).

inversiones a largo plazo sino que ha entrado en escena en momentos que le ofrecían un entorno favorable y se ha retirado en otros.

Otro espacio de acción potencial para los capitalistas puede ser la solución al salario y desempleo que proponen Shapiro y Stiglitz (1984). Éstos abordan el concepto de *efficiency wages*. Es decir pagos por objetivo o por eficiencia. Proponen esta medida como salida a la asignación ineficiente de recursos que genera el poder obrero cuando ejerce su poder organizado monopolísticamente (“sindicato poderoso”). No obstante, parecer ser difícilmente aplicable para la realidad argentina. Producto de la oscilación entre gobiernos *pro-labor* y *anti-labor*, la experiencia histórica podría decir que, durante un gobierno *anti-labor*, el establecimiento de *efficiency wages* puede facilitar una posición dominante o abusiva de los empresarios sobre los trabajadores.



Universidad de
San Andrés

IV. EL MODELO

El objetivo es postular un salario de equilibrio o cercano al de competencia perfecta prolongado y estable en el tiempo; esto es, intermedio entre el de los gobiernos *pro-labor* y el de los *anti-labor*

Formalmente: postular un W^* / $W_K < W^* < W_L$

Siendo:

$W_K = W_{\text{Monopsonio}}$;

$W^* = W_{\text{Competencia perfecta}}$;

$W_L = W_{\text{Monopolio}}$

Que satisfaga:

$UT(W^*) > 12UT(W_K) + 12UT(W_L)$



Universidad de
San Andrés

$$\pi E(W^*) > 12\pi E(WK) + 12\pi E(WL)$$

La parte derecha de ambas desigualdades puede interpretarse como una “lotería”.

Siendo:

UT=Utilidad de los trabajadores;

πE =Beneficios empresarios o capitalistas



Primero se plantea el Problema del Trabajador representativo

Siendo:

C→Bienes de consumo

I→Ocio

P→Nivel de precios de los bienes de consumo

W→Salario o precio de cada hora de trabajo

L=H-l siendo L→Oferta de trabajo

Restricción Presupuestaria



Dotación (H,0)

Universidad de
San Andrés

$$P.C \leq W.(H-L) \quad \text{ó} \quad C = WP - WPl$$

Se maximiza la utilidad del trabajador representativo:

$$\text{Max } U(C, L) = \alpha \ln C + \beta \ln L$$

CPO:

$$\partial UT \partial l = \alpha \cdot l^{\alpha-1} \cdot C^{\beta}$$

$$\partial UT \partial C = \beta \cdot C^{\beta-1} \cdot l^{\alpha}$$

Se divide:

$$\partial UT \partial l \partial UT \partial C \rightarrow WP = \alpha \beta \cdot Cl$$



Universidad de
San Andrés

$$\rightarrow C = \beta \alpha \cdot WPl$$

$$P \cdot \beta \alpha \cdot WPl + W \cdot l = W \cdot H$$

A partir de aquí se obtienen los óptimos:

$$I^* = \alpha + \beta \cdot H$$

$$C^* = \beta \alpha + \beta \cdot W \cdot P \cdot H$$

$$LS = \beta \alpha + \beta \cdot H$$

Por el lado de la demanda se plantea el problema de las firmas cuya función de producción será³⁸:

Universidad de
San Andrés

$$F(K, L) = a \cdot K + b \cdot L^2$$

Se proyectan tres escenarios:

- Competencia perfecta en el mercado de trabajo

Se intenta postular el salario resultante del equilibrio como uno factible que evite caer en los “abusos” de los 2 extremos en sus respectivos tipos de gobierno.

³⁸ Se le da una forma lineal a la función de producción de la firma para mayor simpleza. Además: al ser la variable relevante el salario, se considerará al capital fijo.

Demanda de trabajo:

$$\text{Max } \pi_E = P \cdot F(K, L) - W \cdot L - R \cdot K$$

$$\frac{\partial \pi_E}{\partial L} = P \cdot \frac{\partial F(K, L)}{\partial L} - W = 0$$

$$\frac{\partial \pi_E}{\partial L} = P \cdot 2 \cdot b \cdot L^{-2} - W = 0$$



Universidad de
San Andrés

$$L D = W \cdot 2 \cdot P \cdot b$$

Igualando la oferta del trabajador representativo y la demanda de trabajo por parte de la firma se obtiene el salario de equilibrio:

$$LS=LD$$

$$\beta\alpha+\beta.H=W2.P.b$$

$$W^*=2\beta\alpha+\beta.H.P.b$$

- Monopsonio en el mercado de trabajo

Este caso representa la existencia de una sola empresa que tiene disponible al total de los trabajadores para ser contratados y éstos, por ende, dependen pura y exclusivamente de la misma. Es análogo a la situación que tendría lugar con un gobierno *anti-labor*.

Oferta laboral³⁹:

$$WL=C+d.L$$

³⁹ Ver Varian (2003).

De la anterior igualdad se observa que el salario va a depender de la cantidad de trabajadores contratados. Para contratar una cantidad mayor de trabajadores, el monopsonista deberá pagar salarios más altos, tanto para los “nuevos” trabajadores como para los que ya tenía incorporados.

Demanda de trabajo:

$$\text{Max } \pi_E = P \cdot F(K, L) - W(L) \cdot L - R \cdot K$$

$$\frac{\partial \pi_E}{\partial L} = P \cdot \frac{\partial F(K, L)}{\partial L} - C - 2 \cdot d \cdot L = 0$$



Universidad de
San Andrés

$$L_D = C_2 \cdot (P \cdot b - d)$$

Reemplazando la demanda de trabajo en la oferta se obtiene el salario de monopsonio en el mercado de trabajo:

$$WK=C.1+d2.(P.b-d)$$

Es posible vincularlo históricamente con: la “Revolución Libertadora”, la “Revolución Argentina”, el “Proceso de Reorganización Nacional” y la administración Menem.

- Monopolio en el mercado de trabajo

Este caso ejemplifica la situación que tendría lugar con un gobierno *pro-labor*. Aquí, existe un sindicato “poderoso” (como podría ser la CGT) que puede imponer un salario por encima del de equilibrio (o competencia perfecta) para los trabajadores.

Demanda de trabajo:

Se plantea la demanda de trabajo como una inversa del salario.

$$L=gW \text{ con } g'<0$$

$$L=e \cdot f \cdot W$$

$$W=e \cdot L \cdot f$$

Al tratarse de monopolio en el mercado de trabajo se plantearán los beneficios del sindicato “poderoso”.



$$\text{Max } L \cdot W - \text{Costo } L$$

Universidad de
San Andrés

$$\text{Max } L \cdot e \cdot L \cdot f - \delta \cdot L$$

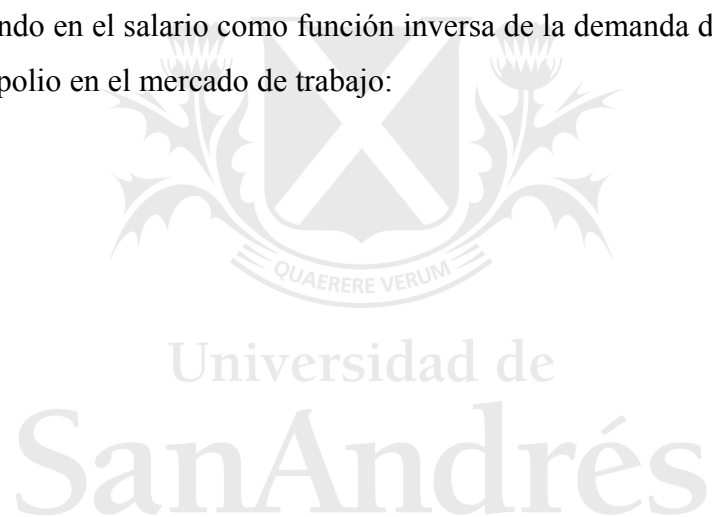
$\alpha \in 0,1$ siendo el costo del trabajo

$$\partial \pi / \partial L = e - 2 \cdot L \cdot f - \delta = 0$$

$$L^* = e - \delta \cdot f^2$$

Reemplazando en el salario como función inversa de la demanda de trabajo se obtiene el salario de monopolio en el mercado de trabajo:

$$W = e + \delta \cdot f^2$$



Es posible vincularlo históricamente con: la primer presidencia de Yrigoyen, los gobiernos de Perón (en sus tres presidencias), y los de Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner.

Utilidad de los trabajadores

U(C,l)Competencia Perfecta > U(C,l)Lotería

Al no depender del salario la oferta de trabajo, sólo se comparan los consumos:

$$\beta\alpha + \beta \cdot 2 \cdot \beta\alpha + \beta \cdot H \cdot P \cdot b \cdot HP > 12 \cdot \beta\alpha + \beta \cdot C \cdot 1 + d \cdot 2 \cdot (P \cdot b - d) \cdot HP + 12 \cdot \beta\alpha + \beta \cdot e + \delta \cdot f \cdot 2 \cdot f \cdot HP$$

Siendo:

- $H=24$ (cantidad de horas);

- $\alpha + \beta = 1$;



- $P=1$ (nivel de precios unitario)

- $48 \cdot \beta \cdot b > 12 \cdot C \cdot 1 + d \cdot 2 \cdot (b - d) + e + \delta \cdot f \cdot 2 \cdot f$

- **PROPOSICIÓN 1:**

- Si $\exists b^*/U(C,l) \text{Competencia Perfecta} > U(C,l) \text{Lotería}$: los trabajadores

desearán obtener el salario de competencia perfecta si superan cierto umbral de productividad. De lo contrario, al tener una productividad más baja, preferirán la alternancia que le dará el salario resultante de un tiempo bajo un gobierno *pro-labor* y un tiempo bajo un gobierno *anti-labor*.

- Beneficios empresarios⁴⁰
- $\pi E \text{ de Competencia Perfecta} > \pi E \text{ de Lotería}$



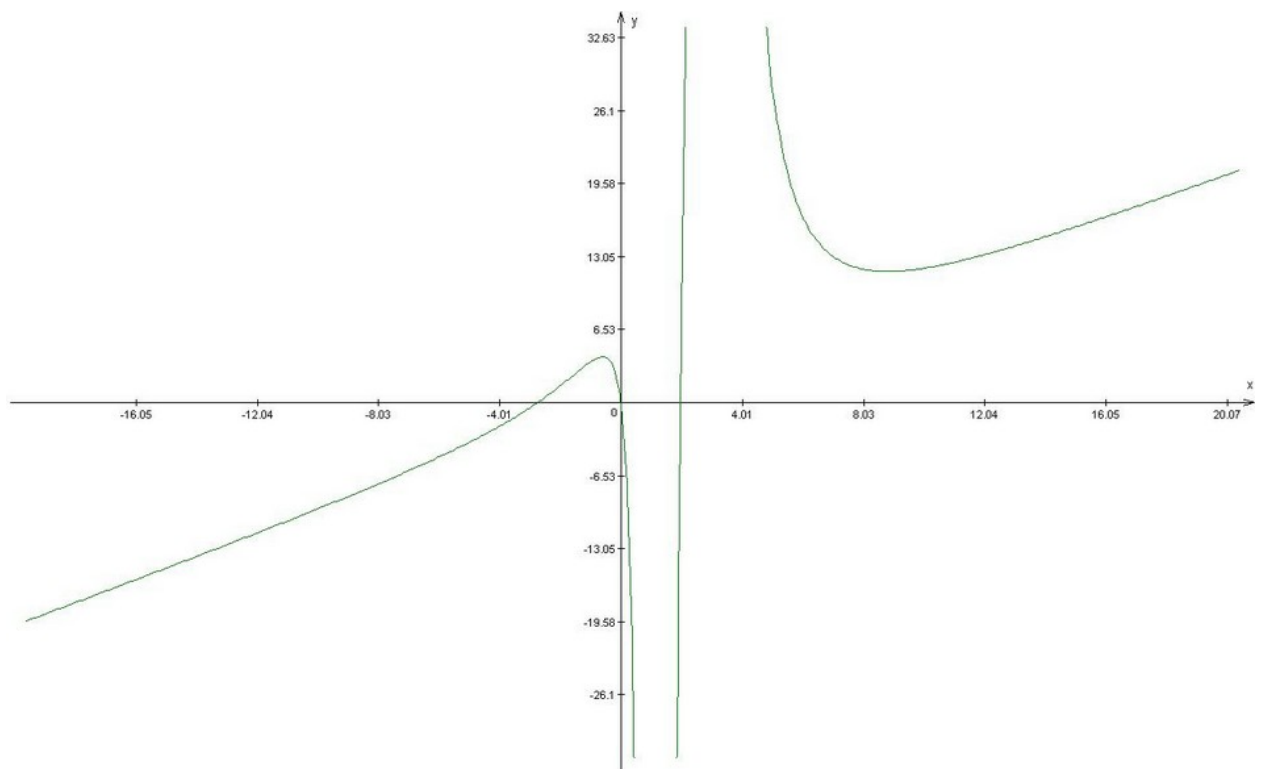
- $0 > 12.P.b.C2.P.b-d2-C.1+d2.P.b-d.C2.P.b-d+12.P.b.e-\delta.f22-e+\delta.f2.f.e-\delta.f2$

Universidad de

Se define a los beneficios de la “lotería” como una función dependiente de la productividad de los trabajadores:

- $0 > H(b)$

⁴⁰ Para mayor simpleza, evocando la teoría, definiremos los beneficios empresarios en competencia perfecta iguales (o tendientes) a cero.



- **PROPOSICIÓN 2:**

- Como se observa en el gráfico, los beneficios empresarios en competencia perfecta serán:

- mayores a los de la “lotería” cuando $b \in 0, b^*$. Esto es, cuando la productividad de los trabajadores no supere cierto umbral, los empresarios preferirán pagar un salario que refleje su rendimiento.

- menores a los de la “lotería” cuando $b > b^*$. Esto es, cuando la productividad de los trabajadores supere cierto umbral, los empresarios preferirán pagar un salario que durante algún tiempo (gobiernos *anti-labor*) no premie su productividad.

-
-
-
-
-
-
-



Universidad de

San Andrés

• V. CONCLUSIÓN

- Los resultados de este trabajo son ambiguos desde el punto de vista analítico. Recordando, como se estudió, que los intereses de clases suelen estar enfrentados, es de una considerable complejidad alcanzar un acuerdo o compromiso que maximice la eficiencia económica.

- Los trabajadores, por un lado, elegirán el salario “moderado” o similar al de competencia perfecta cuando superen cierto umbral de productividad y se les retribuya su trabajo por el verdadero valor que éste tiene.

- Por su parte, los empresarios obtendrán mayores beneficios cuando la productividad de sus trabajadores no supere cierto umbral.

- Por ende, si bien no son perfectamente complementarias ambas posturas, no son irreconciliables. Existiendo una intersección en el nivel de productividad que ambos actores sociales desean es posible el acuerdo y una consolidación en el tiempo de un sistema que permanezca relativamente inalterado.

- Tomando como referencia lo hecho por Spiller y Tommasi (2007) la tasa de descuento tendrá un rol central. Esto es, cuánto valoran el futuro los agentes (capitalistas y trabajadores) a la hora de la implementación de determinada política; en este caso, el nivel salarial. Cuando uno de los “bandos” controle el poder deberá evaluar si es conveniente ir al equilibrio de cooperación o abusarse de su posición de poder y obtener, sólo en esa etapa, la retribución más alta. No obstante, al desviarse del compromiso generará que cuando el poder esté en manos del otro jugador, éste tampoco elija la cooperación. Por ende, sea quien sea que tenga el poder, al tomar la decisión de desviarse en la etapa inicial, obtendrá en los períodos subsiguientes el “pago” de la lotería.

- De respetar el compromiso de manera sostenida en el tiempo, ambas partes se aseguraran beneficios y utilidades mayores a los que tengan en la lotería. Esto será alcanzado siempre y cuando se intersequen los rangos de productividad óptima de trabajadores y empresarios. Esto es, aquellos rangos de productividad en los deseen el salario y los beneficios de competencia perfecta, respectivamente, por sobre los de la lotería.

- En adición a esto, como creen Spiller y Tommasi (2007), un equilibrio cooperativo es preferible que la mejor regla rígida disponible (como podría ser un salario acordado o prefijado que deba mantenerse invariable). Entonces, cada vez que el juego arroje cooperación, la regla rígida no será utilizada. Como es de esperarse, cuando los jugadores son lo suficientemente pacientes, preferirán adaptarse a un shock económico que ajustarse a una regla rígida impuesta *ex-ante*. Esto podría ser, acordar reducir salarios en la etapa del shock para retornar luego a un nivel salarial más alto cuando éste se disipe.

- Es de interés para un trabajo futuro, y tal como aquí se observa, la injerencia de la productividad en la determinación del salario y qué postura toman los distintos gobiernos hacia ella, tanto para medirla como para fomentarla. Pareciera ser una discusión ausente en las altas esferas gubernamentales de la política argentina.

- El caso argentino enseña algo similar a lo que Saavedra y Tommasi (2007) reflexionan sobre Latinoamérica: “*el core del problema es social y político, y hasta alguna*

extensión, la última tarea es construir contratos sociales más inclusivos y más eficientes". Un sindicalismo más inclusivo que tenga mayor consideración por los *outsiders* del sistema podría ser beneficioso. Las organizaciones gremiales gozaron del beneficio de la acumulación de poder en años de gobiernos afines a sus intereses. Esto es, presionaron incesantemente sobre un salario que incrementó el poder adquisitivo sin tener en cuenta que esta medida podía, en el mediano plazo, revertirse y generar abruptas caídas, así como también haber sido a expensa de quienes no se encontraban agremiados o formaban parte de la economía informal.

- En adición a esto, si los trabajadores organizados son suficientemente disciplinados pueden contribuir a la realización de los intereses empresarios al evitar hacer reclamos salariales excesivos. Esta adaptación al momento en el que se desarrolle la negociación salarial puede arrojar como resultado la resolución de problemas macroeconómicos.

- Por su lado, los empresarios deberían tener en cuenta que pagar salarios "justos" a sus trabajadores puede darles estabilidad y una visión clara sobre el porvenir ya que no habrán de sufrir embates tanto de gobiernos como de sindicato, de actuar estos responsablemente, como sugiere Olin Wright (2000).

- Como corolario, queda el rol del gobierno en esta interacción entre capitalistas y asalariados. La historia muestra que se alternaron gobiernos con simpatías disímiles hacia ambos actores estratégicos. El intento de perpetuar algunos resultados, como salarios altos o beneficios empresarios considerables, no fue posible y la reversión estuvo siempre al caer. En consecuencia, los *policy makers* que dejen de lado el proselitismo, consideren el largo plazo como un imponderable escenario óptimo, e intenten representar y favorecer a la mayor cantidad de habitantes, podrán augurar el mejor equilibrio en materia laboral y empresaria, *ceteris paribus* el resto de las cuestiones de macroeconomía y política económica.

-
-
-
-

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



Universidad de
SanAndrés

• **BIBLIOGRAFÍA**

-

- **Acuña, C. (1995).** *La Nueva Matriz Política Argentina* (comp.). Ediciones Nueva Visión.
- **Bradford De Long, J. y Eichengreen, B. (1991).** “The Marshall Plan: History’s Most Successful Structural Adjustment Program”. Working Paper No. 91-184. University of California at Berkeley.
- **Cortés Conde, R. (2005).** *La Economía Política de la Argentina en el Siglo XX*. Edhasa. Buenos Aires.
- **Esping Andersen, G. (1990).** *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton University Press.

- **Etchemendy, S. y Collier, R. (2007).** “Down but Not Out: Union Resurgence and Segmented Neocorporatism in Argentina (2003–2007)”. *POLITICS & SOCIETY*, Vol. 35, No. 3, pp. 363-401.
-
- **Ferreres, O. (2010).** *Dos siglos de economía argentina: edición bicentenario*. Coedición de Editorial El Ateneo y Fundación Norte y Sur.
- **Galiani, S. y Sanguinetti, B. (2003).** “The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina”. *Journal of Development Economics*, Vol. 72, pp. 497-513.
- **Gibbons, R. (1993).** *Un primer curso de Teoría de Juegos*. Barcelona, ed. Antoni Bosch.
- **Gibson, E. y Calvo, E. (2001).** “Federalismo y sobrerrepresentación: la dimensión territorial de la reforma económica en la Argentina” en *El federalismo electoral argentino*. INAP-EUDEBA, pp. 179-204.
- **Godio, J. (2000).** *Historia del movimiento obrero argentino*. Ediciones Corregidor.
- **Graña, J. y Kennedy, D. (2008).** “Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006”. CEPED, Universidad de Buenos Aires.
- **Kosacoff, B. (1993).** “La industria argentina. Un proceso de restructuración desarticulada”. Documento de Trabajo N° 53, CEPAL.
- **Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006).** Capítulo 4: Recursos, ventaja comparativa y distribución de la renta en *Economía internacional. Teoría y política*. Pearson Educación.
- **Marshall, A. (2005).** “Labor regulations and unionization trends: Comparative analysis of Latin American countries”. Cornell University, Visiting Fellow Working Papers.
- **Morlino, L. (2004).** “Las alternativas no democráticas”. POSTData, No. 10, pp. 149-183.
- **O'Donnell, G. (1985).** “Tensiones en el Estado Burocrático Autoritario y la cuestión de la democracia”, en D. Collier (comp.), *El nuevo autoritarismo en América Latina*. FCE, pp. 289-321.
- **Offe, C. (1982).** “Democracia competitiva de partidos y el Estado de Bienestar Keynesiano. Reflexiones acerca de sus limitaciones históricas”, en *Parlamento y Democracia. Problemas y Perspectivas en los años 80*. Fundación Pablo Iglesias, pp. 47-69.
- **Olin Wright, E. (2000).** “Working-Class Power, Capitalist-Class Interests, and Class Compromise”. *American Journal of Sociology*, Vol. 105, No. 4, pp. 957-1002.
- **Przeworski, A. y Wallerstein, M. (1982).** “The Structure of Class Conflict in Democratic Capitalist Societies”. *The American Political Science Review*, Vol. 76, No. 2, pp. 215-238.

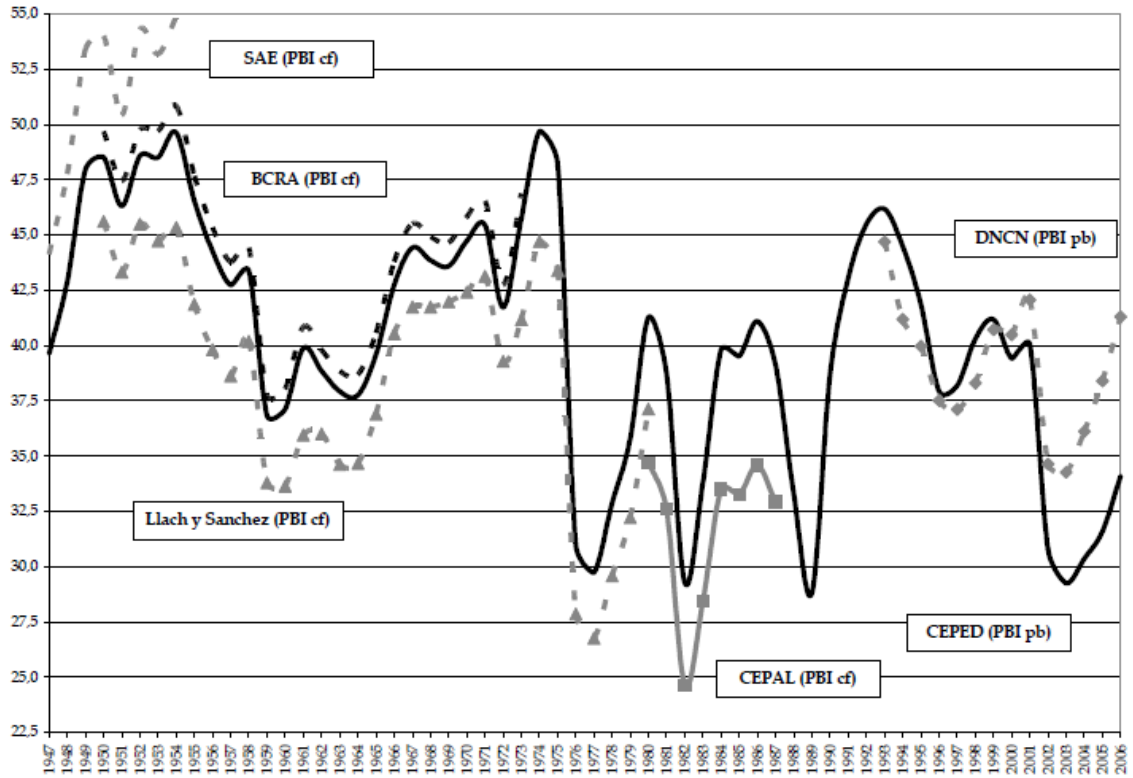
- **Przeworski, A. y Wallerstein, M. (1988).** "Structural Dependence of the State on Capital". *The American Political Science Review*, Vol. 82, No. 1, pp. 11-29.
- **Roitman, A. (2004).** "Desigualdad del ingreso y estabilidad democrática en Argentina". Trabajo de Licenciatura Economía, Universidad de San Andrés.
- **Saavedra, J. y Tommasi, M. (2007).** "Informality, the State and the social contract in Latin America: A preliminary exploration". *International Labor Review*, Vol. 146, No. 3-4.
- **Schmitter, P. (1992).** "¿Continúa el siglo del corporativismo?", en R. Ocampo Alcántara (comp.), *Teoría del neocorporativismo. Ensayos de Philippe C. Schmitter*. Universidad de Guadalajara, pp. 39-92.
- **Shapiro, C. y Stiglitz, J. (1984).** "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device". *The American Economic Review*. Vol. 74, Issue 3, pp. 433-444.
- **Spiller, P. y Tommasi, M. (2007).** "A theory of Intertemporal Political Cooperation" en *The Institutional Foundations of Public Policy in Argentina*. Cambridge University Press.
- **Torres, J. (1973).** *La década infame 1930-1940. Apuntes históricos para el estudio del presente político*. Editorial Freeland.
- **Yu, F. (2007).** "Un modelo simple de negociación salarial". Universidad de San Andrés.
- **Varian, H. (2003).** *Intermediate microeconomics*. W. W. Norton & Company.
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
- **ANEXOS**
- Tabla 1.

• Año	• Salario Industrial Real (\$2009/mes)
• 1916	• 1.253,13
• 1917	• 1.077,69
• 1918	• 923,88
• 1919	• 1.252,66
• 1920	• 1.300,64
• 1921	• 1.608,47
• 1922	• 1.851,26
• 1923	• 1.893,08
• 1924	• 1.871,88
• 1925	• 1.959,53
• 1926	• 1.981,64
• 1927	• 2.090,50
• 1928	• 2.221,52
• 1929	• 2.203,24
• 1930	• 2.003,47
• 1931	• 2.158,64
• 1932	• 2.289,78
• 1933	• 2.116,40
• 1934	• 2.179,85
• 1935	• 2.231,66
• 1936	• 2.123,02
• 1937	• 2.134,93
• 1938	• 2.127,74
• 1939	• 2.150,24
• 1940	• 2.170,19
• 1941	• 2.177,08
• 1942	• 2.238,65
• 1943	• 2.352,77
• 1944	• 2.546,64
• 1945	• 2.400,61
• 1946	• 2.310,79
• 1947	• 2.789,81
• 1948	• 3.505,95
• 1949	• 3.538,36
• 1950	• 3.431,66
• 1951	• 3.133,15
• 1952	• 2.865,91
• 1953	• 2.997,66
• 1954	• 3.306,29
• 1955	• 3.208,92
• 1956	• 3.476,61
• 1957	• 3.375,70
• 1958	• 3.611,71
• 1959	• 2.687,92
• 1960	• 2.745,81
• 1961	• 3.055,49
• 1962	• 2.986,58

• 1963	• 3.053,59
• 1964	• 3.378,61
• 1965	• 3.654,74
• 1966	• 3.694,86
• 1967	• 3.693,11
• 1968	• 3.418,45
• 1969	• 3.507,03
• 1970	• 3.626,76
• 1971	• 3.775,70
• 1972	• 3.509,19
• 1973	• 3.782,17
• 1974	• 4.185,16
• 1975	• 4.021,66
• 1976	• 2.634,32
• 1977	• 2.513,34
• 1978	• 2.462,23
• 1979	• 2.870,40
• 1980	• 3.181,30
• 1981	• 2.853,71
• 1982	• 2.553,67
• 1983	• 3.304,04
• 1984	• 4.018,12
• 1985	• 3.272,39
• 1986	• 3.429,83
• 1987	• 3.158,46
• 1988	• 2.989,99
• 1989	• 2.384,40
• 1990	• 2.562,18
• 1991	• 2.349,22
• 1992	• 2.446,52
• 1993	• 2.482,39
• 1994	• 2.530,63
• 1995	• 2.404,75
• 1996	• 2.410,80
• 1997	• 2.322,80
• 1998	• 2.284,90
• 1999	• 2.285,46
• 2000	• 2.301,32
• 2001	• 2.278,31
• 2002	• 1.845,23
• 2003	• 1.996,37
• 2004	• 2.422,56
• 2005	• 2.672,01
• 2006	• 3.019,79
• 2007	• 3.220,00
• 2008	• 3.284,35
• 2009	• 3.317,81

• Fuente: Ferreres (2010)

Gráfico 1. Participación asalarizada en el PBIcf o pb. Series seleccionadas y empalme. 1947-2006. En %.

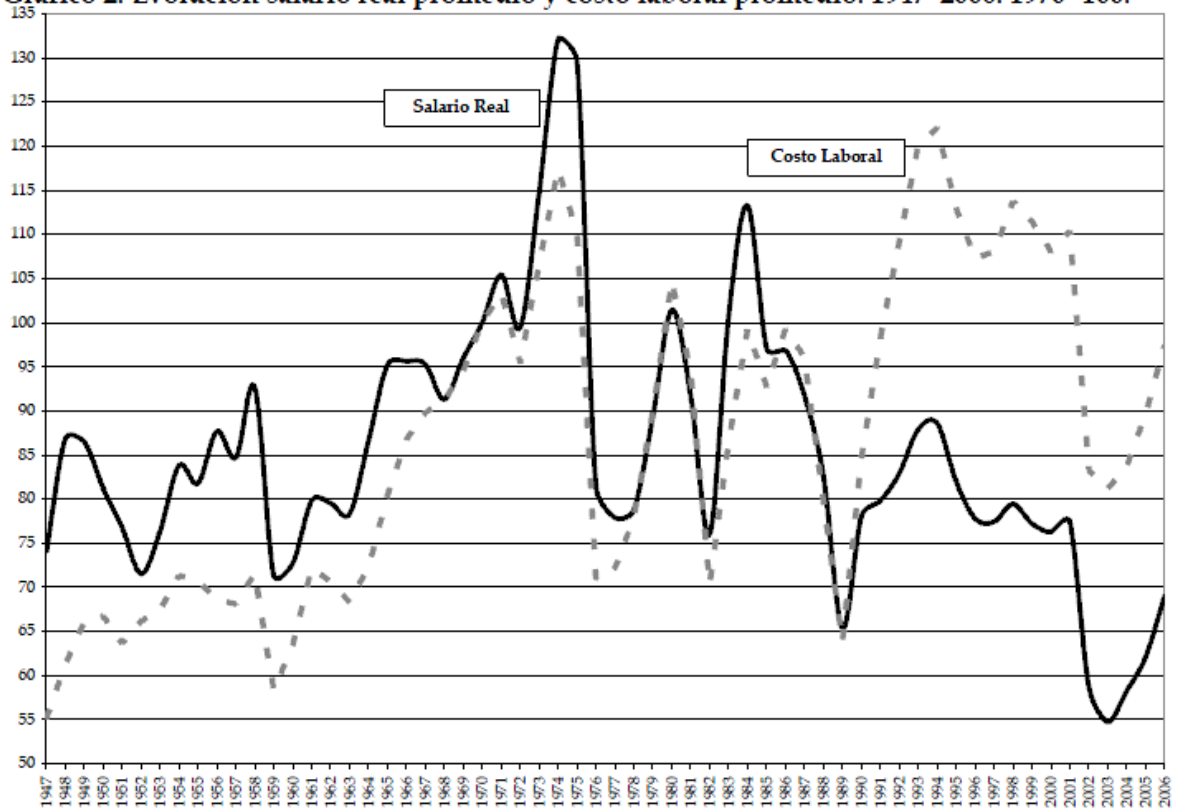


• Fuente: Graña y Kennedy (2008)

•

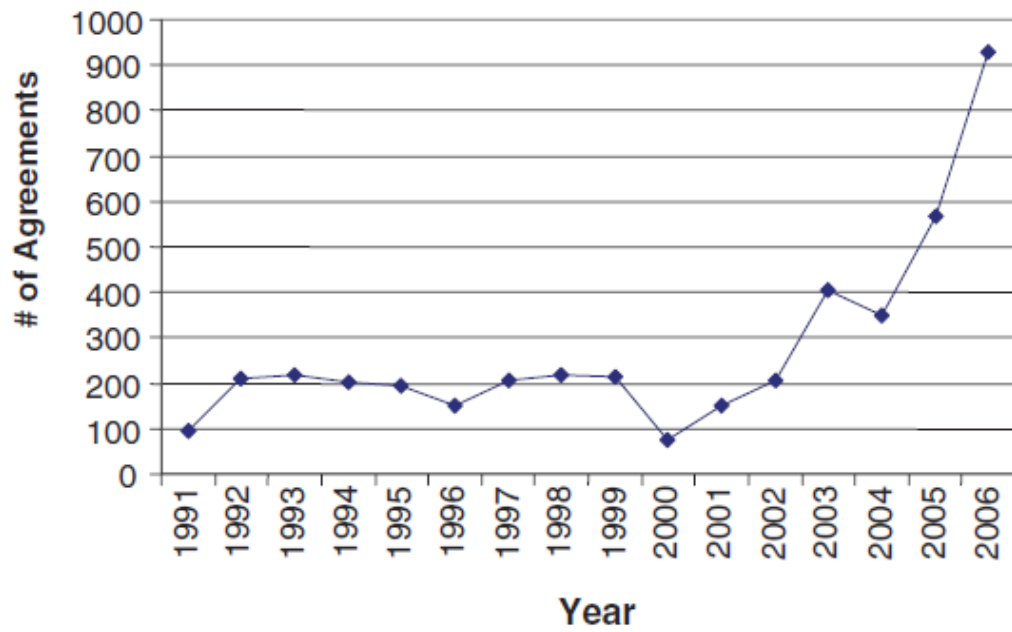
SanAndrés

Gráfico 2. Evolución salario real promedio y costo laboral promedio. 1947-2006. 1970=100.



- Fuente: Graña y Kennedy (2008)
- Gráfico 3.
-

Universidad de
San Andrés



-
- *Fuente: Etchemendy y Collier (2007)*



Universidad de
San Andrés