La disparidad salarial: una cuestión ineludible para discutir el modelo de crecimiento en la Argentina de la post-convertibilidad.

Autores: Gervasio Agustín Arakaki y María del Pilar Piqué

E-mail: arakaki@econ.uba.ar, pilarpique@gmail.com

Pertenencia institucional: Asistente de investigación y becaria UBACyT Categoría Estímulo, respectivamente, del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo - Instituto de Investigaciones Económicas - Universidad de Buenos Aires (CEPED - IIE - UBA).

Resumen:

El trabajo analiza el fenómeno de la disparidad salarial en la Argentina de la posconvertibilidad no como un hecho aislado y novedoso, sino comprendido en el marco de un reconocimiento de los rasgos característicos del proceso de desarrollo histórico del país. Para ello, en primer lugar, se realiza un breve análisis de dichos rasgos así como del funcionamiento económico de la economía argentina en la última década y media. En segundo lugar, se estudia la evolución en el número de los ocupados y en los niveles salariales según el tamaño de establecimiento (grandes, pequeño y mediano, y micro) y la calidad del vínculo para el total de la economía en el período bajo análisis, en el que los niveles de desigualdad no se redujeron sustancialmente aun con un crecimiento del PBI a tasas elevadas por más de cuatro años. En tercer lugar, se realiza un ejercicio similar para los tres sectores más dinámicos del período en términos de producto y de absorción de empleo: la industria, la construcción y el comercio. De estos estudios se infiere, por un lado, el avance de la importancia de los pequeños y medianos establecimientos y su evidente rezago (aunque menor que al comienzo del período) con respecto a las condiciones de los trabajadores que se desenvuelven en los grandes establecimientos. Por otro lado, la preeminencia y persistencia del deterioro de las condiciones de los trabajadores en sectores que, como la construcción y el comercio, fueron grandes responsables del aumento del empleo en el período.

La disparidad salarial: una cuestión ineludible para discutir el modelo de crecimiento en la Argentina de la post-convertibilidad

Gervasio Agustín Arakaki y María del Pilar Piqué

INTRODUCCIÓN.

El estudio de la disparidad salarial en el marco de un reconocimiento de los rasgos característicos del proceso histórico de desarrollo económico argentino.

El "modelo económico" que se inició luego de la devaluación de la moneda nacional, caracterizado por un crecimiento sostenido del PBI y del empleo a tasas aceleradas, dejó tras de sí un sinnúmero de discusiones plagadas de posturas encontradas y envueltas en más de una controversia. Discusiones que como consecuencia de la crisis económica internacional hoy imperante, fueron postergadas en pos de incipientes debates acerca de la "mejor estrategia" para enfrentar el momento crítico.

A pesar de esta postergación, y sin desconocer la importancia de la crisis a nivel internacional ni de sus efectos sobre la economía argentina, consideramos que es necesario continuar con las discusiones respecto a las características propias de esta última, ya que sostenemos que el conocimiento de estas determinaciones es al mismo tiempo la vía necesaria para detectar los impactos de la presente crisis sobre la economía argentina así como para repensar seriamente el futuro de esta última.

¿En torno a qué problemas giraron los debates que suscitó el desempeño económico argentino en el período reciente? Las discusiones tuvieron como ejes centrales al trabajo, el crecimiento económico y la distribución del ingreso. Sostenían algunos que el trabajo fue el motor del crecimiento económico y que este último propició un comienzo en la mejora de la distribución del ingreso. Argüían otros, en cambio, que el trabajo conllevó un crecimiento económico, pero que éste no fue genuino dado que estuvo amparado en una regresiva distribución del ingreso. Aseveraban otros, distintos de aquéllos, que parte de las ganancias extraordinarias asociadas a la regresiva distribución del ingreso fueron las que dieron paso al crecimiento económico sin mejorar las condiciones del trabajo, entre tantas otras sentencias.

Pero lo cierto es que en numerosas ocasiones (no en todas, por supuesto) dichas consignas que versaron sobre el trabajo, el crecimiento económico y la distribución del ingreso aparecieron como simples palabras, como frases que trascienden cualquier contexto histórico y geográfico, como fórmulas que pueden aplicarse indistintamente en cualquier tiempo y espacio. La distribución del ingreso, envuelta en este abanico de fórmulas y frases, parecería

una tarea sencilla de lograr. Una vez disminuida la desocupación, sólo haría falta ejecutar políticas que “redistribuyan el ingreso” y que den fin al flagelo de la desigualdad.

Pero aún cuando esto resuene armónicamente en el oído de la gran mayoría, debe enmarcarse en un estudio más profundo. Un estudio que, en primer lugar, se pregunte qué es el trabajo y qué carácter adopta en el presente histórico. Y que, en segundo lugar, y para el caso particular argentino, reconozca los rasgos específicos de su proceso histórico de desarrollo económico.

Es indudable que sin trabajo no puede reproducirse ningún individuo y ninguna sociedad. El trabajo fue y es, en todo tiempo y lugar, condición necesaria para que el hombre subsista y se apropie del medio. Sin embargo, esta aseveración no basta para explicar acabadamente la forma en la que se reproduce la sociedad actual. Porque para ello debe reconocerse el carácter que adopta dicho trabajo en ésta. Y el rasgo que distingue al trabajo en la sociedad actual, es decir en el modo de producción capitalista, es su carácter privado. Cada individuo realiza su trabajo en forma privada e independiente con respecto al resto de los individuos, desconociendo cómo se organiza el trabajo social, que sólo lo será a través del intercambio de los trabajos privados en el mercado.

Pero a pesar de que los individuos desarrollan aislados su trabajo individual, “pertenecen” a Estados Nacionales. Estos interceden sobre esta organización privada del trabajo social, captando recursos que brotan del trabajo privado. Recursos que en su mayoría se dividen entre los ingresos correspondientes, por una parte, a los asalariados por la venta de su fuerza de trabajo y, por otra parte, el de los capitalistas. A este respecto, se han realizado un importante número de trabajos (Lindenboim *et al*, 2005; Lindenboim, 2008; Basualdo, 2008) que se abocaron a analizar, a partir de la llamada distribución funcional, la distribución de la riqueza social sobre la que debe interceder el Estado y que enfatizaron la importancia de estudiar de la generación primaria de recursos, para comprender los crecientes niveles de pobreza y desigualdad, y los márgenes de acción estatal para atenuar estos problemas.

Pero además de estos estudios, ¿qué otros determinantes deben ser reconocidos para estudiar el caso argentino? En primer lugar es necesario reconocer que las economías que se enmarcan en los distintos Estados Nacionales (en este caso particular, la Argentina), no son entes aislados, desentendidos de los movimientos que ocurren a escala mundial. Porque sencillamente es imposible no considerar a la producción social sino como mundial. Pero aún así, éstas detentan ciertos rasgos específicos que incidieron a lo largo de su proceso histórico de desarrollo económico en general, e inciden en el presente histórico en particular. El estudio de los comportamientos y cambios de la economía mundial y las características específicas de

las economías nacionales no deben desdeñarse aún cuando, tal como el presente trabajo, se analice la disparidad salarial en la economía argentina en los últimos seis años.

En un trabajo anterior (Piqué y Arakaki, 2009), comenzamos a adentrarnos en esa tarea de distinciones a través de un análisis del funcionamiento económico de las economías argentina y brasilera en los últimos quince años en el marco de un proceso de comprensión de los rasgos específicos de su proceso histórico de desarrollo económico. Allí, advertimos las limitaciones a las que se enfrentó el desarrollo de un importante número de empresas que se desarrollaron al interior del territorio nacional. Estas empresas, dadas las diferencias de productividades del trabajo con respecto al sector agropecuario a comienzos del siglo XX, necesitaron absorber parte de los recursos que brotaban de la elevada productividad del trabajo aplicado a la tierra en Argentina en relación a la del resto del mundo. El traspaso de éstos, mediado por el Estado, les permitió a éstas comenzar a producir para el mercado interno.

La imposibilidad de mejorar sustancialmente los niveles de productividad de una parte no menor de la empresas que se desarrollaron a nivel nacional (dada por las bruscas oscilaciones de los precios de los productos agropecuarios – y por ende de los recursos a ser traspasados – y por el limitado tamaño relativo del mercado interno) fueron alejándolas progresivamente de los estándares internacionales y embarcándolas en un progresivo proceso de deterioro y segmentación, que cobró mayor importancia a partir de los años 70. En la mayoría de los casos, sólo se expandieron aquellas empresas que pudieron captar parte de esos recursos por un período prolongado (ya sea mediante subsidios a la importación o exportación, aranceles, restricciones a las importaciones de bienes que compitan con éstas de manera directa, etc.). Por su parte, un sinnúmero creciente de empresas que no absorbieron sostenidamente de dichos recursos quedaron relegadas y amparadas en un deterioro cada vez más profundo.

Esto contribuyó en la segmentación de las empresas que se desenvolvieron en el territorio nacional que se distinguieron al interior de la economía nacional como “pequeñas y medianas”, o “grandes”[1]. Las últimas pudieron ampliar su escala, aumentar su productividad y reducir sus costos. Aunque todo esto se remitió al plano nacional, porque sólo contadas empresas pudieron lograr niveles de productividad promedio a nivel mundial y de ese modo competir a escala internacional. Las empresas pequeñas, por su parte, ante los crecientes

[1] Este análisis no se desentiende de los mecanismos inherentes al modo de producción capitalista, que conducen a los capitales a revolucionar las condiciones técnicas de producción para capturar ganancias extraordinarias y que por lo tanto, gestan una diferenciación entre aquellas empresas que consiguen incrementar sus niveles de productividad y aquellas que no lo consiguen. Dichos mecanismos también operan en la economía argentina, aunque mediados a través de los problemas específicos mencionados en este apartado.

diferenciales de productividad que las separaban de la media nacional (y por supuesto, de la mundial) se vieron obligadas a reducir sus costos por medio del deterioro del salario real de sus trabajadores aún en mayor medida que las grandes[2]. La raíz de la desigualdad en los ingresos, por lo tanto, se expandió no sólo producto de los crecientes niveles de pobreza, sino asimismo debido a las propias diferencias entre las empresas y al deterioro de los salarios de los trabajadores que desarrollan su trabajo en éstas.

En este marco, la década del 90 se convirtió en el paradigma de la segmentación de las empresas y de la heterogeneidad en el mercado de trabajo hasta aquí mencionadas (Lavopa, 2005, Salvia, 2003). Allí, a los problemas propios de la economía argentina se sumó la persistencia ininterrumpida de la moneda sobrevaluada por un período de diez años, que fue acompañada de reducciones arancelarias. Esta combinación sumió a las empresas que se desempeñaban a nivel local en una competencia *vis a vis* y desfavorable con las que lo hacían a nivel internacional, e impidió que una porción de empresas que se desenvolvían con anterioridad en el país pudieran seguir compitiendo a nivel local, hecho que dio paso a su sucesiva desaparición. Otro número importante de empresas apeló a la reducción de costos para incrementar los niveles de productividad; basada en buena medida en el deterioro de las condiciones de los trabajadores (ya sea mediante la disminución de sus salarios o su empleo en condiciones precarias, amparado por las leyes de flexibilización laboral instauradas a tal efecto) (Bonofiglio y Fernandez, 2003). Aún con el empeoramiento de una parte importante de las empresas que se desenvolvían a nivel local, la sobrevaluación benefició a una importante porción de empresas relacionadas con los denominados sectores no transables de la economía, que vieron acrecentado su producto en dólares al tipo de cambio bajo vigente.

La imposibilidad de mantener el tipo de cambio bajo –en un contexto de reducción de las reservas internacionales debido a una contracción del producto, fuga de capitales y reducción de los precios de los productos que Argentina exportaba- forzaron a la devaluación de la moneda nacional a comienzos del año 2002 (Costa *et al*, 2004; Graña *et al*, 2005). Ésta -que supuso un deterioro del salario real de magnitudes considerables- y la persistencia del tipo de cambio real alto, oficiaron de protección efectiva para que se incorporen a la producción un importante número de empresas que pudieron comenzar a competir a nivel nacional, y que posteriormente, en un contexto de mejora de los precios internacionales y expansión de la

[2] El deterioro del salario real involucra a la economía en su conjunto (Graña y Kennedy, 2008), aunque se presenta de manera más acentuada en las pequeñas, que en parte transfieren una porción de su excedente para que las empresas grandes a nivel mundial puedan operar al interior del país como capitales medios (Iñigo Carrera, 2007).

economía mundial, comenzaron a incrementar sus niveles de producto y de ocupación (CENDA, 2007a; CENDA, 2007b; Féliz y Pérez, 2006).

Pero aún cuando el producto se haya expandido a niveles inéditos y los niveles de pobreza y desocupación hayan descendido a tasas elevadas, los niveles de desigualdad experimentaron leves mejoras. Se hacía necesario entonces indagar las causas de este problema. El estudio de la problemática de la disparidad salarial, que iniciamos en un trabajo anterior (Arakaki y Piqué, 2008) procuró aproximarse en los problemas de distribución del ingreso en la Argentina actual y su evolución en los últimos años de continuada expansión del PBI a partir del análisis de las diferencias salariales en las distintas ramas de actividad de la economía nacional. Allí advertimos como un gran porcentaje de los trabajadores argentinos se desempeñan en un grupo de ramas de actividad que representan una porción reducida del producto total. De esta forma, en estos sectores los trabajadores se emplean con salarios más bajos a los del resto de las actividades que significan una porción importante de dicho PBI.

Pero asimismo, en dicho trabajo señalamos que el estudio de la disparidad salarial por ramas de actividad era incompleto, porque dentro de cada una de ellas se albergaban importantísimas disparidades salariales que respondían a las diferentes capacidades productivas de los trabajadores, condicionadas no sólo por el trabajador mismo, sino asimismo por el tipo de empresa en la que este se desempeña. Por esta razón, decidimos en el presente trabajo adentrarnos en el análisis de las disparidades salariales por tamaño de empresa. Si bien por los datos que utilizamos para este estudio, es decir la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el INDEC, no contaremos con la información suficiente acerca de los distintos niveles de productividad de cada uno de los tamaños seleccionados, consideramos que el análisis de las disparidades de salarios por tamaño de establecimiento[3] (y de su evolución) es un paso necesario para reconocer la situación de la economía argentina y para comprender la reducida mejora de la desigualdad en un período, que por su potencia de crecimiento, parecía en sus inicios capaz de borrarlas. Este paso, aunque importante, no debe desdeñar el estudio de los problemas concernientes a la acumulación en el país, sino que, por el contrario, ambos deben inevitablemente complementarse.

El presente trabajo se estructurará en cuatro secciones. En la primera sección, nos focalizaremos el "punto de partida", es decir, en el modo en que se presentaban las disparidades salariales en el primer semestre del año 2003 a nivel general y para cada uno de

[3] Para más detalles, ver Anexo Metodológico.

los tipos de establecimientos (micro, pequeños y medianos o grandes). Allí analizaremos el monto del salario y el número de asalariados según el tamaño de la empresa en la que el trabajador desarrolla su trabajo y según la calidad del vínculo[4] que éste establezca con aquella. En la segunda, estudiaremos la evolución de dichos salarios medios (y la evolución del número de trabajadores) a lo largo del período, para de ese modo, divisar las diferencias del "punto de llegada" con respecto al "punto de partida" y adentrarnos en las mejoras o no en dichas disparidades. Luego, analizaremos lo ocurrido con la disparidad salarial y la evolución de la ocupación (por tamaño de empresa y calidad del vínculo) de las tres ramas de actividad más dinámicas en términos de empleo del período[5]. Finalmente, expondremos las conclusiones que se desprenden del trabajo, con la intención de comprender globalmente el fenómeno de la disparidad salarial en el modelo de la posconvertibilidad, pero sin olvidarse de los rasgos particulares de la economía argentina y del carácter trabajo en el presente histórico.

1. Las disparidades salariales en el "modelo del 3 a 1".

1.1. Punto de partida. 2do. semestre de 2003.

¿Cómo se encontraba distribuido el universo asalariado[6] entre los distintos tipos de establecimientos en el segundo semestre del 2003? Los datos relevados muestran que en aquel semestre los trabajadores se encontraban divididos en tres porciones muy similares correspondiente a estos tres tipos. El 31% de ellos estaba empleado en microempresas, el 38% en las pequeñas y medianas y el 31% restante, en grandes. La situación de cada una de estas empresas en lo que respecta a la calidad del vínculo[7] que establecen con los trabajadores es sumamente ilustrativa. Mientras que en las microempresas el 70% de los trabajadores empleados eran no registrados, en las grandes sólo el 15% se encontraban en esta condición. Los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) acompañaban al promedio del total de la economía (60% de trabajadores protegidos).

Estas diferencias en los niveles y en la calidad del vínculo de ocupación ¿se reflejan de alguna manera en términos salariales? En primer lugar, existen diferencias salariales en función del tamaño del establecimiento en el cual los trabajadores desarrollan su actividad. Los

[4] En este trabajo nos referiremos indistintamente a los trabajadores que se emplean en condiciones precarias como trabajadores precario, no protegido o "en negro"; y a los que se emplean en condiciones protegidas como protegidos, registrados o "en blanco".

[5] Aquellas que emplearon el mayor número absoluto de nuevo trabajadores a lo largo del período (Arakaki y Piqué, 2008)

[6] Acerca del universo asalariado escogido, ver el Anexo Metodológico.

[7] El criterio utilizado para clasificar la calidad del vínculo ocupacional se encuentra desarrollado en el Anexo Metodológico.

asalariados de las unidades productivas de mayor tamaño perciben un salario más alto que aquellos que se encuentran empleados en unidades menores. Así, por ejemplo, la relación en términos salariales entre las más grandes y las de menor tamaño, es de más del doble. En segundo lugar, la diferencia entre los salarios que detentan los protegidos y los precarios se presentan de forma muy similar en los tres tipos de empresas (aunque de un modo más marcado en las pequeñas). Pero aquí asoma un dato bastante llamativo; los salarios de los trabajadores protegidos de las PyMEs no alcanzan a equiparar a los salarios de los trabajadores no protegidos de las grandes, hecho que se constituye en una muestra de la evidente disparidad salarial según el tamaño del establecimiento.

Los menores establecimientos, por lo tanto, registran peores condiciones laborales y peores niveles salariales. ¿A qué se atribuye dicha característica? Como fuera dicho anteriormente, este tipo de empresas se caracterizan por poseer niveles de productividad menores que las de mayor tamaño, razón que las conduce a un deterioro creciente del salario de sus trabajadores" que en este caso adoptan la forma de niveles salariales menores y contrataciones precarias para mantenerse en el ámbito nacional.

Dada esta situación inicial, ¿ocurrieron cambios en esta estructura ocupacional y salarial a lo largo del período de crecimiento del producto y el empleo posterior? ¿Cuáles fueron esos cambios? ¿Se profundizaron o se atenuaron los rasgos llamativos mencionados? A continuación, nos adentraremos en el análisis de su evolución para el período de estudio.

2. Desarrollo de la carrera y análisis del recorrido. Período 2003-2007.

2.1. Evolución de los asalariados.

Desde el segundo semestre del año 2003 hasta el mismo semestre del año 2006 se crearon 900.000 puestos de trabajo asalariados de los que más del 75% correspondieron a empleos de tipo protegido, lo que permitió disminuir el porcentaje de trabajadores precarios en 6 puntos porcentuales (pp.) a lo largo del período.

¿A qué tipo de empresas es posible atribuir dicho desempeño? El 46% de los empleos creados correspondieron a las PyMEs, el 37% a las grandes y un número cercano al 17% para las microempresas. El comportamiento más auspicioso se presentó en las grandes, donde más de un 97% de los puestos de trabajo creados correspondieron a registrados. Mientras que en los microestablecimientos, más de la mitad de los puestos creados fueron no registrados, con mejoras muy leves (aunque sin posibilidades de revertir) del panorama registrado al comienzo del período. Por su parte, en las PyMEs tres de cada cuatro puestos nuevos fueron protegidos.

Como producto de la evolución analizada en el apartado anterior, aquella estructura ocupacional que se advertía al comienzo del año 2003 (30% de los trabajadores en las micro, 40% en las pequeñas y medianas, y 30% en las grandes) se vio en cierta medida modificada. De esta forma, a fines del año 2006, los trabajadores se hallaban distribuidos en micro, pequeñas y medianas, y grandes empresas en un 27, 40 y 33%, respectivamente. A su vez, a pesar del crecimiento de los puestos de trabajo registrados, el crecimiento (aunque menor) de los trabajadores no registrados, atenuó la caída de la participación de estos últimos.

Cuadro 1. Número de asalariados según tamaño de empresa y calidad del vínculo para el total de la economía. 28 aglomerados urbanos. 2003 – 2006.

	2° 2003	1° 2004	2° 2004	1° 2005	2° 2005	1° 2006	2° 2006	Part. En el crec.[8]
Total	**2.073.577**	**2.280.925**	**2.383.801**	**2.425.446**	**2.663.378**	**2.719.856**	**2.968.813**	**100,00%**
Reg	1.212.836	1.365.841	1.444.374	1.459.628	1.675.577	1.720.559	1.903.008	77,09%
No Reg	860.741	915.084	939.427	965.818	987.801	999.297	1.065.805	22,91%
Micro	**649.600**	**712.040**	**716.346**	**728.020**	**737.112**	**750.889**	**803.142**	**17,15%**
Reg	197.374	221.447	219.119	234.495	237.637	256.144	263.477	43,05%
No Reg	452.226	490.593	497.227	493.525	499.475	494.745	539.665	56,95%
PyMEs	**783.824**	**874.895**	**924.025**	**933.992**	**1.064.467**	**1.091.864**	**1.195.084**	**45,94%**
Reg	469.655	540.469	580.949	560.069	677.658	687.156	770.762	73,22%
No Reg	314.169	334.426	343.076	373.923	386.809	404.708	424.322	26,78%
Grandes	**640.153**	**693.990**	**743.430**	**763.434**	**861.799**	**877.103**	**970.587**	**36,91%**
Reg	545.807	603.925	644.306	665.064	760.282	777.259	868.769	97,74%
No Reg	94.346	90.065	99.124	98.370	101.517	99.844	101.818	2,26%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH Continua – INDEC.

2.2.2. Evolución de los salarios medios.

Como se pudo advertir en el apartado anterior, los cambios que se presentaron en la estructura ocupacional por tipo de establecimiento no fueron sustanciales. Pasemos, entonces, a analizar lo sucedido en términos salariales, de manera de advertir si mejoró la situación de los trabajadores en este sentido.

En primer lugar, el salario medio mejoró tanto para el total de la economía como para los distintos tamaños de establecimiento, pero fueron los microestablecimientos los que más incrementaron las remuneraciones. Como consecuencia de este desempeño, la brecha salarial entre los establecimientos se redujo (aunque levemente). Sin embargo, en términos absolutos los sueldos de las empresas de menor tamaño (las medianas y pequeñas, y micro) siempre se mantuvieron muy por debajo de los niveles registrados en los grandes establecimientos.

[8] En todos los cuadros en que aparezca la participación en el crecimiento de los nuevos puestos de trabajo, se analizará, por un lado, cuántos de los nuevos puestos de trabajo correspondieron a cada uno de los tipos de establecimientos y, por otro lado, dentro de cada uno de los establecimientos cuántos de dichos puestos fueron registrados y cuántos no registrados. Así, en este caso, el 17,15% indica que del total de puestos generados por la totalidad de la economía ese porcentaje corresponde a los creados por los microestablecimientos. Por otra parte, el 43,05% indica el porcentaje de estos puestos que corresponden a empleos no registrados.

Cuadro 2. Salarios medios, según tamaño y calidad del vínculo. 28 aglomerados urbanos. Para el total de la economía. 2003 – 2006.

	2° 2003	1° 2004	2° 2004	1° 2005	2° 2005	1° 2006	2° 2006
Total	**736,5**	**781,3**	**782,6**	**852,2**	**939,5**	**1056,3**	**1154,1**
Reg	904,0	929,9	942,6	1030,9	1123,3	1265,3	1372,3
No Reg	492,6	557,9	527,2	575,4	617,7	687,1	754,8
Micro	**476,0**	**506,8**	**522,2**	**576,3**	**643,8**	**694,1**	**762,1**
Reg	646,9	694,3	716,1	810,2	911,0	949,6	1038,7
No Reg	399,5	421,5	433,1	462,2	510,0	557,9	624,7
PyMEs	**683,5**	**766,9**	**741,0**	**770,5**	**877,0**	**1005,6**	**1073,0**
Reg	781,3	817,6	837,7	880,5	986,5	1154,2	1189,3
No Reg	532,4	684,6	571,9	602,9	681,2	748,5	857,9
Grandes	**1058,2**	**1078,2**	**1078,2**	**1205,8**	**1264,7**	**1421,5**	**1568,8**
Reg	1101,2	1116,1	1114,1	1232,5	1311,8	1466,3	1633,1
No Reg	802,8	825,5	838,2	1024,1	901,3	1067,6	1008,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH Continua – INDEC.

Pero más allá de este desempeño, ¿se registraron diferencias al interior de cada uno de los tipos de establecimientos? En el caso de las microempresas, la evolución de los salarios promovió una expansión de la brecha salarial entre los protegidos y los no protegidos. Mientras que a fines del año 2003 un trabajador protegido ganaba en promedio 647 pesos y un trabajador precario 399, en la segunda mitad del año 2006, los salarios de ambos ascendían a 1.039 y 625 pesos respectivamente. Esto implica, de suyo, un deterioro en la distribución de los ingresos en el marco de los pequeños establecimientos, sobre todo si se tiene en cuenta que, tal como señalamos en el apartado anterior, los asalariados no registrados crecieron en número absolutos por encima de los registrados.

En lo que respecta a las PyMEs, a pesar de que trabajadores protegidos crecieron en términos absolutos por encima de los precarios, la evolución de los salarios de estos últimos fue mejor que la de los primeros, por lo que se atenuó la brecha salarial. La incorporación de trabajadores protegidos, así como el aumento de su salario, podría interpretarse como una contradicción a la caracterización que hicimos en la Introducción respecto a estas empresas, cuya escala de producción es reducida. Sin embargo, no existe tal contradicción, debido a que, en primer lugar, el tipo de cambio real vigente en la posconvertibilidad le brindó a estas empresas una protección que no estaba presente con un tipo de cambio uno a uno, y eso permitió el crecimiento de los trabajadores protegidos y de los salarios[9]. En segundo lugar, porque si bien los trabajadores protegidos crecieron en forma más acelerada que los no

[9] En contraposición con esto, se puede observar que el incremento de la precariedad fue una característica propia de un régimen de tipo de cambio real bajo. Lo cual, obligó a ajustar los costos laborales por vía del aumento de la precariedad

protegidos, el número de estos últimos no descendió a lo largo del período y sigue manteniéndose en niveles históricamente altos.

¿Y cómo evolucionaron los salarios en las grandes? En este caso, se expandió notablemente la brecha entre los salarios de los protegidos y los no protegidos. Sin embargo, a diferencia de lo que acontece en las pequeñas empresas, el empleo no protegido constituye una porción reducida del total y decreciente a lo largo del período.

La mirada sobre la evolución de los ocupados y salarios según el tamaño de los establecimientos deja entrever comportamientos disímiles asociados a las condiciones en las que éstas deben emplear a sus trabajadores para competir en el mercado nacional. Las microempresas, en un contexto de crecimiento, emplearon en promedio a un mayor número de trabajadores no registrados, que en el período vieron rezagados sus ingresos con respecto al resto de los trabajadores. En las medianas, acompañadas por la protección efectiva brindada por un tipo de cambio real alto, mejoraron las condiciones laborales tanto en términos de calidad de ocupaciones como en el nivel de ingresos, aunque continúan los niveles históricamente elevados de empleados no registrados. Las grandes, por su parte, quienes desde el inicio del período empleaban al mayor porcentaje de sus trabajadores en condiciones registradas y con los salarios más elevados de la economía, continuaron en esa senda a lo largo de éste.

En consecuencia, a pesar de la reducción evidenciada a lo largo del período, la brecha entre los salarios de las grandes respecto de las PyMEs y las microempresas se mantuvo en el orden de las 1,5 y 2 veces, respectivamente. En este mismo sentido, poco mejoró la brecha entre protegidos y precarios al interior de cada tamaño de establecimiento; incluso, en algunos casos, la situación empeoró.

3. Las disparidades salariales en los sectores más dinámicos.

Como ya fuera mencionado en los apartados recientes, en el período reciente la depreciación del tipo de cambio alto ofició de protección efectiva para que las empresas nacionales pudieran competir con los productos extranjeros a nivel local; en este esquema, la industria productora de bienes se constituyó en uno de los sectores emblema de este proceso. Asimismo fue un período en el que el incremento y la aceleración del ritmo de “actividad económica” dieron paso a una aceleración del ritmo de actividad en los sectores de la construcción y del comercio. De esta forma, estos tres sectores fueron los responsables de dos tercios de los empleos creados en el período (remitiéndonos al universo asalariado escogido).

¿Pero cómo se hallaba conformada la estructura ocupacional y salarial por tipo de establecimiento al inicio del período en estos tres sectores? ¿Cuáles fueron las situaciones que enfrentaron al inicio y a lo largo del período? ¿Puede su análisis brindar algún rasgo que permita analizar el fenómeno de la disparidad salarial en el período reciente?

3.1. Industria.

3.1.1. Inicio del Período.

La industria fue la responsable del mayor número absoluto de puestos de trabajo creados en estos cuatro años sujetos a estudio. A fines del 2003, el 25% de los asalariados se hallaban empleados en este sector y para fines del 2006, esa proporción ascendía a un número cercano al 37%.

¿Cómo se encontraban divididos los trabajadores por tamaño de establecimiento a comienzos del período? ¿Cuántos de ellos eran empleados en condiciones precarias? Los datos arrojados por la EPH reflejan una situación algo distinta a la que se presenta en promedio a nivel nacional en lo que respecta al número de trabajadores por tamaño de establecimiento. El 20% de estos se ubicaban en las microempresas, y el resto se hallaba dividido casi en dos mitades entre las PyMEs, por un lado, y las grandes, por el otro. Sin embargo, la proporción de asalariados registrados y no registrados por tamaño de establecimiento era similar a aquella que se presenta a nivel nacional. El porcentaje de trabajadores registrados ascendía en las microempresas al 29%, en las pequeñas y medianas al 54%, y en las grandes al 83%.

¿Y cuál era el monto de los salarios medios según el tamaño del establecimiento? Estos se encontraban por encima del promedio nacional. En los microestablecimientos, los asalariados recibían en promedio 452 pesos mientras que en los pequeños y medianos y en los grandes reciben 587 y 990 pesos, respectivamente.

Si se observan los salarios según la calidad de vínculo, se advierte que los niveles en los microestablecimientos y en los pequeños y medianos son similares y que ambos se encuentran alejados de los de las grandes. Los trabajadores no registrados obtienen en los micro, y en los pequeños y medianos 369 y 452 pesos, respectivamente. Los registrados 668 y 682 pesos. Por su parte, los asalariados precarios en las grandes reciben 668 pesos (niveles parecidos a los de los registrados en los otros establecimientos) y los protegidos 1053.

3.1.2. Asalariados y salarios medios: su evolución

Conocido el punto de partida, en este apartado intentaremos responder ¿cómo evolucionaron el número de asalariados y los salarios medios a lo largo del período en la Industria?

Cuadro 3. Número de asalariados según tamaño de empresa y calidad del vínculo para el sector Industria Manufacturera. 28 aglomerados urbanos. 2003 – 2006.

	2° 2003	1° 2004	2° 2004	1° 2005	2° 2005	1° 2006	2° 2006	Part. en el crec.
Total	**472.866**	**563.438**	**559.891**	**561.143**	**647.212**	**658.769**	**696.542**	**100,00%**
Reg	286.726	365.667	373.551	369.260	443.012	452.320	505.634	97,87%
No Reg	186.140	197.771	186.340	191.883	204.200	206.449	190.908	2,13%
Micro	**92.617**	**103.308**	**93.724**	**92.723**	**93.645**	**106.882**	**103.068**	**4,67%**
Reg	27.306	22.774	20.963	26.356	24.958	28.592	32.551	50,19%
No Reg	65.311	80.534	72.761	66.367	68.687	78.290	70.517	49,81%
PyMEs	**199.315**	**261.607**	**250.521**	**250.644**	**301.854**	**278.415**	**297.440**	**43,87%**
Reg	108.499	171.590	166.398	151.677	192.381	174.864	199.696	92,94%
No Reg	90.816	90.017	84.123	98.967	109.473	103.551	97.744	7,06%
Grandes	**180.934**	**198.523**	**215.646**	**217.776**	**251.713**	**273.472**	**296.034**	**51,46%**
Reg	150.921	171.303	186.190	191.227	225.673	248.864	273.387	106,40%
No Reg	30.013	27.220	29.456	26.549	26.040	24.608	22.647	-6,40%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH Continua – INDEC.

Quizás el rasgo más llamativo que se desprende del análisis de los datos es la reducida creación de empleos en el marco de los microestablecimientos. Si se considera el período completo, sólo el 4,5% de los nuevos puestos de trabajo correspondieron a este tipo de unidad productiva. De los restantes, el 46% fueron puestos creados por las pequeñas y medianas, y el 54% por las grandes. De ese modo, a fines del período sólo un 15% de los trabajadores se desempeñaban en los micro establecimientos, y el resto se dividía en partes similares entre los pequeños y medianos y los grandes (43% y 42% respectivamente).

El crecimiento del número de trabajadores en los microestablecimientos se repartió en partes iguales entre los trabajadores protegidos y los precarios. Pero el caso fue sumamente diferente para las PyMEs y para las grandes. En las primeras, los nuevos puestos de trabajos de carácter protegido representaron un 92% del total, mientras que en las segundas, el número de los trabajadores precarios descendió a lo largo del todos los semestres (con la excepción del 2º del 2004), por lo que, entre puntas, el número de trabajadores precarios disminuyó en un 32%. Este último caso es el único en el que la proporción de trabajadores precarios disminuyó por una caída en términos absolutos de los mismos.

El crecimiento del empleo en los pequeños y medianos, y en los grandes establecimientos propició un aumento considerable de la proporción de trabajadores registrados para el total de la industria. Mientras que la proporción de registrados en el segundo semestre del 2003 era del 61%, dicho porcentaje ascendió al 73% a fines del período.

Cuadro 4. Salarios medios, según tamaño y calidad del vínculo. 28 aglomerados urbanos. Para la Industria Manufacturera. 2003 – 2006.

	2° 2003	1° 2004	2° 2004	1° 2005	2° 2005	1° 2006	2° 2006
Total	**717,7**	**815,4**	**811,7**	**920,0**	**941,6**	**1090,8**	**1225,7**
Reg	877,1	977,2	946,2	1063,2	1103,9	1267,3	1406,4
No Reg	463,2	516,4	536,3	637,4	583,1	635,0	735,8
Micro	**452,3**	**503,8**	**481,8**	**596,1**	**580,7**	**659,6**	**703,0**
Reg	668,6	669,7	657,0	923,1	768,1	948,5	901,9
No Reg	359,2	456,6	432,9	465,4	510,9	552,6	610,0
PyMEs	**587,1**	**696,7**	**721,7**	**743,1**	**845,5**	**977,5**	**1030,9**
Reg	682,6	796,4	809,1	829,1	980,5	1118,0	1156,2
No Reg	468,7	504,7	543,0	606,7	604,3	733,3	770,0
Grandes	**990,5**	**1135,6**	**1055,6**	**1254,3**	**1189,2**	**1371,9**	**1595,2**
Reg	1053,1	1201,6	1101,0	1268,4	1246,8	1410,1	1646,4
No Reg	668,4	728,8	767,6	1154,9	682,5	981,0	971,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH Continua – INDEC.

¿Y cómo evolucionaron los niveles salariales? Los salarios medios de los pequeños y medianos establecimientos fueron los que crecieron con mayor intensidad a lo largo del período, seguidos por los grandes y los microestablecimientos, en ese orden. En consecuencia, se contrajo la distancia con los salarios de los grandes y los pequeños, pero se expandió entre estos y los micro.

¿Pero de qué modo evolucionaron los salarios según la calidad del vínculo que los trabajadores detentasen? En el caso de las microempresas, la distancia entre los salarios de los trabajadores protegidos y precarios se redujo considerablemente. El aumento sostenido del producto y los aumentos del salario mínimo -aunque a los precarios no los favoreciesen directamente- traccionaron sus salarios que para comienzo del período se hallaban en niveles mínimos históricos.

En el caso de las PyMEs los salarios de los trabajadores registrados y los no registrados evolucionaron de forma similar (aunque el aumento fue tímidamente mayor para los primeros) y crecieron por encima del resto de los salarios de los otros establecimientos (excepto para el caso ya mencionado de los trabajadores no registrados de los microestablecimientos). Finalmente, en las grandes empresas, los salarios de los registrados crecieron más, y de ese modo se expandió, en mayor medida que en las pequeñas y medianas, las brechas salariales entre los trabajadores según la calidad del vínculo.

¿De qué modo explicar entonces la evolución del número de asalariados y de los salarios medios en la industria? La protección que el tipo de cambio real alto brindó para atenuar la competencia con las empresas productoras de bienes que se desempeñan en el ámbito internacional y la expansión del nivel de actividad asociada a la expansión de la economía,

conllevaron la emergencia de un número importante de empresas al inicio del período. Y fueron las empresas que pudieron soportar la competencia al interior del territorio nacional aquellas que pudieron mantenerse a lo largo del período. En este sentido, los microestablecimientos quedaron relegados en este período de crecimiento y las pequeñas y medianas se expandieron a menor velocidad que las grandes. Las primeras pudieron reducir la importante brecha de salarios medios con las segundas, aunque aún continua siendo de una magnitud no desdeñable.

3.2. Construcción.

3.2.1. Inicio del período.

El sector de la construcción suele ser referenciado como uno de los sectores más paradigmáticos del reciente período. Éste había sufrido en mayor medida los efectos que trajo aparejada la crisis del 2001/2002 y, como afirman algunos autores, se expandió no sólo por la propia expansión del producto sino asimismo porque fue una alternativa rentable a los depósitos de los bancos (CENDA, 2006). A lo largo del período fue, junto con la Industria, el sector que más creció en términos de producto y empleo (CENDA, 2007c) y según los datos que arroja la muestra utilizada en este trabajo, el número de puestos de trabajo creados superó en número a la cantidad de trabajadores empleados inicialmente en el 2º semestre del 2003.

Pero aún cuando se asocie en su desempeño dinámico con el sector de la industria, ambas detentaron importantes diferencias. En primer lugar la situación desde la que partieron sus procesos de expansión. En el caso de la construcción, la mayor parte de los trabajadores se hallaban empleados en microestablecimientos (55% del total; en las pequeñas y medianas 33% y en las grandes el 12% restante) y dentro de éstos, el 97% se hallaban en condiciones precarias (mientras que en las PyMEs y en las grandes esta proporción llegaba al 66% y al 13%, respectivamente). Por estas razones, si se observan los datos referidos al número de asalariados para el sector a nivel agregado, se advierte que un 74% de ellos eran trabajadores no registrados.

En segundo lugar, en lo que a los niveles salariales respecta, los números que arroja la encuesta también difieren de aquellos de la industria. Porque si bien los salarios de los microestablecimientos así como de los pequeños y medianos se hallaban notoriamente por debajo del promedio nacional, los salarios de los grandes establecimientos se encontraban muy por encima. El salario medio de los trabajadores de los microestablecimientos era de

362,8 pesos, el de los pequeños y medianos de 513,8 y el de los grandes de 1220,5[10]. La disparidad salarial de los grandes con respecto al resto se mostraba de forma más marcada que en el sector de la industria.

Aún así, la situación inicial de los salarios medios según la calidad del vínculo, tal como lo hacía la industria y la economía en general, reflejaba de manera más acabada dicha disparidad. Los salarios de los trabajadores registrados de los microestablecimientos y de los pequeños y medianos no alcanzaban a nivelarse con los salarios de los trabajadores no registrados de los grandes (los niveles eran de 603,8 pesos para los primeros, 685,3 para los segundos y 842,7 para los últimos).

3.2.2. Asalariados y salarios medios: su evolución.

¿De qué modo repercutió el crecimiento del producto y el empleo en este sector? ¿Atenuó la poco promisoria situación de fines del año 2003? Como ya se había señalado, se duplicó el número de trabajadores empleados en este sector. Del total de los puestos de trabajos creados a lo largo del período, un 45% de ellos correspondió a los pequeños y medianos establecimientos, un 34% a los pequeños y el 21% restante a los grandes. Asimismo, si bien en términos los puestos de trabajos protegidos presentaron una tasa de crecimiento mayor que los no registrados, el 64% de los nuevos puestos fueron precarios.

Cuadro 3. Número de asalariados según tamaño de empresa y calidad del vínculo para el sector Industria Manufacturera. 28 aglomerados urbanos. 2003 – 2006.

	2° 2003	1° 2004	2° 2004	1° 2005	2° 2005	1° 2006	2° 2006	Part. en el crec.
Total	**151.452**	**183.154**	**192.562**	**218.414**	**258.621**	**274.587**	**331.932**	**100,00%**
Reg	35.824	42.590	39.139	49.878	73.052	62.485	99.996	35,56%
No Reg	115.628	140.564	153.423	168.536	185.569	212.102	231.936	64,44%
Micro	**82.574**	**99.158**	**98.927**	**113.389**	**118.831**	**127.672**	**144.388**	**34,25%**
Reg	2.583	6.575	4.758	3.810	5.504	6.549	8.931	10,27%
No Reg	79.991	92.583	94.169	109.579	113.327	121.123	135.457	89,73%
PyMEs	**50.293**	**60.743**	**66.210**	**73.125**	**98.384**	**105.163**	**131.496**	**44,99%**
Reg	17.104	17.967	13.983	21.476	36.302	28.611	47.217	37,08%
No Reg	33.189	42.776	52.227	51.649	62.082	76.552	84.279	62,92%
Grandes	**18.585**	**23.253**	**27.425**	**31.900**	**41.406**	**41.752**	**56.048**	**20,76%**
Reg	16.137	18.048	20.398	24.592	31.246	27.325	43.848	73,97%
No Reg	2.448	5.205	7.027	7.308	10.160	14.427	12.200	26,03%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH Continua – INDEC.

[10] En relación con el salario de los grandes establecimientos es importante aclarar que el mismo presenta una oscilación significativa a lo largo de la serie, que atribuimos a los cambios en la composición de la muestra de la EPH, los cuales tienen un impacto mayor en universos más reducidos como es el caso de los trabajadores de la construcción en grandes establecimientos. Sin embargo, la caracterización que realizamos de estos trabajadores en relación con el total del sector, parece verificarse en el tiempo, aún con las oscilaciones mencionadas anteriormente.

Esto se ve reflejado de forma más acabada cuando se analiza la situación al interior de las distintas unidades productivas. En el caso de las microempresas, el 90% de los nuevos trabajadores se emplearon como no registrados; en las pequeñas y medianas ese porcentaje se acercó al 63% y en las grandes al 26%.

La evolución de los salarios de los trabajadores se plasmó de formas distintas según el tipo de establecimiento y la calidad del vínculo En primer lugar, el avance del salario en los microestablecimientos y en los pequeños y medianos por sobre los grandes conllevó una disminución de la brecha que se registraba entre los salarios de los trabajadores de los grandes establecimientos respecto del resto. En segundo lugar, en todos los tipos de establecimientos, se redujeron las brechas salariales iniciales entre los trabajadores protegidos y los no protegidos. Como consecuencia de esta evolución, se observa para el total del sector una caída de la brecha, hecho que no ocurrió en ninguno de los otros dos sectores considerados, ni siquiera para el total de la economía. Sin embargo, esta reducción de la brecha, como se deduce de lo dicho anteriormente, se explica en mayor medida por el dinamismo de los salarios de los trabajadores no protegidos que por las escasas modificaciones evidenciadas en los trabajadores protegidos.

De esta forma, el desempeño económico de la construcción se presenta en peores condiciones que el de la industria. Si bien ambos sectores sustentaron su crecimiento en la generación de empleo por parte de las microempresas y las PyMEs, en el caso de la construcción su participación fue mayor. A su vez, a diferencia de la industria, la construcción generó, a lo largo del período, más empleo en condiciones precarias.

Cuadro 4. Salarios medios, según tamaño y calidad del vínculo. 28 aglomerados urbanos. Para Construcción. 2003 – 2006.

	2° 2003	1° 2004	2° 2004	1° 2005	2° 2005	1° 2006	2° 2006
Total	**523,55**	**507,06**	**539,66**	**578,22**	**650,97**	**723,98**	**803,28**
Reg	949,17	841,11	915,69	987,30	912,60	1178,17	1113,43
No Reg	383,25	401,77	439,40	454,81	545,86	586,62	666,93
Micro	**362,83**	**389,42**	**406,48**	**425,73**	**497,40**	**525,79**	**582,56**
Reg	603,78	573,95	747,65	679,52	849,05	843,34	812,12
No Reg	354,09	375,80	389,38	417,32	479,30	508,13	567,45
PyMEs	**513,78**	**507,64**	**577,67**	**588,06**	**738,61**	**792,97**	**872,66**
Reg	685,34	672,76	767,61	857,47	898,38	1070,49	1015,05
No Reg	421,66	436,22	525,23	472,43	643,91	685,45	792,22
Grandes	**1220,52**	**986,97**	**906,75**	**1085,06**	**881,61**	**1151,77**	**1198,04**
Reg	1271,27	1098,69	1051,32	1145,48	940,79	1373,69	1279,00
No Reg	842,72	582,20	463,73	882,31	691,15	724,06	892,35

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH Continua – INDEC.

¿Qué razones pueden explicar las diferencias en cuanto a la evolución del empleo y los salarios entre estos dos sectores? En primer lugar, los niveles históricos de los salarios en ambos sectores (y por ende el punto de partida presente en el 2º semestre del 2003). La construcción fue un sector que a lo largo de la historia se movió a la par que el producto; la industria, en cambio, desempeñó un papel importante en el marco de la economía nacional, aún con las complicaciones mencionadas en la Introducción.

En segundo lugar, la construcción es uno de los sectores denominados "no transables", en tanto no compite *vis a vis* con los sectores de construcción de otros países, sino que es una actividad que se desarrolla al interior de la economía sin que presionen los precios presentes en el exterior con la misma intensidad que para el caso de la industria. Aún así, la depreciación del tipo de cambio influyó en tanto redujo los costos de producción nacionales en el sector y eso ofició tanto para acelerar la rentabilidad, como se mencionó al comienzo del apartado, como para permitir un incremento importante de los bajos niveles iniciales. Pero esto también constituye un limitante, en tanto dicha rentabilidad reside en el salario bajo.

Así como la construcción se caracteriza por ser un sector que se mueve a la par del producto, difícilmente sus niveles salariales mejoren si no mejoran los de la economía en su conjunto.

3.3. Comercio.

Como en toda etapa de "aceleración de la actividad económica", el comercio cobró un marcado dinamismo en el período reciente. ¿De qué modo se presentó dicho dinamismo? ¿De qué modo incidió en la disparidad salarial existente a comienzos de éste?

3.3.1. Inicio del período.

En el segundo semestre del 2003, un 47% de los trabajadores se hallaban empleados en microestablecimientos, el 36% en los pequeños y medianos y el 17% restante en las grandes. Y tal como en el caso de la construcción, los niveles de empleo no registrado presentes en los microestablecimientos superaba al promedio nacional (68% *vs.* 60%). Sin embargo, a diferencia de ésta los niveles de empleo registrado en las pequeñas y medianas también superaban a dicho promedio.

Los niveles salariales se mostraban acordes con los presentes para el total de la economía. Mientras que el salario medio de los microestablecimientos era de 466,6 pesos, en el caso de los pequeños y medianos tomaba valores cercanos a los 640 pesos y en los grandes a los 842 pesos. A diferencia de la industria y la construcción, la brecha salarial entre los grandes y el resto no era tan pronunciada. Mientras que el salario de las grandes era 2,19 veces mayor al de las micro en la industria y 3,36 veces en la construcción, en el comercio era de 1,43.

3.3.2. Asalariados y salarios medios: su evolución.

¿Afectó o benefició la recuperación de la actividad económica a los trabajadores del sector del comercio? ¿Cambió la composición de los asalariados según tipo de establecimiento y de acuerdo a la calidad del vínculo? ¿Cómo evolucionaron los salarios?

Cuadro 3. Número de asalariados según tamaño de empresa y calidad del vínculo para el sector Industria Manufacturera. 28 aglomerados urbanos. 2003 – 2006.

	2° 2003	1° 2004	2° 2004	1° 2005	2° 2005	1° 2006	2° 2006	Part. en el crec.
Total	**499.726**	**535.491**	**576.406**	**564.386**	**592.832**	**617.685**	**689.958**	**100,00%**
Reg	268.765	303.455	330.382	320.597	342.238	371.846	414.399	76,56%
No Reg	230.961	232.036	246.024	243.789	250.594	245.839	275.559	23,44%
Micro	**233.630**	**246.592**	**266.188**	**254.146**	**257.205**	**247.282**	**289.789**	**29,52%**
Reg	75.497	81.979	85.692	84.312	81.779	85.111	103.407	49,70%
No Reg	158.133	164.613	180.496	169.834	175.426	162.171	186.382	50,30%
PyMEs	**180.031**	**188.530**	**208.375**	**206.286**	**230.299**	**269.793**	**276.296**	**50,60%**
Reg	121.146	134.613	151.793	141.818	167.104	196.903	202.496	84,51%
No Reg	58.885	53.917	56.582	64.468	63.195	72.890	73.800	15,49%
Grandes	**86.065**	**100.369**	**101.843**	**103.954**	**105.328**	**100.610**	**123.873**	**19,87%**
Reg	72.122	86.863	92.897	94.467	93.355	89.832	108.496	96,21%
No Reg	13.943	13.506	8.946	9.487	11.973	10.778	15.377	3,79%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH Continua – INDEC.

La mayor expansión en el número de nuevos puestos de trabajo (tanto en términos absolutos como en términos relativos) se dio en el marco de las pequeñas y medianas empresas, que fue la responsable de emplear a la mitad de los nuevos trabajadores que se incorporaron a la producción. Las micro las secundaron, empleando a un porcentaje cercano al 30%. Las grandes quedaron por detrás, siendo las responsables de la generación del 20% restante.

La proporción de los empleos registrados creados en las microempresas fue del 50%, mientras que en las PyMEs y en las grandes ésta adoptó valores del 84% y del 96%, respectivamente. El porcentaje de nuevos trabajadores protegidos a nivel agregado -que se desprende de estas subagregaciones- fue entonces del 77%.

¿Y cómo evolucionaron los salarios? La evolución fue similar para los tres tipos de establecimientos, que en los tres casos superaron al promedio nacional. Como consecuencia de este desempeño, las brechas entre los establecimientos se mantuvieron casi inalteradas.

Sin embargo, al interior de los mismos se registraron diferencias. Así, mientras que en el caso de los micro y de los grandes establecimientos, los salarios de los registrados crecieron por encima de los de los no registrados, en los pequeños y medianos sucedió lo contrario. A nivel agregado esto provocó que se expandieran las brechas entre los trabajadores protegidos y precarios.

Cuadro 4. Salarios medios, según tamaño y calidad del vínculo. 28 aglomerados urbanos. Para Comercio. 2003 – 2006.

	2° 2003	1° 2004	2° 2004	1° 2005	2° 2005	1° 2006	2° 2006
Total	**584,82**	**599,98**	**640,22**	**692,19**	**799,40**	**896,10**	**980,82**
Reg	714,20	722,10	779,26	842,26	979,56	1090,10	1182,06
No Reg	430,20	439,47	449,99	493,42	547,66	597,12	672,31
Micro	**446,62**	**488,78**	**505,07**	**545,64**	**631,45**	**682,26**	**739,38**
Reg	571,09	633,14	657,26	753,54	922,60	894,21	1001,85
No Reg	386,40	417,17	433,77	442,79	491,77	569,04	594,72
PyMEs	**639,88**	**659,38**	**710,23**	**723,25**	**873,01**	**976,05**	**1039,39**
Reg	701,45	740,82	788,67	779,82	944,01	1096,15	1108,21
No Reg	507,33	457,83	495,29	599,62	683,32	649,45	841,96
Grandes	**842,13**	**755,68**	**839,01**	**984,78**	**1043,27**	**1197,67**	**1404,61**
Reg	884,27	774,99	870,97	1012,08	1092,72	1259,58	1487,67
No Reg	614,05	631,42	489,93	684,15	642,95	661,73	815,21

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH Continua – INDEC.

La evolución en la estructura ocupacional y salarial en el comercio, entonces, también se diferenció de la de los sectores de la construcción y de la industria. Aquí, si bien el número de puestos de trabajos asalariados en las PyMEs fue superior a aquel de las micro y las grandes, la evolución de los salarios fue casi idéntica, por lo que las disparidades se mantuvieron inalteradas. Aún así, la situación empeoró dado que sólo en las PyMEs el salario de los no registrados superó al de los registrados; por esta razón a nivel agregado los empleados no registrados quedaron relegados en lo que a sus salarios respecta.

4. CONCLUSIONES.

En el presente trabajo nos propusimos estudiar la disparidad salarial según el tamaño de establecimiento para la economía argentina de los últimos años. Pero nuestra intención no era la de estrechar la mirada únicamente en ese marco temporal, porque consideramos que la comprensión acabada del fenómeno no puede desentenderse de las características propias del capitalismo en general y de la economía argentina en particular.

En este sentido, nos enfrentamos a la disparidad salarial reciente no como si ésta constituyera un fenómeno aislado, sino comprendiéndola como resultado de un proceso específico de desarrollo histórico mediado por los rasgos propios de la economía de nuestro país. Reconocimos, entonces, los límites a los que se enfrentaron un importante número de empresas que se desarrollaban a nivel nacional para detentar niveles de productividad que les permitieran alcanzar los niveles medios a escala mundial, y cómo la progresiva expansión de dicha brecha condujo a un deterioro sostenido del salario real para el total de la economía, pero más pronunciado para el caso de las empresas de menor tamaño. Advertimos cómo la

segmentación de las empresas se exacerbó en la década del 90, donde la sobrevaluación de la moneda nacional complementada con la eliminación de aranceles gestaron un desmantelamiento y desarticulación del entramado productivo que conllevaron una segmentación del mercado laboral hasta entonces inédita.

Señalamos asimismo cómo, a partir del año 2002, por razones ya nombradas, se inició un período de crecimiento sostenido del producto y del empleo también inédito, que parecía capaz de erradicar de cuajo los problemas de larga data de la economía argentina. Esa apariencia finalmente se disipó, y hoy existe una apreciación compartida acerca del modelo económico reciente como el de aquel que, aún con el crecimiento del producto y del empleo, no pudo resolver los problemas de la desigualdad.

En este marco, nos abocamos al estudio de lo ocurrido con la segmentación de las empresas (de los trabajadores y de sus salarios) a lo largo de los últimos años para determinar la potencialidad de este modo de crecimiento de revertir los problemas mencionados.

Allí advertimos en primer lugar que, a principios del período considerado, la economía se caracterizaba por una mayor proporción de asalariados trabajando en establecimientos de menor tamaño (medianos, pequeños y micro), los cuales se caracterizaban por presentar niveles salariales menores y condiciones de contratación más precarias que en los grandes.

En segundo lugar, observamos a lo largo del período un menor ritmo de crecimiento del número de asalariados en las microempresas, probablemente, debido a las dificultades presentadas para competir como consecuencia de la expansión de la economía. Las PyMEs y las grandes avanzaron por sobre éstas pero con una evolución casi idéntica entre ambas. La evolución de los muy rezagados salarios de las micro y las PyMEs, por su parte, avanzó por sobre la de los grandes. Sólo en las PyMEs –aquellas de mejor desempeño en términos de niveles ocupacionales y salariales- se redujo la brecha entre los salarios de los protegidos y los precarios. El resultado final del período encontró entonces a una estructura ocupacional y salarial que no se modificó sustancialmente.

Habiendo caracterizado el comportamiento para el total de la economía, consideramos relevante conocer cuáles eran las situaciones iniciales y la evolución a lo largo del período de los sectores más dinámicos, de modo de reconocer las potencias de solucionar los problemas relacionados a la segmentación ocupacional y salarial. Así, nos abocamos al estudio de lo ocurrido en la industria manufacturera, el comercio y la construcción.

En el primero de estos sectores observamos a comienzos del período una situación un tanto distinta a la del promedio nacional. La proporción de asalariados empleados en los pequeños y medianos y en los grandes establecimientos era mayor y, por lo tanto, el porcentaje en los

microestablecimientos no era significativo. En lo que a los salarios respecta, la distancia del de las grandes con respecto al resto era más pronunciada.

La industria se convertía en la primera y más directa beneficiaria de la protección efectiva que la devaluación del salario real y del mantenimiento de un tipo de cambio real alto acarrearon, en tanto les permitía no competir vis a vis con un sinnúmero de empresas que se desarrollan a nivel mundial. Si se analiza el total del período se advierte un avance del número de empleados de las grandes y, en segundo lugar, de las PyMEs. El crecimiento en las micro fue desdeñable. Asimismo se experimentó un avance notable de empleo registrado por sobre el no registrado. En cuanto a los niveles salariales, las PyMEs avanzaron por sobre las grandes. Quedaron a la zaga los salarios de las micro y de los no registrados para el total del sector, especialmente en los dos establecimientos que más trabajadores emplearon.

Por su parte, la construcción, uno de los sectores más dinámicos y paradigmáticos del período, mostró un punto de partida y una evolución diferente. En el segundo semestre del 2003, el 76% de los trabajadores empleados en el sector eran no protegidos y sólo el 12% de los trabajadores se desempeñaban en los grandes establecimientos, quienes detentaban salarios un 238% mayores a los de las PyMEs y un 336% a los de las micro.

La expansión de la ocupación en los tres años posteriores fue más pronunciada en los pequeños y medianos establecimientos y en los micro (el 80% de los nuevos trabajadores fueron empleados en alguno de estos dos sectores) y en particular en empleos no registrados (64,4%). Los salarios se expandieron en los establecimientos que absorbieron más mano de obra y para los trabajadores precarios, y de ese modo se arrimaron recién a las no estimulantes cifras presentadas para el total de la economía.

Finalmente, el caso del comercio compartía con la construcción el reducido porcentaje de asalariados empleados en los grandes establecimientos, pero con un porcentaje claramente menor de trabajadores empleados en condiciones precarias y con una distancia menor entre el salario de los distintos tamaños de establecimientos. Esta estructura se mantuvo a lo largo del período sólo con pequeños cambios: cayó el número de ocupados en los micro y aumentó en los pequeños y medianos, y se redujo tímidamente el porcentaje de trabajadores precarios empleados para el sector. La distancia entre los salarios de los protegidos y los precarios se contrajo, pero las disparidades salariales según el tipo de establecimiento se mantuvieron inalteradas.

En resumidas cuentas, del estudio de la disparidad realizado se desprenden dos consideraciones relevantes que deben someterse a discusión aún en un escenario en el que la emergencia de la crisis siembre temores y pedidos de soluciones de corto plazo. En primer

lugar, el alcance del avance de los micro, pequeños y medianos establecimientos para la mejora de la distribución del ingreso. Porque si bien fueron los principales responsables de un porcentaje clave de los nuevos puestos de trabajo creados, sus salarios aún siguen alejados de las grandes y asimismo continúan empleando a un importante número de trabajadores no registrados con salarios que los sitúan en condiciones de pobreza o cercanas a ella. En esto tiene una clara incidencia la necesidad de la protección efectiva del tipo de cambio y de los salarios bajos para que dichas empresas puedan desenvolverse en el ámbito nacional. En un escenario crítico como el que estamos presenciando, en el que los salarios han subido y mantener el tipo de cambio alto se torna cada vez más complicado esto se constituye, sin duda, en una señal de alerta.

En segundo lugar, las disímiles situaciones al interior de los distintos sectores productivos emblemáticos del período. El estudio de los casos de la construcción y del comercio (más aún del primero), al igual que el del total de la economía, obligan a repensar estrategias. Por un lado, para mejorar las penosas situaciones que se albergan al interior de éstos. Por otro lado, para reorientan la economía hacia aquellas actividades que puedan sostenerse en el tiempo y que no estén supeditadas a protecciones efectivas ni al deterioro de las condiciones de los trabajadores. La cuestión es privilegiar el crecimiento del empleo, pero no sin importar el cuándo ni el cómo. Ése es el desafío, estemos o no en un escenario crítico.

ANEXO METODOLÓGICO.

1.1. Fuente de información.

La principal fuente de información para la realización de este trabajo fue la EPH. Esta presenta algunas limitaciones vinculadas al período y a las regiones consideradas.

En lo que respecta al período escogido, el cambio de la EPH Puntual por la EPH Continua (con todos los cambios metodológicos que éste implicó) realizado en el año 2003, vuelve incomparables los datos provenientes de estas fuentes de información. Por otra parte, como consecuencia de la intervención del INDEC a principios del 2007, no se dispone de información necesaria para continuar con la construcción de las series. Es por ello que el período analizado escogido comienza en el segundo semestre del 2003 y llega hasta finales de 2006.

Con respecto a la región considerada, la EPH no proporciona datos vinculados con el ámbito rural, por lo que se analizó lo ocurrido en los 28 aglomerados urbanos incluidos en la EPH.

1.2. Universo de análisis.

El universo de análisis es el de personas ocupadas, asalariadas, y que hayan sido remuneradas. A su vez, sólo se consideró a aquellas personas que trabajaran 35 horas o más en su ocupación principal, a los fines de considerar un universo lo más homogéneo posible. Dado que el objetivo del trabajo analizar la evolución de la disparidad salarial, introducir un criterio a los fines de homogeneizar a la población considerada parecería contradictorio. Sin embargo, en este caso, lo que se está buscando es aislar la variable horaria para poder dar cuenta de otros determinantes de la diferencia en términos de salarios.

Por otra parte, este conjunto fue dividido entre registrados y no registrados. Dentro de los primeros fueron incluidos aquellos asalariados que gozaran de todos los beneficios (vacaciones, aguinaldo, jubilación, obra social, etc.), mientras que fueron considerados informales aquellos que carecieran de, al menos, uno de ellos. La razón por la cual se utilizó esta clasificación está vinculada con la interpretación del rol del salario en el modo de producción capitalista. Si se considera que su papel es garantizar la reproducción de los trabajadores, y que el nivel necesario para dicha reproducción se determina de manera histórica; es fácil ver que todos estos beneficios forman parte de la "canasta" necesaria para garantizar la reproducción de los trabajadores, y que, en caso de no estar garantizados, excepto que exista algún tipo de compensación monetaria[11], se está remunerando a la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Finalmente, no se consideraron los beneficiarios del los planes de empleo.

1.3. Salario.

En este caso se consideró como salario, sólo al salario de bolsillo, que es el que registra la EPH, del período de referencia; y sin considerar ningún tipo de complemento (horas extra, etc.).

1.4. Tamaño de empresa.

En lo que respecta al tamaño de empresa, dado que la fuente de información (es decir, la EPH Continua), no cuenta con información relativa al tamaño de las empresas, por tratarse de una encuesta de hogares. Sin embargo, existe una variable relacionada con el tamaño del establecimiento en el cual trabajan las personas, la cual es considerada una variable proxy del tamaño de la empresa. En este sentido, es importante aclarar que, si bien no existe una

[11] En este sentido, la EPH no permite identificar si una parte del salario es pagada para que, por ejemplo, el asalariado contrate por su cuenta un servicio de salud. Es por ello que se supone que si los beneficios no están explicitados, los mismos no son percibidos por el asalariado.

relación unívoca entre el tamaño de la empresa y el del establecimiento[12], los fenómenos que caracterizan, por ejemplo, a las empresas pequeñas, se evidencian en los pequeños establecimientos. Es por ello que en este trabajo no haremos distinción entre empresas y establecimientos cuando hagamos referencia a su tamaño, y que utilizaremos la siguiente clasificación:

Microempresas: establecimientos que emplean entre 1 a 5trabajadores.

Pequeñas y medianas: establecimientos en los que trabajan 6 a 100 personas.

Grandes: establecimientos que tienen 101 o más empleados.

Finalmente, los establecimientos públicos no fueron considerados en esta distinción, debido a que se considera que los mismos distorsionan la información, en tanto

BIBLIOGRAFÍA CITADA Y CONSULTADA.

Arakaki, Gervasio Agustín y Piqué María del Pilar. 2008. "La Disparidad Salarial. Una Aproximación al Estudio de la Distribución del Ingreso en Argentina en el Período 2003 - 2007" en el IV Coloquio Internacional "América Latina: Escenarios del nuevo siglo. Nuevos desafíos y horizontes de transformación", Sociedad de Economía Política y Pensamiento Crítico Latinoamericano (SEPLA), Buenos Aires, 22 al 24 de octubre. Publicado en CD. ISBN: 978-987-1497-13-3.

Basualdo, Eduardo. 2008. "La distribución del ingreso en Argentina y sus condicionantes estructurales", En Observatorio Latinoamericano de Geopolítica.

Bonofiglio, Nicolás y Fernández, Ana Laura. 2003. "Sí, señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa", en 6to. Congreso Nacional de Estudios sobre el Trabajo, ASET, Buenos Aires.

CENDA. 2006. "Panorama general. El comportamiento del mercado laboral post-devaluación", En El trabajo en Argentina, condiciones y perspectivas, Informe trimestral Nº 7. (pág. 2)..

CENDA (2007a), **"**¿Y dónde está el piloto? El crecimiento de la industria sin política industrial**",** en Notas de la Economía Argentina 4. (página.13).

CENDA (2007b), "La trayectoria de las ganancias después de la devaluación: la "caja negra" del crecimiento argentino" en *Notas de la Economía Argentina 4*, diciembre. (página 4)

CENDA (2007c), "Panorama general. La desocupación se mantiene por debajo del dígito" en El trabajo en Argentina, condiciones y perspectivas, Informe trimestral Nº12. (página 2)..

Costa, Augusto, Kicillof, Axel y Nahón, Cecilia. 2004. "Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado", En Realidad Económica 203, IADE.

Devoto, F. y B. Fausto (2004), "Argentina Brasil 1850-2000. Un ensayo de historia comparada", Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

Féliz, Mariano y Pérez, Pablo. 2006. "Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina posconvertibilidad" Programa de

[12] Por ejemplo, una empresa grande puede estar organizada de forma tal que incluya diferentes establecimientos de tamaño pequeño, es decir en los cuales no trabajen más de cinco personas.

Estudios Socio-Económicos Internacionales. 3er Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones. Mercado de Trabajo e Instituciones Laborales Post-Devaluación

Iñigo Carrera, Juan. 1998. “La acumulación de capital en argentina”. CICP. Buenos Aires.

Iñigo Carrera, Juan. 2007. “La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004”, Buenos Aires, Imago Mundi.

Graña, Juan, Pissaco, Carlos y Grana, Luciana. 2005. “Dos naciones, una misma realidad” presentado en las Primeras Jornadas Regionales de Economía Comparada, Brasil.

Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián. 2008. “El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos treinta años” en el IV Coloquio Internacional “América Latina: escenarios del nuevo siglo. Nuevos desafíos y horizontes de transformación” Sociedad de Economía Política y Pensamiento Crítico Latinoamericano, Buenos Aires, 22, 23 y 24 de octubre. (ISBN: 978-987-1497-13-3).

Lavopa, Alejandro. 2005. “Heterogeneidad estructural y segmentación del mercado de trabajo. Evidencias para el caso argentino durante el período 1991 - 2004”, en el 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, agosto.

Lavopa, Alejandro. 2007. “¿A través de qué relaciones se abre paso el crecimiento económico? Un estudio comparativo en la experiencia argentina reciente”, en el V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, ALAST, Montevideo, abril.

Lindenboim, Javier, Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián. 2005. Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy, Documento de trabajo N° 4, CEPED, IIE UBA, Buenos Aires, junio.

Lindenboim, Javier. 2008. “Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención”, Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 39, núm. 153, Mexico, abril-junio (ISBN: 978-950-29-1069-7).

Marx, Karl. 2002. “El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo 1, Vol.1”, Siglo XXI editores, Buenos Aires.

Piqué, María del Pilar y Arakaki, Agustín. 2009. “El mercado de trabajo latinoamericano. Un análisis comparado entre Brasil y Argentina (1995-2007).” para el 9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, 5 al 7 de agosto. Publicado en CD. ISBN: 978-987-98870-4-2.

Salvia, Agustín. 2003. “Mercados duales y subdesarrollo en la Argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo”, en 6to. Congreso Nacional de Estudios sobre el Trabajo, ASET, Buenos Aires.