



# La persistente caída del salario real argentino (1975 a la actualidad)

Juan Kornblihtt y Tamara Seiffer\* (\*\*)

El salario constituye la principal fuente de ingreso de la población en Argentina. En los últimos 40 años, el promedio de la población asalariada en relación al total de ocupados es del 70% y la cifra se incrementó en los últimos años al 75%. Si a eso le sumamos que una importante porción de quienes aparecen como cuentapropistas son trabajadores cuyo salario aparece bajo la forma del monotributismo o del trabajo a destajo, la cifra es aún mayor (Donaire, 2003 y 2007; Villanova, 2012).<sup>1</sup> Aunque lo dicho pueda parecer obvio, durante años en medios académicos y a nivel político general se dis-

cutió la desaparición de la clase obrera como producto de la supuesta instauración de un modelo financiero que habría reemplazado a uno basado en la producción. Como vemos, por el contrario, el peso de quienes viven del salario se ha mantenido en términos del total de la economía. Esto no significa que no haya habido profundas transformaciones. En los últimos 40 años, se observa una importante transformación en las condiciones en las cuales se vende la fuerza de trabajo. El hecho más destacado es la caída del poder de compra del salario (aunque se mejore la diversidad de bie-

\* Investigadores asistentes del CONICET e integrantes del CEICS (Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales).

(\*\*) Con la colaboración de Nicolás Villanova y Sebastián Cominiello (investigadores del CEICS).

nes que se pueden adquirir por los cambios tecnológicos). Desde 1974 hasta la actualidad la caída del salario real es cercana al 40%.<sup>2</sup> De la mano, se consolida una fuerte fragmentación entre los obreros, con la expansión del empleo no registrado (en negro) y la llamada tercerización. Se suma a esto una expansión de la población desocupada que, aun cuando no tenga un salario, su condición de vida está determinada por la misma relación en tanto se define en torno al acceso o no al mismo.

## 1. ANTECEDENTES

Antes de avanzar en el análisis específico de la evolución salarial de las últimas décadas, es necesario analizar las condiciones históricas particulares de la venta de la capacidad de trabajar por un salario en la Argentina. La conformación de un mercado de venta de fuerza de trabajo libre es un proceso histórico que determina el carácter del salario actual y su tendencia.

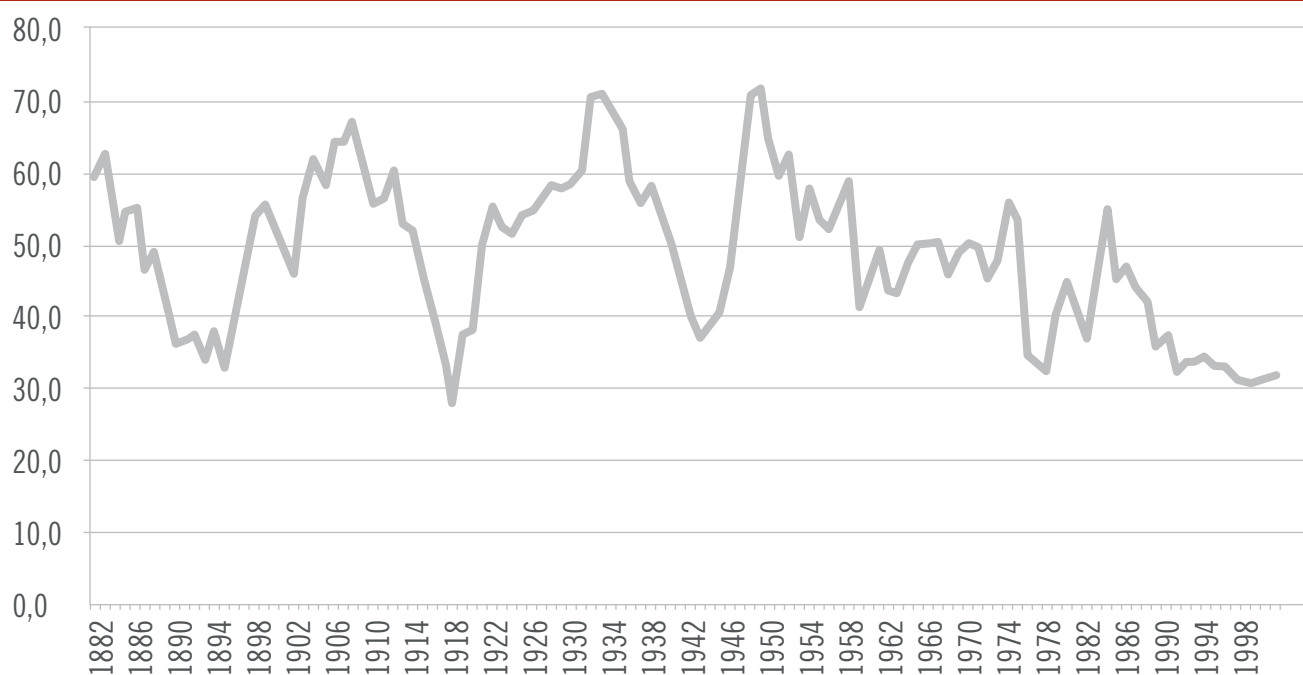
La conformación del capitalismo en nuestro país en el siglo XIX tiene como base el desarrollo agrario. Ante una economía en expansión y una baja densidad poblacional, sumado a que la población indígena fue aniquilada en lugar de disciplinada, el abastecimiento provino de la inmigración, en su mayor parte europea. Se trató sobre todo de población rural expulsada frente al proceso de industrialización del Viejo Continente. La escasa disponibilidad de fuerza de trabajo y la competencia con otras zonas que buscaban absorber población determinaron un mercado laboral con niveles de ingreso altos en relación a Europa y al resto de América Latina, aunque por debajo de los EE.UU. y Canadá (Williamson, 1992).

Esto ya marcará ciertas características generales del salario que colocarán a los obreros argentinos con ingresos por encima de la media del resto del continente y de otros países de inserción tardía en el capitalismo. No basta, sin embargo, con esta génesis para explicar el devenir posterior.

Las primeras décadas del siglo XX muestran un nivel salarial alto que se acerca al de los EE.UU. o Inglaterra, pero con grandes oscilaciones marcadas por subas y caídas muy profundas. Hacia finales de la década de 1910 y principios del 20, estos altos niveles salariales alcanzados comienzan a deteriorarse, dando inicio a un ciclo de conflictividad. Se produce una recuperación con la expansión económica previa a la crisis del '30 motorizada por una breve pero fuerte suba de la renta diferencial de la tierra agrícola, para luego volver a caer a niveles bajos. En 1943, impulsadas por movilizaciones obreras que dieron fruto de la mano de las políticas desarrolladas por Perón desde la Secretaría de Trabajo y luego desde su gobierno, el poder de compra de los asalariados pegará un salto, alcanzando en términos de su poder adquisitivo los niveles históricamente más altos y marcando los siguientes 30 años (ver gráfico n°1).

¿Qué permitió esta suba? En primer lugar, una fuerte expansión de la actividad industrial que fue posible por un incremento en la renta diferencial de la tierra gracias al boom de demanda y precios agropecuarios durante la Segunda Guerra Mundial y los primeros años de la posguerra. La producción de materias primas, al realizarse sobre condiciones no reproducibles (la tierra) mejores en relación a otros países en cuanto a fertilidad, clima y cercanía a puertos, arroja una ganancia extraordinaria permanente. Un ingreso

**GRÁFICO N° 1: SALARIO INDUSTRIAL PRIVADO REGISTRADO DE ARGENTINA EN RELACIÓN A EE.UU, 1882-2001. PPA=2005**



Fuente: Iñigo Carrera (2007), ajustado por PPP 2005.

que permite cubrir las ganancias de los capitalistas agrarios, pero además deja un plus que corresponde a los propietarios de la tierra. Los terratenientes reciben una parte de la riqueza total pese a que no aportan ni capital ni trabajo, sólo el monopolio de algo no producido. Por esta razón, a lo largo de la historia, el resto de los capitales, a través de la mediación estatal sin distinción de gobiernos, les sacó parte de esa renta (Iñigo Carrera, 2007 y Sartelli, 2008). Dichas ganancias, cuyo destino supuesto son las manos de los dueños de la tierra como pago por su uso, se les escapa a través de impuestos específicos, el tipo de cambio y la intervención del comercio exterior. Estas mediaciones también afectan al salario, ya que además de expandir la demanda de empleo por el sostén de industrias ineficientes, genera el abaratamiento de las mercancías producidas en el agro en relación a los precios internacionales. El resultado es que el consumo de los obreros se amplía sin necesidad de que el capitalista pague más (Iñigo Carrera, 2007).

El nivel salarial alcanzado durante el primer gobierno de Perón marcará el techo del poder de compra del salario de los obreros argentinos. El salario real oscilará en torno a ese nivel en las siguientes décadas. Ante la reducción de las transferencias por renta de la tierra por la caída de los precios de las mercancías agropecuarias a partir de los '50, los empresarios intentarán la baja salarial. Estos intentos, marcados por una fuerte conflictividad que ya comienza en el segundo gobierno de Perón, no lograrán una caída fuerte del salario, pero sí que en promedio dejen de crecer. Las oscilaciones permanentes del salario real en torno al mismo nivel durante el periodo contrastan con la suba en los EE.UU. y Europa durante el llamado boom de posguerra. Por esta razón el poder de compra de los obreros argentinos empieza a retroceder en forma sostenida en relación a sus pares de otros países y comienza a constituir una fuente de ganancia extraordinaria para los capitalistas radicados en el país. Sin embargo, para este período todavía no se expresa en una gran pérdida absoluta del nivel de vida alcanzado durante el peronismo. Algo que sí empezará a verse a partir de 1975.

## 2. DE LA CAÍDA RELATIVA A LA CAÍDA ABSOLUTA (1975 A 2001)

El acápite anterior nos permite dar cuenta del punto de partida en términos de los niveles salariales históricos, de forma de reconocer la magnitud y el carácter de las transformaciones que se efectivizan a partir de 1975. En general, se reconoce que la Dictadura marca un quiebre en la evolución del salario real en relación a las décadas previas. Más todavía si la comparación es con 1974, cuando, en un contexto excepcional marcado por el boom de materias primas previo a la crisis mundial, se alcanza un pico en términos de poder de compra de los asalariados cercano al primer gobierno de Perón. Sin embargo, también vimos que el alto nivel salarial alcanzado, se encontraba estancado desde el primer gobierno de Perón y había comenzado a perder capacidad de compra en relación a otros países que hasta entonces mostraban una evolución salarial similar. A partir del "Rodrigazo" en 1975 y el Golpe de Videla en 1976, el quiebre,



aunque importante, no marca una tendencia novedosa, sino que profundiza una perspectiva que ya estaba instalada.

Marcar este punto es importante porque las explicaciones dominantes sobre las razones de la baja salarial a partir de mediados de los '70 se centran en la idea de que la explicación se encuentra en que a partir de la Dictadura se instala un modelo neoliberal en donde priman las finanzas por sobre la producción industrial (Basualdo, 2006 y 2009; González, 2007). Según estos desarrollos, en el periodo previo primaba una búsqueda de sostener el mercado interno que llevaba a que existiese una comunidad de intereses entre la burguesía mercado internista y los asalariados. Comunidad que se expresaba en altos salarios que permitiesen cerrar la brecha entre demanda y consumo. A estos intereses, se opondrían los de quienes priorizan el mercado externo y habrían triunfado a partir de 1975: los sectores exportadores radicados en el país (grandes empresas nacionales y extranjeras, especialmente los sectores vinculados al agro) y el sector financiero. Su triunfo explicaría la destrucción del mercado interno y un ataque a las condiciones salariales para, a partir de una política regresiva de distribución del ingreso, estimular las transferencias hacia el sector financiero y abaratar los costos para exportar.<sup>3</sup>

Esta posición plantea una supuesta conciliación entre los intereses de los capitales más chicos (los mercado-internistas) y de los asalariados. Sin embargo, como muestran estudios específicos, los capitales argentinos más chicos son quienes pagan peores salarios, ya que de esa forma compensan su menor competitividad (Graña y Kennedy, 2007; Graña, 2013). A su vez, estas teorías no ven que el salario no surge de un reparto de la riqueza posterior a la generación de la

ganancia, sino que éste es condición para la generación de la misma. El salario expresa las mercancías que debe consumir el asalariado para reproducir su capacidad de trabajar y la reproducción de sus hijos, en tanto futuros obreros. Pero se trata de la única mercancía que tiene la particularidad de agregar más valor que el que cuesta. El pago de ese salario normal se constituye en la condición de la apropiación de la ganancia por parte del capitalista y no a posteriori, como producto de un correlato político en función de la distribución del ingreso (Marx, 1999). Si además el pago ni siquiera alcanza al valor de la fuerza de trabajo constituye una fuente expandida de ganancia para los capitales en relación a los competidores que sí pagan por su valor. Dichas ganancias extraordinarias son a costa de atacar la propia vida de los trabajadores.

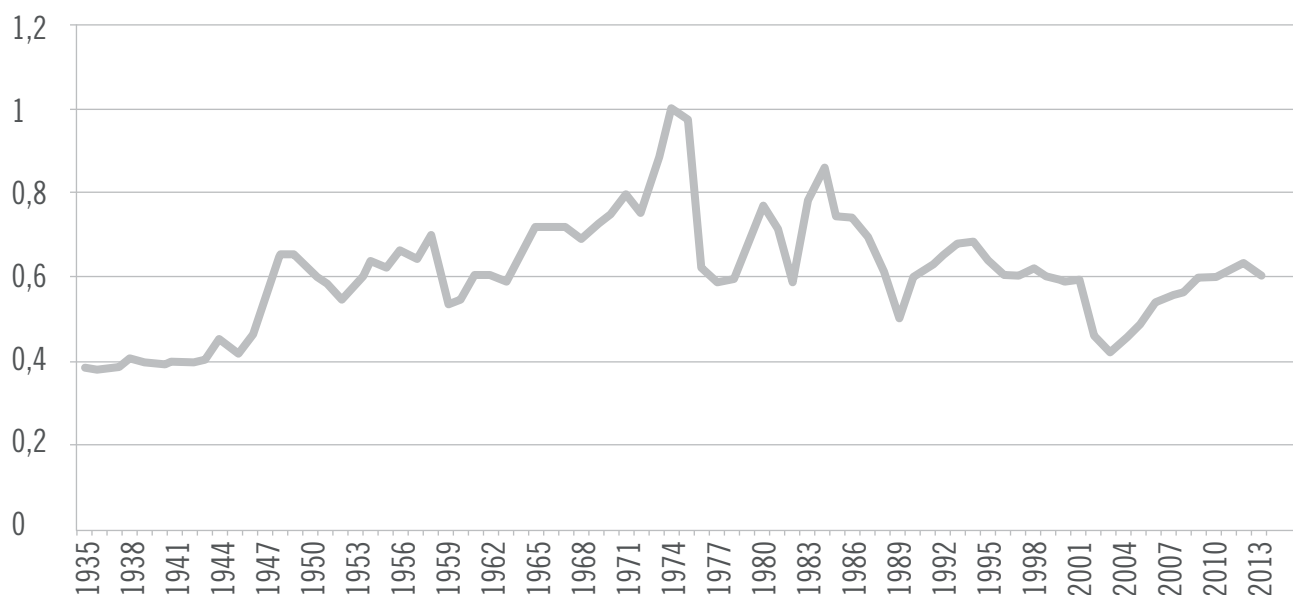
El salario va a estar determinado por las características de los capitales que empleen esa fuerza de trabajo en tanto definen las características según el uso que le den y la magnitud de su demanda. Como vimos, en el periodo previo a 1920, la demanda de fuerza de trabajo se caracterizó en un primer momento por la necesidad de atraer inmigración en un contexto de escasez de asalariados. Un siguiente momento está marcado por la expansión de la industria mercado-internista sostenida gracias a la transferencia de la renta de la tierra durante el peronismo. Pero la fuente de transferencia de estos subsidios y protección empezó a achicarse en función de la magnitud del capital que acumulaba en el país. Según datos de Iñigo Carrera (2007), representaba el 53% promedio de la plusvalía total neta de 1945 a 1955, mientras que de 1956 al 2009 significó apenas el 13%. Frente a esta pérdida de la renta, los capitalistas buscaron aumentar sus ganancias a costa de los obreros. Los salarios argentinos perdieron, primero, en relación a lo que se expresaba en las necesidades de los trabajadores en los países donde la acumulación de capi-

tal es mayor, luego, en relación al nivel alcanzado durante el peronismo (ver gráfico n° 2). De las dos formas, los capitales que operan en el país comenzaron a obtener una ganancia extraordinaria que les permitió compensar (en parte) la caída de la renta diferencial de la tierra.

Esta baja salarial, sin embargo, no generó un aumento de la competitividad en términos internacionales. La baja productividad del trabajo de la industria argentina en promedio alcanza apenas el 19% de la de EE.UU. desde el año 1945 (Iñigo Carrera, 2007) y no fue compensada con costos laborales competitivos. Aunque en términos relativos a su propia historia y a la evolución en los países más potentes, el salario real cae a niveles muy bajos, cuando la comparación se realiza con los países del este asiático o incluso con el propio Brasil, el resultado es diferente. El empeoramiento de las condiciones de vida producto de la baja salarial no alcanza para colocar el costo laboral en dólares al nivel de los competidores que empiezan a dominar las exportaciones a nivel mundial. Esos países empiezan a atraer las inversiones de capital y con esa oferta de bajos salarios comienzan un desarrollo basado en dos tipos de capitales. Por un lado, pequeños capitales con mucha mano de obra y poca mecanización (la confección como rama paradigmática) y, por el otro, empresas de mayor composición orgánica como por ejemplo la siderurgia o la automotriz. La oferta de esa mano de obra barata es posible por la existencia de una población rural mucho más densa que la existente en Argentina, dada por la estructura agraria basada en la producción de arroz en base a sistemas de riego centralizados que no existían en nuestro país. Este proceso histórico arroja una densidad de población disponible mucho mayor que, junto a la fuerte represión política, generó una clase obrera con niveles de vida muy bajos.

Ese tipo de inserción permite el desarrollo de una escala de

**GRÁFICO N° 2: ÍNDICE DE SALARIO PARA EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA. ARGENTINA, 1935-2013. 1974=1**



Fuente: Kennedy (2012), actualizado a partir de 2010 con datos del IVS-INDEC e IPC San Luis.

producción más grande que empieza a aumentar la demanda de fuerza de trabajo así como a complejizar el tipo de trabajo realizado. Por eso, a partir de la década del '70 vemos en muchos de estos países una tendencia contraria a la de Argentina: desde puntos de partida de salario real mucho más bajos se empieza a crecer. En algunos países o ramas de la producción los salarios alcanzan incluso a superar el nivel de compra de los argentinos, lo que llevó a muchos capitales a trasladarse hacia países de la misma región con menor nivel salarial (por ejemplo de Corea del Sur a China y luego de China a Vietnam).

El desarrollo de los salarios desde niveles muy bajos pero con tendencia creciente que contrasta con la tendencia a la caída de los salarios argentinos fue atribuida, por algunos autores de tipo liberal, a una supuesta falta de adaptación del nivel salarial a la productividad. Según estos planteos, el nivel salarial argentino está por encima de la productividad y ésta sería el determinante del nivel de ingreso correcto (Llach y Sánchez, 2003). Se trata de un planteo incorrecto: la comparación de los salarios industriales con la productividad muestra que la segunda crece más rápido que los primeros: mientras desde 1976 a hoy, los salarios industriales reales crecieron el 55%, la productividad del trabajo aumentó el 328% (cálculo realizado en base a Iñigo Carrera, 2007). Sobre esta base falsa, los liberales proponen una fuerte baja salarial como forma de atraer capitales extranjeros, para luego repetir la experiencia supuestamente virtuosa del sudeste asiático. Este planteo, que de alguna manera ve en forma elogiosa la baja salarial que empieza a implementarse a partir de la dictadura, no toma en cuenta que los niveles a los que se necesita llegar para competir con esos países son muy bajos. Además de implicar un nivel de represión a la clase obrera incluso mayor que el ocurrido con el golpe del '76, requeriría una densidad de población inexistente en nuestro país.

En síntesis, lo que determina la baja salarial que se produce a partir de la dictadura es la necesidad de aumentar la rentabilidad del capital que, ante su imposibilidad de expandirse por la vía de competir en el mercado externo, utiliza los menores costos laborales como una forma de compensar su ineficiencia, rol similar al que juegan la renta de la tierra y la deuda externa. Por esta razón, no se trata de algo por completo novedoso a partir de 1975. Tampoco se trata de la necesidad de adecuar salarios a productividad, ni de un sacrificio necesario para luego garantizar una mejora posterior.

El ciclo de baja del salario real abierto en 1975 adopta diferentes características y va de la mano de transformaciones entre los asalariados. El principal mecanismo de baja salarial que se implementa en la Argentina es la inflación. Existen pocos años en la historia donde se produzcan caídas nominales del salario ('95, '96, '99, 2000 y 2002). En general, la baja se da de la mano de momentos inflacionarios, donde los precios suben más rápido que los salarios. El "Rodrigazo" de 1975, con una inflación de más del 180%, constituye el punto de partida del ciclo de caída real del salario, luego del estancamiento de las décadas posteriores



al peronismo. Dicha caída se consolida pese a una breve recuperación durante la dictadura (en 1979 y 1980). Con la vuelta de la democracia, se produce una fuerte suba del salario real en 1983 y 1984. Pero al no corresponder a una transformación estructural en las condiciones de compra de la fuerza de trabajo, no se sostiene en el tiempo. Aun cuando, como resultado de la apertura comercial durante la dictadura y la crisis, se produjo un proceso de quiebra de empresas más ineficientes, acompañada con una suba de la productividad del orden del 25,52%. Pese a ser más grandes y eficientes, las empresas que operan en el país durante los '80 siguen siendo poco competitivas. No se trata de un proceso de desindustrialización, como plantean algunos autores, sino de concentración y centralización del capital como producto de una pérdida de competitividad en el mercado mundial por la expansión del sudeste asiático y por el menor peso de la renta diferencial como mecanismo de sostén. Por lo tanto, siguen necesitando salarios bajos como mecanismo para compensar su ineficiencia aunque no les alcance para potenciarse como exportadores.

Por esa razón la suba salarial no es sostenible y continúa su caída en los '80 pese al incremento de las huelgas generales y conflictos que se ven en el período post dictadura (Iñigo Carrera, 2001; Nueva Mayoría, 2014). Dicha caída tendrá su momento más agudo con la hiperinflación de 1989, donde se observa una baja del salario real para el conjunto de la economía de más del 59%. Este derrumbe se recupera en los primeros años del menemismo con un incremento que supera los niveles previos de los '80 hasta 1994, momento en el que se retomará la senda de contracción. Sin embargo, el crecimiento de los primeros años del menemismo no implica una mejora para el conjunto de la clase obrera. En estos



años, se consolida una creciente población que no accede al empleo como resultado de las privatizaciones que expulsan a una parte importante de los trabajadores de las empresas hasta entonces estatales junto al aumento de la productividad producto de la tecnificación. A la vez, comienza un proceso de expansión del empleo no registrado o en negro y la llamada tercerización mediante la incorporación de trabajadores fuera de convenio (el empleo no registrado alcanza a casi la mitad de los asalariados hacia fines de los '90 y principios de los 2000).

Por otra parte, se consolida una transformación del gasto social como expresión del salario indirecto: se contrae en términos relativos el gasto destinado a salud, educación y vivienda, para dar lugar al crecimiento del componente asistencial de la política social. Se trata de aquél dirigido a las fracciones de los obreros que no logran vender su fuerza de trabajo o quienes lo hacen en condiciones que no les alcanza para sostener a su familia (Seiffer, Kornblihtt y De Luca, 2012).

Hasta 1994 estas transformaciones ocurren con una recuperación del salario real, pero a partir de entonces se empalman con un retorno del ciclo contractivo. La caída que comienza en el '95 tiene la particularidad de realizarse sin que medie un proceso inflacionario sino mediante caídas del salario nominal en forma directa. Este hecho se ve possibilitado en gran medida por el creciente peso de la desocupación y la fragmentación que implica la expansión del empleo no registrado y la tercerización. La llamada "flexibilización laboral", aunque no sancionada formalmente, se aplica con especial énfasis en las empresas más chicas. Esto lleva a que las empresas más grandes, donde existe mayor control, apelen en forma creciente a la tercerización (Salvia,

2002). El menor nivel de empleo y el crecimiento de los empleos precarios implican que una caída del salario real no tan pronunciada lleve a un menor ingreso de la unidad familiar al contar con menos integrantes ocupados.

Esta situación de un salario estancado sin una fuerte caída empezó a revertirse ante las dificultades crecientes del capital en la Argentina. La crisis de la economía como expresión de que la deuda externa creciente no alcanza para sostener a capitalistas que se encuentran rezagados en el mercado mundial (aunque hayan invertido y aumentado su productividad) en un marco de contracción económica mundial, lleva en el 2001 a una nueva baja salarial. Esta vez ya no de forma suave como durante la segunda mitad de los '90. Para efectuarla, se lleva adelante una importante devaluación de la moneda local acompañada de una fuerte expansión de la inflación. Esta caída salarial es la antesala de una fase de expansión de la economía con aumento de la rentabilidad y de la actividad industrial, en particular a partir de 2003 (Iñigo Carrera, 2007). Algunos autores (Novick, 2006; Palomino, 2007; Panigo y Neffa, 2009) plantean que esta nueva tendencia implica un cambio de fase en la evolución de las condiciones de vida de los asalariados. Como veremos, las subas de salario que se producen a partir de la pos-convertibilidad no logran compensar la caída provocada en el 2001, a la vez que se mantiene una estructura con un alto peso del trabajo no registrado y del cuentapropismo.

### 3. UNA RECUPERACIÓN QUE NO RECUPERA

La caída del salario real para el conjunto de la economía alcanza el piso más bajo de la historia en 2001. A partir de 2003 comienza una recuperación que durará hasta 2009,

momento en que se frena. La recuperación será heterogénea para los diferentes sectores de la economía y estará marcada por un proceso de negociación permanente a través de paritarias anuales y un alto grado de conflictividad (Nueva Mayoría, 2013). Mientras en los '80, la conflictividad expresaba un intento de frenar la baja salarial en marcha, post 2003 constituye un mecanismo por el cual, hasta 2009, se obtienen mejoras reales. Las mismas sin embargo logran llevar el nivel salarial para el conjunto de los asalariados apenas al promedio de la década de 1990 (en todo 2004-2013 el salario promedio representa el 91% del salario del período 1990-1999).

Algunos sectores, en particular los trabajadores registrados de la industria manufacturera, llegan en 2009 a niveles salariales por encima de los '90 e incluso cercanos a los mejores años de la historia argentina. Por ejemplo, los asalariados en blanco del sector manufacturero se ubican en 2012 con salarios reales un 2% por debajo de 1974. Hay que tener en cuenta que esta mejora es en relación al ingreso directo, mientras que se ha producido un empeoramiento en relación al salario indirecto por una menor calidad del gasto educativo, en salud y en vivienda del Estado, que llevan a la

**El aumento del empleo con persistencia de bajos salarios para la mayor parte de la población se refleja en que por primera vez en la historia encontramos trabajadores ocupados, incluso registrados, que viven en la pobreza.**

necesidad de gastar una parte del salario en servicios antes cubiertos. Esto no significa que cayó el gasto social, sino que dirige sobre todo a quienes tienen los peores ingresos. A su vez, el sector mejor pago dentro de los asalariados empezó en los últimos años a ser recargado con el pago de la cuarta categoría del impuesto a las ganancias en un porcentaje cada vez más alto por la falta de actualización del mínimo no imponible y de las escalas internas del impuesto. Parte de estos impuestos sirven para financiar la asistencia social, en lugar de incrementar los impuestos a las ganancias de los capitalistas (Seiffer, 2012).

Con todo, esta mejora afecta a un sector minoritario de los asalariados, sólo un porcentaje minoritario vio mejorados sus ingresos en relación a los '90. La mayor parte se encuentra por debajo. Esto se da porque la recuperación de la demanda laboral se realiza en su mayor parte en las ramas de la producción con peores salarios, como son la construcción, el servicio doméstico, y hotelería y restaurantes (Rodríguez Cibulsky, 2014) y con un alto nivel de trabajo no registrado que se mantiene durante la década en torno al 40% (en la actualidad alcanza a más del 33%). Se encuentran entre los sectores más damnificados los empleados públicos del nivel provincial y municipal, cuyo nivel salarial se encuentra por debajo del promedio del conjunto de la economía. En este pelotón están también los trabajadores agrícolas, quienes se encuentran en la rama con peores salarios pese a que el sector tuvo un crecimiento y un ingreso de ganancias récord en esta década. El aumento del empleo con persistencia de bajos salarios para la mayor parte de la población se refleja en que por primera vez en la historia encontramos trabajadores ocupados, incluso registrados, que viven en la pobreza. La mencionada expansión de la asistencia social va dirigida en parte a compensar estos salarios que no alcanzan para so-



brevivir. No constituye un ingreso que permite transformar la situación, sino apenas compensarla (Seiffer, Kornbliht y De Luca, 2012).

El fuerte crecimiento económico combinado con niveles altos de empleo no registrado y con salarios reales que no superan los niveles previos a la década del '90 es presentado por algunos como una "tarea pendiente" del modelo, por otros como resultado de malas políticas públicas. Lo que es ignorado por estas posturas es que una de las condiciones del fuerte crecimiento de la última década son esos bajos salarios. Como señalamos, no se puede separar la generación de ganancias del nivel salarial. El fuerte crecimiento de la rentabilidad de las empresas en la "década ganada" es en parte resultado del bajo nivel salarial, sostenido en la persistencia de la posibilidad de tercerizar mano de obra y de emplear trabajadores no registrados. Como señalamos, las empresas más grandes tienen salarios en blanco y más altos y, por tanto, apelan a subcontratar mano de obra a través de empresas chicas con mayor nivel de empleo en negro y peores salarios. A la vez, las empresas se ven beneficiadas porque parte del consumo de los asalariados es cubierto con políticas asistenciales (destinadas a quienes trabajan en negro) y los subsidios a los servicios públicos. Estas transferencias, aunque presentadas como un beneficio para el conjunto de la población, consisten en un abaratamiento del costo salarial para los capitalistas.

Los bajos salarios llevan a una mayor demanda de empleo que luego empuja, en parte, a la suba salarial de los últimos años. Se trata de una expansión basada en capitales que, al igual que a lo largo de toda la historia argentina, tienen una productividad baja y en gran medida estancada, ya que operan con tecnología que incorporaron en los '90. En términos salariales, al igual que pasó a mediados de los '70, la baja del salario real fue muy fuerte, pero no lleva a los costos laborales argentinos por debajo de los de Brasil.<sup>4</sup> Sigue siendo una acumulación de capital sostenida con transferencias extraordinarias. A la que proviene de la baja salarial, se suma a partir de 2003 la fuerte suba del precio de la soja que lleva la renta de la tierra a niveles récord.

A partir de 2009, la renta diferencial de la tierra, junto a los bajos salarios impulsores del crecimiento de la acumulación de capital, empieza a dejar de subir. Comienzan a partir de entonces problemas en la economía. En términos de los salarios promedio para el conjunto de la economía, lo que se observa es que se frena su crecimiento y, a través de un proceso inflacionario, comienza a caer el poder de consumo de los asalariados. Vuelve por lo tanto a actualizarse la tendencia que se veía desde mediados de 1970 a la caída del salario real. En síntesis, la recuperación de los salarios para el conjunto de los asalariados hasta 2009 apenas alcanza los niveles previos, luego se estanca y con la devaluación de fines de 2013 y principio de 2014 se agudiza la baja. Se suma a esto el cepo cambiario que limita la posibilidad de ahorro de las fracciones obreras con mejores salarios. En el último año, la caída salarial en marcha,

insuficiente para relanzar la acumulación, empieza a ser acompañada con un aumento del desempleo (muchas veces oculto por un aumento paralelo de la inactividad por efecto desaliento). Por eso, se presiona para poner límite a las paritarias y por una nueva devaluación que efectivice una baja salarial más fuerte.

La disminución de los salarios aparece, una vez más, como una fuente de compensación para la baja competitividad de las empresas locales. La breve recuperación de los últimos años es un momento particular que no frena una tendencia. Tendencia sin perspectivas de freno porque las condiciones que la generan no han cambiado. El accionar del gobierno, a través de la emisión monetaria inflacionaria y los límites a las paritarias, aparece como expresión de una política en favor de empresas que no tienen la productividad suficiente para sostenerse por sí mismas en el mercado mundial. Para enfrentar la tendencia a la caída del salario real, es decir al empeoramiento de las condiciones de vida de la mayor parte de la población argentina, hay que enfrentar a los capitalistas que se benefician de ese proceso y no pueden hacer nada para revertirlo. Pero también a los gobiernos que representan estos intereses de conjunto por más que se peleen con algún u otro sector. Es necesaria una acción de la mano de las fuerzas políticas que representan los intereses de los asalariados en forma independiente de otras clases sociales. Otras salidas, como apelar a la mejor distribución del ingreso o al sacrificio de una baja para luego obtener una mejora, se muestran como resultado de un mal análisis histórico de las condiciones que llevan a esta tendencia a la baja del salario real en la Argentina.

#### NOTAS

1| Por ejemplo Jiménez (2011) muestra que el 90% de cuentapropistas son cuentapropistas de oficios y subsistencia, con ingresos menores a los asalariados.

2| El salario real es la capacidad de compra en relación a una canasta de bienes constante a lo largo del tiempo. Se diferencia del salario nominal en tanto éste expresa las variaciones de bolsillo sin tener en cuenta la inflación. La medición del salario real para el conjunto de la economía fue tomado de Kennedy (2012) y actualizado en los últimos años con cifras de variación salarial del Indec y el índice de precios de San Luis. Este es el que mejor ajusta a la evolución del IPC del Indec con el cual se construyeron las series históricas de inflación antes de la conocida manipulación de los datos producidos por dicho organismo.

3| Para una crítica a la explicación de Basualdo sobre el rol jugado por la baja salarial en una supuesta etapa de valorización financiera, ver Fitzsimons (2013).

4| Según datos del BLS de los EE.UU., el costo laboral horario industrial en dólares en Brasil se encontraba en 2012 un 41% por debajo del argentino.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Basualdo, E. (2006): Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad, FLACSO/Siglo XXI editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2009): "Evolución de la economía argentina en el marco de las transformaciones de la economía internacional de las últimas décadas", en Arceo, E. y E. Basualdo: Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidad de acumulación, FLACSO, Buenos Aires, pp. 312-382.
- Bertranou, F., O. Cetrángolo, C. Grushka y L. Casanova (2011): "Encrucijadas en la seguridad social argentina: reformas, cobertura y desafíos para el sistema de pensiones", CEPAL-OIT, Buenos Aires.





· Cetrángolo, O. y C. Grushka (2004): "Sistema previsional argentino: crisis, reforma y crisis de la reforma", CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

· Donaire, R. (2003): "Aproximación al análisis de las diferentes fracciones sociales encubiertas bajo la categoría ocupacional «trabajadores por cuenta propia»", en III Jornadas de Investigación Histórico Social de RyR, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

· Donaire, R. (2007): "Quiénes son los «trabajadores por cuenta propia» (Argentina 1980/2001)", en Laboratorio. Estudios sobre cambio estructural y Desigualdad Social, Universidad de Buenos Aires, Año 8, número 20, Buenos Aires, pp. 58-64.

· Fitzsimons, Alejandro: "Producción, relaciones sociales y valor: una crítica a la teoría del patrón de acumulación basado en la valorización financiera", en Razón y Revolución, n° 24, Buenos Aires, Pp. 85-103.

· Galiani, S. y P. Gerchunoff (2003): "The Labor Market", en Della Paolera, G. y A. Taylor (eds.): A New Economic History of Argentina, Cambridge University Press, Cambridge.

· González, M. (2007): "Tendencias de los salarios reales en Argentina desde 1950", en 1er. Congreso Latinoamericano de Historia Económica y 4as. Jornadas Uruguayas de Historia Económica, Montevideo.

· Graña, J. (2013): "El proceso de heterogeneización y segmentación laboral como resultado del rezago productivo", en Razón y Revolución, n° 26, Buenos Aires, pp. 107-127.

· Graña, J. y D. Kennedy (2007): "Salarios y productividad: especificidades de tamaño en la distribución del excedente", en I Jornadas de Economía Política, Los Polvorines.

· Grinberg, N. (2011): Transformations in the Korean and Brazilian Processes of Capitalist Development between the mid-1950s and the mid-2000s: The Political Economy of Late Industrialisation, London School of Economics, Londres.

· Iñigo Carrera, J. (2007): La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004, Imago Mundi, Buenos Aires.

· Iñigo Carrera, N. (2001): "Las huelgas generales, Argentina 1983-2001: un ejercicio de periodización", en 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

· Jiménez, M. (2011): "Caracterización del trabajo independiente en Argentina", en Bertrou, F. y Maurizio, R. (eds): Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina, OIT, Buenos Aires, pp. 39-94.

· Kennedy, D. (2012): Economía política de la contabilidad social: vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación, Tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

· Kornblihtt, J. y E. Mussi (2012): "El lado oscuro del éxito de la siderurgia surcoreana. Inserción internacional de Pohang Iron and Steel Company (POSCO) en base a bajos costos laborales y cambios en el proceso productivo", en E. Suárez (Ed.), 8° Congreso Nacional de Estudios Coreanos, Mar del Plata, pp. 139-156.

· Llach, J.J. y C. Sánchez (1984): "Los determinantes del salario en la Argentina: un diagnóstico de largo plazo y propuestas políticas", en Estudios, Fundación Mediterránea, Córdoba.

· Marx, K. (1999): El Capital. El proceso de producción del capital, Tomo I, Vol. 1, Edit. Siglo XXI, México.

· Novick, S. (2006): "¿Emerge un nuevo modelo económico y social? El caso argentino 2003-2006, en Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, año 11, n° 18, Buenos Aires, pp. 53-78.

· Nueva Mayoría (2013): "Indicadores de conflictividad social durante 2013. Evolución a partir de los años ochenta", Nueva Mayoría, Buenos Aires.

· Palomino, H. (2007): "La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina", en 8vo Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

· Panigo, D. y J. Neffa (2009): "El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo", Documento de Trabajo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Secretaría de Política Económica, Subsecretaría de Programación Económica.

· Rodríguez Cybulski, Viviana (2014): "Las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo en América Latina bajo gobiernos <<progresistas>>", en Razón y Revolución, n° 27, Buenos Aires. En prensa.

· Salvia, A. (2002): "La estructura social del trabajo en Argentina: desempleo, subempleo y precariedad laboral", Departamento de investigación institucional, Instituto para la integración del saber, Pontificia Universidad Católica Argentina.

· Sartelli, E. (dir.) (2008): Patrones en la ruta. El conflicto agrario y los enfrentamientos en el seno de la burguesía, marzo-julio de 2008, Ediciones ryr, Buenos Aires.

· Seiffer, T. (2012): "De nuestro bolsillo. El financiamiento obrero al Estado capitalista bajo el kirchnerismo y sus límites", en El Aromo, n° 67, Buenos Aires, pp. 22-23.

· Seiffer, T., J. Kornblihtt y R. De Luca (2012): "El gasto social como contención de la población obrera sobrante en Argentina y Venezuela durante el kirchnerismo y el chavismo (2003-2010)", en Cuadernos de Trabajo Social, Escuela Universitaria de Trabajo Social, Universidad Complutense de Madrid, Vol. 25-1, pp. 33-47.

· Villanova, Nicolás (2012): "¿Excluidos o incluidos? Recuperadores de materiales reciclables en Latinoamérica", en Revista Mexicana de Sociología, vol. 74, n° 2, México, pp. 245-274.

· Williamson, J. (1992): "The evolution of global labor markets in the first and second world since 1830: background evidence and hypotheses", Nber Working Paper Series on Historical Factors in Log Run Growth, n° 36, National Bureau of Economic Research, Cambridge.