

APUNTES PARA EL **CAMBIO**

REVISTA DIGITAL DE ECONOMÍA POLÍTICA

Número
03



- › **Tasa de ganancia**
- › **Salarios y desigualdad**
- › **Negociación colectiva**



APUNTES PARA EL **CAMBIO**

REVISTA DIGITAL DE ECONOMÍA POLÍTICA



3

Sobre el contenido de este número

5

La tasa de ganancia durante la posconvertibilidad. Un balance preliminar.

Pablo Manzanelli

18

La desigualdad en los ingresos laborales. Su evolución en la posconvertibilidad.

Ana L. Fernández y Mariana L. González

32

La negociación colectiva en la posconvertibilidad: recuperación histórica y acumulación de tensiones. Luis Campos

APUNTES PARA EL CAMBIO

Revista digital de Economía Política

Año 2 - Número 3
mayo/junio de 2012

Diseño

Marcelo Manzanelli
Andres Bermejo Fernández

Sitio web

www.apuntesparaelscambio.com.ar

E-mail:

revista@apuntesparaelscambio.com.ar

Consejo Editorial

Federico Basualdo
Ana Laura Fernández
Martín Schorr
(editores responsables)

Mariano Barrera

Andonaegui 3177 (C1431DWO) - Ciudad de Buenos Aires

Luis Campos
Gastón Ghioni
Mariana González
Pablo Manzanelli
Nuria Mendizabal
Victoria von Storch
Andrés Wainer

La desigualdad en los ingresos laborales. Su evolución en la posconvertibilidad.

Ana L. Fernández y Mariana L. González

1. Introducción

El mercado de trabajo ha sufrido importantes transformaciones en el marco del nuevo patrón de crecimiento económico que tuvo lugar tras el fin de la convertibilidad. Entre estos cambios, se destacan la extraordinaria creación de puestos de trabajo, que implicó una fuerte reducción en la tasa de desocupación, y las mejoras en la calidad del empleo. Sin embargo, como es sabido, los ingresos reales de los trabajadores han tenido una recuperación limitada.

Partiendo de estas evidencias, el presente trabajo indaga acerca de los cambios que el mayor nivel de ocupación y el ascenso relativo de los ingresos reales han tenido sobre la distribución del ingreso en el período 2002-2011. Para ello, se analiza tanto la distribución funcional del ingreso, es decir, la participación de los trabajadores asalariados en el producto generado, como la distribución del ingreso al interior de la clase trabajadora, diferenciando la situación relativa de distintos grupos de ocupados según la forma en que se insertan en el mercado de trabajo, su nivel educativo y la rama de actividad en la que se desempeñan. El análisis permite, por un lado, conocer la evolución de la distribución del ingreso durante el período en estudio y, por otro, aproximarse a las razones de dicha evolución.

2. La dinámica del mercado de trabajo y de los ingresos laborales durante la posconvertibilidad

Antes de adentrarse en el análisis de la dinámica distributiva, conviene repasar brevemente el comportamiento del empleo y de los ingresos promedio de los ocupados en la posconvertibilidad, es decir, en el marco de un nuevo patrón de crecimiento.

El fuerte crecimiento económico que sucedió a la inusitada crisis económica y social de la última etapa del régimen de convertibilidad fue acompañado por una notable recuperación del nivel de ocupación, con más de cuatro millones de puestos de trabajo creados. La generación de empleo estuvo liderada por los sectores productores de bienes, que en esta etapa ganaron protagonismo frente a los servicios.

En el período que se extiende entre 2001 y 2011 se observaron importantes mejoras en diferentes indicadores laborales: la tasa de empleo pasó de representar al 35,2% de la población al 43,0%. Como contrapartida, mientras que al inicio de esta etapa el 20,3% de la población económicamente activa se encontraba desocupada, el último año ese indicador llegó a ser del 7,2%. Los empleos creados en este período se caracterizaron, a su vez, por ser en su mayoría puestos de jornada completa y registrados en el sistema de seguridad social. En consecuencia, la tasa de empleo pleno pasó del 28,5% al 39,1% de la población en ese mismo lapso y la proporción de asalariados que no se encuentran registrados –y que, por lo tanto, no se encuentran directamente amparados por las instituciones laborales– se redujo del 42,5% al 33,8%.

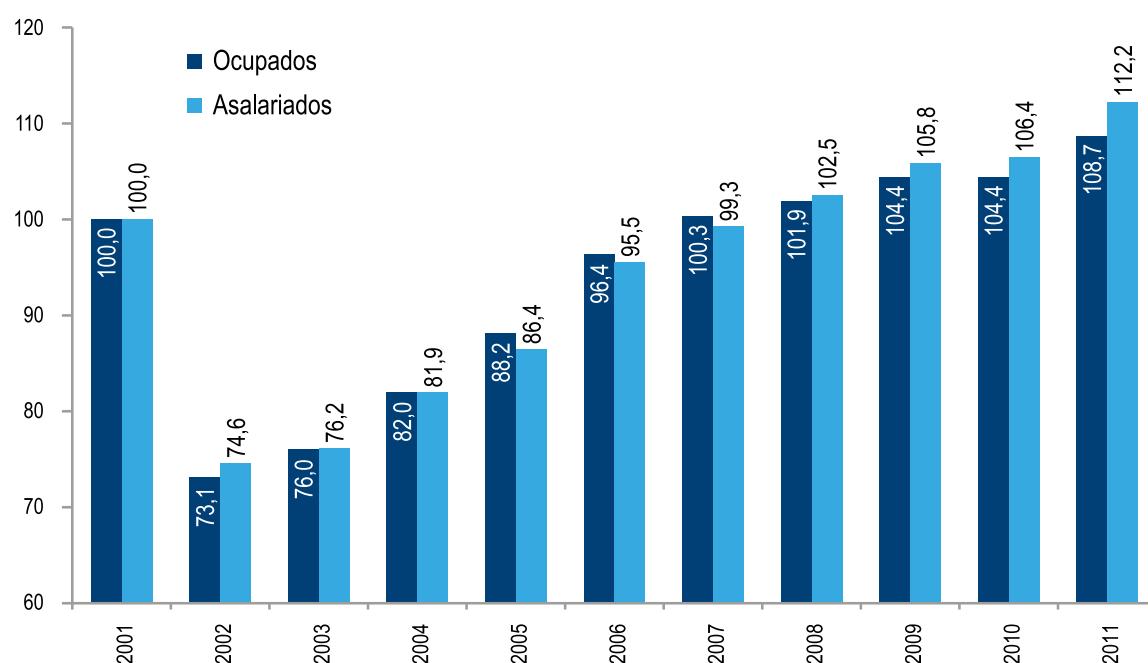
A su vez, se verificó una paulatina recuperación de los ingresos reales de los ocupados, en relación con el deprimido nivel que tenían en 2002. Cabe recordar que, tras la crisis de la convertibilidad y con la fuerte devaluación que sufrió la moneda nacional en ese año, el poder adquisitivo de los ingresos de los ocupados tuvo una caída extraordinaria, que alcanzó el 27,1% en promedio. Esta caída fue producto de una leve disminución en los ingresos nominales, al tiempo que los precios al consumidor se elevaban precipitadamente.

Con posterioridad, y una vez que la economía comenzó su proceso de crecimiento y de generación de empleo, los ingresos de los trabajadores fueron incrementándose en forma paulatina.¹ La recuperación comenzó ya en el tercer trimestre de 2003, y en gran medida fue el resultado de las políticas de ingresos impulsadas desde el gobierno nacional que tendían a elevar los pisos salariales. Se trata, en particular, de los incrementos de salarios dispuestos por decreto y de los sucesivos aumentos del Salario Mínimo, Vital y Móvil. Desde 2006 la determinación de los niveles salariales pasó a estar más directamente relacionada con la negociación colectiva, en un contexto de revitalización de la actividad sindical.²

El conjunto de los trabajadores vio mejorar el poder adquisitivo de sus ingresos entre 2001 y 2011, aunque los logros en este ámbito fueron más bien moderados.³ No fue sino hasta 2007 que el conjunto de los ocupados logró recuperar los niveles de ingresos que perdieron tras la devaluación de la moneda, alcanzando los niveles previos vigentes en 2001 (Gráfico N° 1). En 2011 las encuestas a hogares dan cuenta de un incremento de los ingresos laborales en relación con dicho año, que resulta del 8,7% promedio para el total de los ocupados y del 12,2% para los trabajadores en relación de dependencia.

Gráfico N° 1

Evolución de los ingresos reales de los ocupados totales y de los asalariados, 2001-2011 (en número índice 2001=100).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC, IPC-INDEC e IPC-9 provincias.

Las mejoras descriptas en las condiciones del mercado de trabajo no se dieron con la misma intensidad a lo largo de estos casi diez años analizados. La tasa de incremento de la ocupación fue particularmente alta en los primeros años de la posconvertibilidad, más precisamente hasta 2007. Del mismo modo, los ingresos, en términos reales, tuvieron las mayores subas entre 2004 y 2006.

Considerando el período en su conjunto, cabe destacar que el aumento de los ingresos de los ocupados resulta limitado al contrastarlo con el elevado y sostenido crecimiento económico, el fuerte incremento de la productividad y las ganancias e, incluso, la extraordinaria generación de puestos de trabajo.

¹ Todos los cálculos sobre ingresos laborales fueron realizados a partir de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares-INDEC. Para dichos cálculos, se excluyó a los ocupados cuya ocupación principal fuera la contraprestación de un plan de empleo. A su vez, no se consideraron los ingresos imputados sino sólo aquellos declarados por los respondentes. Los valores se deflactaron, hasta 2006, con el IPC-INDEC y, desde entonces, con el IPC-9 provincias, elaborado por CIFRA-CTA.

² Ver al respecto el artículo de Luis Campos, *La negociación colectiva en la posconvertibilidad: recuperación histórica y acumulación de tensiones*, en este mismo número de Apuntes para el Cambio.

³ Para un mayor detalle sobre la evolución de los ingresos reales de los ocupados, ver Campos et al. (2010), Damill et al. (2011) y González (2011).

3. La participación de los asalariados en el ingreso nacional

Una primera forma de analizar la desigualdad es a partir de la llamada distribución funcional del ingreso (o distribución primaria), es decir, la distribución entre asalariados y capitalistas del total de la riqueza generada en el país.

En particular, interesa analizar la participación de la masa salarial en el ingreso susceptible de ser distribuido. Puede mostrarse así qué proporción del ingreso nacional generado en un período dado (aproximado a partir del PIB) es apropiado por los trabajadores a través de la percepción de su salario. Como puede verse, el foco está puesto en la distribución del ingreso que es resultado del proceso productivo, más allá de los procesos de redistribución secundaria del ingreso que puedan tener lugar con posterioridad, en general impulsados desde el Estado.

A pesar de su relevancia, en Argentina esta perspectiva fue relegada desde mediados de los años setenta y reemplazada por un creciente interés en la distribución personal o familiar de los ingresos.⁴ Del mismo modo, desde 1975 se dejaron de publicar estadísticas oficiales sistemáticas que permitieran reconstruir la distribución funcional del ingreso (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005).

Debe resaltarse que la medición de la participación salarial en el producto implica focalizarse en una mirada de clase, tomando a la clase asalariada como un conjunto, más o menos homogéneo, que se contrapone a la clase capitalista. Es por ello que es importante, dada la fragmentación que existe entre los trabajadores, complementar esta visión con el estudio de la desigualdad al interior de esta clase social.

El Gráfico N° 2 muestra la evolución de la participación de la masa salarial en el Valor Agregado total desde 1993, de modo que pueden compararse las tendencias de la década de la convertibilidad y del período actual.⁵ Durante los años noventa, resulta claro que la tendencia es decreciente, es decir, tiende a menguar la participación de los asalariados en el ingreso total. Entre 1998 y 1999, sin embargo, se observa que esta participación se incrementa en relación con los valores de los años previos. Cabe resaltar que ello ocurre en el contexto de la profunda recesión que signaría el final de esa época. En esos años, el producto sufrió una reducción en términos reales mientras que el empleo, en un principio, se incrementó y las remuneraciones se mantuvieron relativamente constantes (no será igual la situación una vez desencadenada la fase más profunda de la crisis); es por ello que la participación de la masa salarial resulta mayor.

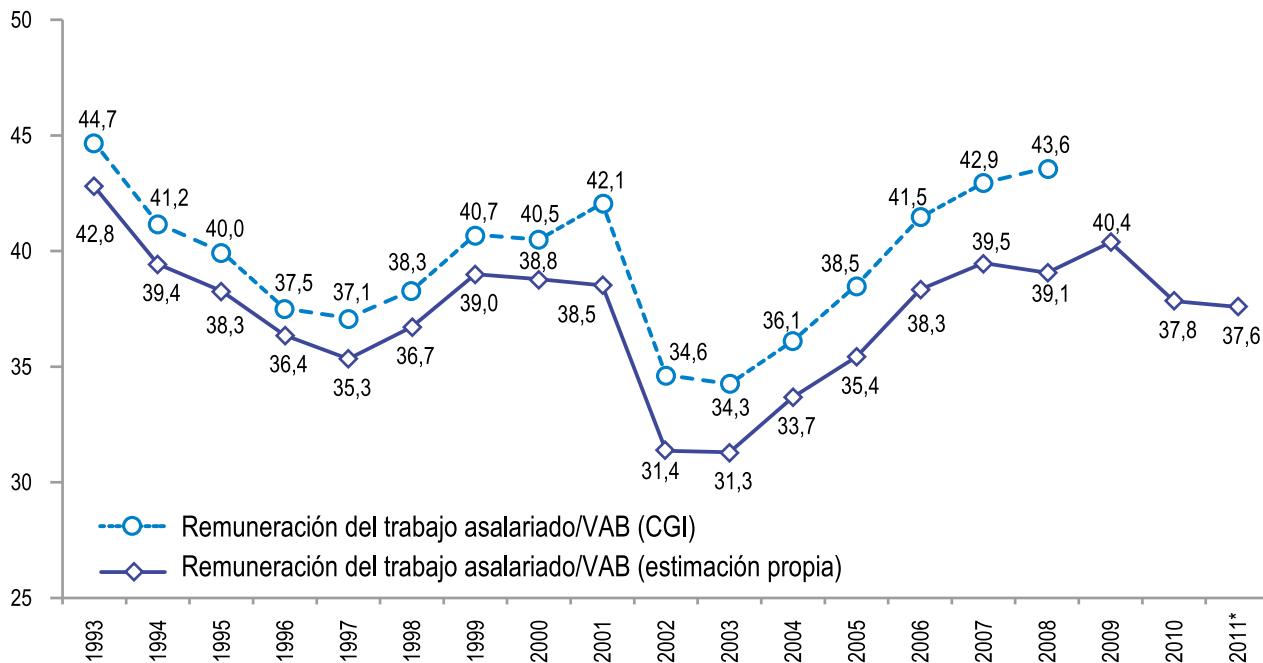
⁴ En realidad se trata de un cambio que no fue sólo propio de Argentina, sino de una tendencia mundial. En Fabris (2002), Lindenboim, Graña y Kennedy (2005) y Abeles y Toledo (2011) se presentan los antecedentes y se discuten las razones de este giro.

⁵ La metodología de la estimación se encuentra detallada en CIFRA (2011). Se toman como fuentes la información de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, la Cuenta de Generación del Ingreso, la EPH-INDEC y los datos del registro provisional publicados por el Ministerio de Economía. Cabe aclarar que partir de 2007 se realizó una corrección sobre el Valor Agregado Bruto (VAB) a precios corrientes, dado que los datos oficiales estarían subestimando su evolución al subestimar los incrementos en el nivel general de precios. Para corregir este efecto, se tomó la diferencia entre la tasa de variación del Índice de Precios Implícitos del VAB y la del IPC-9 provincias.

En el artículo de Pablo Manzanelli, publicado en este mismo número de Apuntes para el cambio, se estima la participación de los beneficios (excedente bruto de producción) sobre el producto neto. Si bien se trata de una variable relacionada con la participación de la masa salarial en el valor agregado bruto, existen algunas diferencias metodológicas en la forma de estimación. Existe, además, una tercera categoría entre quienes apropián el total del producto: la del ingreso mixto. Por estas razones, las series no resultan directamente comparables.

Gráfico N° 2

Participación de la masa salarial en el Valor Agregado Bruto (VAB) a precios corrientes básicos, 1993-2011 (en porcentajes).



* Estimación en base a información del tercer trimestre.

Fuente: CGI: Cuenta de Generación del Ingreso, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.
Con respecto a la estimación propia consultar la metodología en CIFRA (2011).

Con la crisis final del régimen de convertibilidad y la devaluación de la moneda, los asalariados perdieron varios puntos en la distribución del ingreso nacional. De acuerdo con estimaciones propias, en el año 2001 la masa salarial representaba el 38,5% del valor agregado bruto y al año siguiente se había reducido al 31,4%. La contrapartida fue un incremento en las ganancias empresarias, que en muchos sectores alcanzaron niveles extraordinarios que se mantendrían en los años sucesivos.⁶

A partir de 2004, la tendencia de la participación salarial en el valor agregado cambia radicalmente, verificándose un ascenso desde los mínimos valores vigentes en 2002-2003. La extraordinaria generación de puestos de trabajo y la recuperación relativa de los salarios promedio explican esta expansión, que se da en el marco de un fuerte crecimiento económico. Aun así, recién en el año 2006 la proporción que representa la masa salarial en el valor agregado volvió a ser casi la misma que en 2001.

En los años que siguieron a 2007 la participación de los asalariados tuvo nuevamente un leve descenso. Para ver esta tendencia, debería excluirse el año 2009, en el que la economía sufrió de lleno el impacto de la crisis mundial. En este año de crisis, el incremento de la participación de los asalariados tuvo que ver con un crecimiento prácticamente nulo de la economía en términos reales, al tiempo que el empleo se redujo levemente y las remuneraciones mostraron cierto incremento en su poder adquisitivo.⁷ En otras palabras, la masa salarial resulta mayor pero en relación con un valor agregado deprimido.

Dejando de lado este año, puede observarse cierta disminución en la proporción del valor agregado que apropián los asalariados desde 2007 en adelante: mientras que ese año ascendía a 39,5%, en 2011 puede estimarse en 37,6%.⁸ La razón

⁶ Par tener un panorama más detallado sobre la evolución de las ganancias durante la posconvertibilidad ver el artículo de Pablo Manzanelli en este mismo número de Apuntes para el Cambio.

⁷ Si bien la participación de la masa salarial en el valor agregado bruto se calcula considerando los precios corrientes de cada año, la explicación en términos reales resulta más ilustrativa respecto a las tendencias económicas y laborales subyacentes.

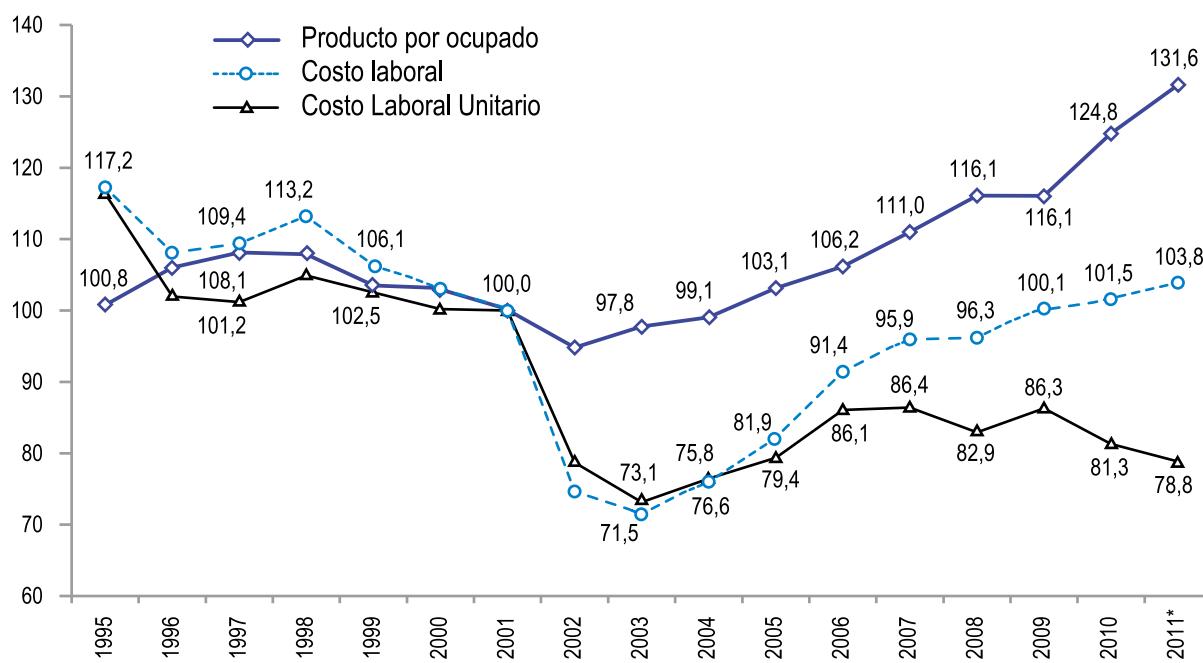
⁸ La subestimación del ritmo de crecimiento de los precios internos por parte del INDEC desde 2007 en adelante implica necesariamente algún grado de sobreestimación en la evolución del Valor Agregado Bruto a precios constantes. Esta sobreestimación, a su vez, se reflejaría en estadísticas que indiquen una menor participación de la masa salarial en el Valor Agregado. Si bien no es posible corregir estos efectos, es posible afirmar que la evolución de la participación de la masa salarial en el producto ha disminuido menos que lo que muestran las estadísticas del Gráfico N° 2.

obedece a una masa salarial que se expande por detrás del valor agregado generado; en otras palabras, los incrementos en las remuneraciones por puesto de trabajo son inferiores a los aumentos en el producto por ocupado.

El Gráfico N° 3 ilustra también sobre este proceso. En este caso, se compara el producto por ocupado en términos reales con el costo laboral real.⁹ El cociente entre ambas magnitudes (costo laboral sobre producto por ocupado) es el costo laboral unitario; es decir, la magnitud que representa el costo laboral por cada unidad producida. Se trata del mismo proceso, visto desde el lado empresario.

Gráfico N° 3

Evolución del costo laboral, el costo laboral unitario y el producto por ocupado en pesos constantes, 2001-2011 (en número índice 2001=100).



* Estimación en base a información del tercer trimestre.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Ministerio de Economía, INDEC e IPC-9 provincias.

Como puede apreciarse, entre 2001 y 2011 el incremento del producto por ocupado, luego de una acotada caída, fue muy significativo, alcanzando el 31,6%, lo que es consistente con la evolución de una economía en sostenido crecimiento, con mayor utilización de la capacidad instalada y con un muy elevado nivel de inversión. Paralelamente, el costo laboral tuvo un incremento de sólo el 3,8%, que obedece a la fuerte caída tras la devaluación de la moneda local en 2002, y a un limitado aumento posterior. En consecuencia, el costo laboral unitario resultó en 2011 un 21,2% inferior al de 2001.

Si se focaliza la atención en 2007-2011, período en que, como se dijo, se produjo una leve retracción de la participación de los asalariados en el valor agregado, puede verse que tuvo lugar también una disminución del costo laboral unitario. En definitiva es el lento crecimiento de las remuneraciones en relación con el aumento de la productividad el que explica la menor participación de los asalariados en el valor agregado total.

⁹ En general, el costo laboral real se suele estimar usando al índice de precios mayoristas en lugar del índice de precios al consumidor (IPC). La imposibilidad de contar con un índice confiable de este tipo desde 2007 implicó la necesidad de recurrir al IPC. Para ello, se utiliza el IPC-INDEC hasta 2006 y el IPC-9 provincias desde el año siguiente. Cabe aclarar que la caída del costo laboral real entre 2001 y 2006 resulta incluso mayor si se la calcula utilizando al índice de precios mayoristas como deflactor.

4. La evolución de las diferencias en los ingresos laborales

La perspectiva de la distribución funcional del ingreso puede complementarse con el estudio de la desigualdad en los ingresos al interior de la clase trabajadora dado que, como se mencionó, los trabajadores no constituyen un grupo homogéneo. Por el contrario, la desigualdad de los ingresos laborales se incrementó sostenidamente en Argentina en el período de la valorización financiera, es decir, entre mediados de la década de 1970 y la crisis final de la convertibilidad (Altimir y Beccaria, 1999).

De esta forma, en el momento de la crisis final de la convertibilidad el grado de desigualdad en los ingresos laborales se encontraba en sus máximos niveles históricos. Es preciso tener en cuenta esta circunstancia en la interpretación de los cambios en el grado de desigualdad que se sucederían desde entonces.¹⁰

El incremento de la desigualdad entre los ingresos de los trabajadores a lo largo de la década de 1990 fue mayormente explicado por una creciente diferenciación entre los ingresos de quienes tenían distintos tipos de inserción laboral, en particular, entre los asalariados que se encontraban bajo relaciones contractuales registradas y aquellos que se encontraban por fuera del marco legal, así como entre trabajadores con diferentes niveles educativos, todo ello como resultado de la deficiente demanda de trabajo (Maurizio, 2009). Por ello, es importante analizar en qué medida ello se ha modificado en la posconvertibilidad.

Los trabajadores en relación de dependencia que se encuentran registrados en el sistema de seguridad social son alcanzados por las instituciones que regulan el mercado de trabajo, que suelen tener incidencia no sólo en el nivel de los ingresos que perciben sino también en su dinámica y en su distribución. Entre ellas, cabe mencionar al Salario Mínimo, Vital y Móvil y la cobertura de la negociación salarial colectiva, que tienen efectos tanto sobre los niveles de los ingresos como en su dispersión, al elevar los pisos salariales de los trabajadores más desfavorecidos (Trajtemberg, 2009). Los asalariados no registrados, en cambio, quedan fuera de la protección de la legislación laboral y tienden a percibir salarios más bajos (Lindenboim, González y Serino, 2000). Este grupo de trabajadores incrementó su peso en el total de asalariados a lo largo del período de valorización financiera, llegando en los años noventa a convertirse en una característica estructural del mercado de trabajo. En 2001 los no registrados llegaron a representar el 42,5% de los asalariados, pero su peso se redujo a lo largo de la posconvertibilidad, hasta llegar al 33,8% en 2011.

Un tercer grupo es el formado por los trabajadores no asalariados, un grupo heterogéneo en el que se encuentran tanto profesionales que trabajan por su cuenta como empleadores y trabajadores informales. Esta heterogeneidad se refleja también en la existencia de una importante dispersión de ingresos entre los mismos. Para los no asalariados, la evolución de la economía –y en particular de la demanda que enfrentan– suele tener un impacto mayor en sus ingresos que en el caso de los trabajadores que se desempeñan bajo relación de dependencia. Entre los trabajadores que no perciben un salario, algunos pueden considerarse autoempleados, en empleos refugio, ante la carencia de otras oportunidades de inserción en el mercado laboral. Por este motivo, el análisis se concentrará principalmente en la situación de los trabajadores asalariados.

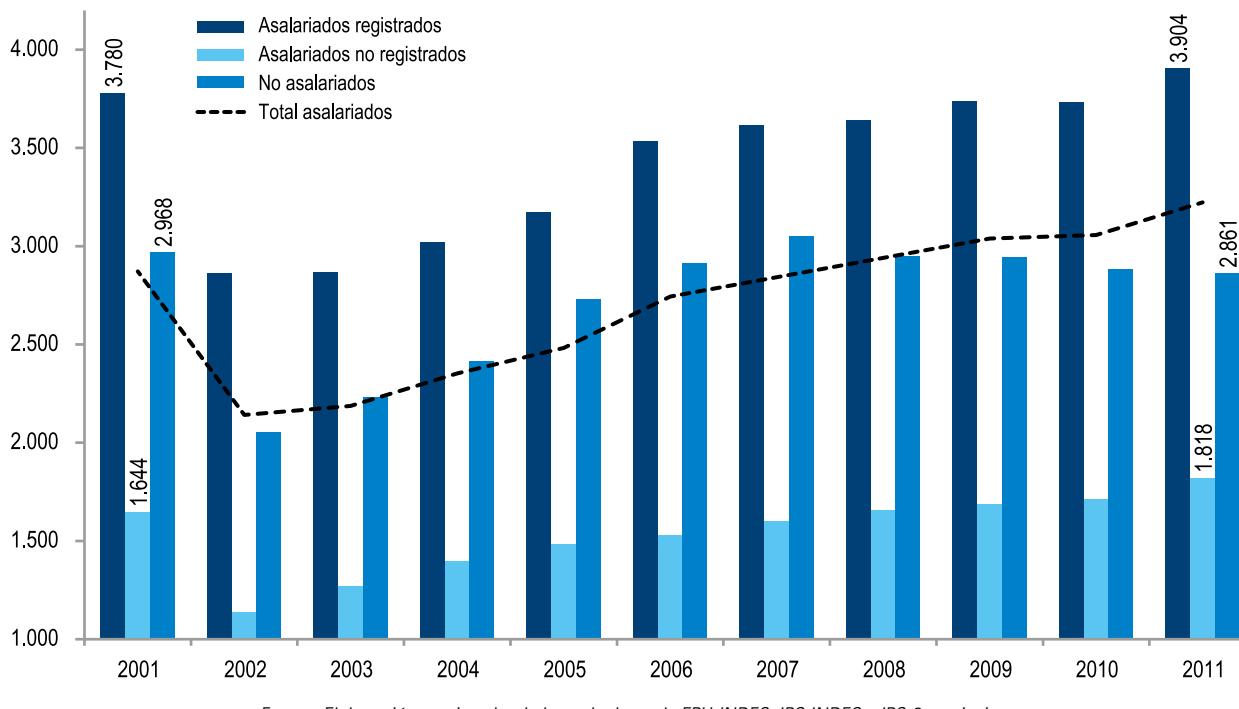
El Gráfico N° 4 muestra cómo han evolucionado los ingresos de los ocupados, clasificados según categoría ocupacional. Los datos se presentan en moneda de poder adquisitivo constante, a valores de 2011, de manera de poder comparar el poder adquisitivo de estos ingresos en el tiempo.¹¹ Es posible, en primer lugar, apreciar las importantes distancias que existen en los ingresos promedio de cada una de las categorías; en particular, el salario promedio de los asalariados no registrados equivale a menos de la mitad de la remuneración promedio de quienes se encuentran registrados.

¹⁰ La desigualdad entre los ingresos de los trabajadores es una de las principales razones que explican la desigualdad en los ingresos de los hogares y sus cambios a través del tiempo. En la posconvertibilidad, la reducción del grado de desigualdad en la distribución de estos ingresos se explica en un 90% por la menor desigualdad en los ingresos laborales (Trujillo y Villafañe, 2010).

¹¹ Para los asalariados registrados se cuenta con otra fuente de información referida a sus remuneraciones, que es la proveniente de las bases de datos del sistema previsional (SIPA), a partir de las cuales los Ministerios de Economía y de Trabajo publican cierta información agregada. Estos datos presentan algunas diferencias respecto de los captados por EPH. Por un lado, la información del SIPA se refiere al universo de los asalariados registrados, mientras que la EPH es una encuesta realizada en un conjunto de aglomerados urbanos del país, en general los de mayor tamaño y las capitales provinciales, que en principio busca captar todas las formas de ocupación posibles. Por otra parte, el SIPA contiene información sobre la remuneración total, excluyendo asignaciones familiares, mientras que se espera que los encuestados por la EPH respondan sobre el salario de bolsillo, es decir, sin los descuentos sobre el salario y sumando las asignaciones familiares, en los casos en que se cobren. Una diferencia potencialmente importante que puede existir entre ambas fuentes ocurre cuando existen salarios que los empleadores no registran en su totalidad (una parte del mismo se paga “en blanco”, la otra no). Si luego se registra el salario completo, ello se vería reflejado en los registros del SIPA como un incremento salarial, cuando en realidad es un simple “blanqueo”.

Gráfico N° 4

Ingresos laborales reales de los ocupados según categoría ocupacional, 2001-2011 (en valores a precios constantes de 2011).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC, IPC-INDEC e IPC-9 provincias.

No obstante, durante la posconvertibilidad, los ingresos de los asalariados no registrados crecieron a un ritmo mayor que los de los asalariados registrados. Si bien en 2002 la caída que sufrieron los no registrados fue sustancialmente mayor (-30,8% vs. -24,2% de los registrados), los incrementos que tuvieron lugar en 2003 y en 2004 son los que explican la reducción de la brecha entre los ingresos de estos grupos. En cambio, desde 2005 la evolución de los ingresos de ambos grupos ha sido relativamente similar.

La dinámica diferencial de los ingresos de estos dos grupos implicó una mejora en términos distributivos al estrecharse la brecha entre los ingresos de ambos, aunque es importante destacar que las diferencias aún siguen siendo elevadas: los ingresos de los asalariados no registrados pasaron de representar el 41,4% al 46,2% de los ingresos promedio de los registrados. En el caso de los no asalariados, se observa en cambio un comportamiento dispar, de manera que hacia el final del período sus ingresos resultan incluso menores que en 2001.

El estrechamiento de las brechas entre las remuneraciones de los asalariados registrados y no registrados, aunque sea limitado, implica un cambio respecto de las tendencias que se desplegaron durante el período de la convertibilidad, cuando, por el contrario, se ensancharon significativamente (los salarios de los no registrados representaban el 49,5% de los salarios de los trabajadores registrados en 1995). En principio este dato resulta llamativo y aparentemente paradójico, ya que en el período en el cual la brecha se redujo (entre 2002 y 2004 fundamentalmente) se desplegó una serie de políticas tendientes a elevar el piso de los salarios registrados, con mayor impacto sobre los ingresos más bajos: los incrementos salariales por decreto y los aumentos del Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM).¹² Podría pensarse, entonces, que estas políticas no afectaron sólo a los ingresos de los registrados sino que fueron, en cierta medida, indicativas de un nuevo piso salarial para el conjunto de los asalariados. En ese sentido, dado que los salarios son sustancialmente más bajos entre los no registrados, podrían haber tenido un mayor impacto sobre estos últimos, siempre y cuando los trabajadores que no cuentan con un contrato laboral pudieran reclamar y recibir también estos aumentos.

¹² Entre julio y diciembre de 2002 se dispuso por decreto un incremento salarial de \$100 para los trabajadores del sector privado. En enero y febrero de 2003 la suma fue de \$130, para pasar a ser de \$150 en los dos meses siguientes y de \$200 en mayo y junio e incorporarse al salario básico a partir del mes de julio. En enero de 2004 se definió una suma adicional de \$60 y en el mismo mes de 2005 otra suma de \$100. Ambas fueron incorporadas al salario básico en abril de 2005, con incrementos que las llevaron a \$60 y \$120 respectivamente. Por su parte, el SMVM se incrementó progresivamente, de modo que pasó de \$200 en julio de 2003 a \$630 en el mismo mes de 2005, es decir, creció un 215% en términos nominales en dicho período.

Asimismo, deben tenerse en cuenta otras cuestiones que hacen a la explicación de esta aparente paradoja. Por un lado, que en el período en el cual se reduce la brecha, el empleo de los no registrados se incrementó por encima del correspondiente a los registrados, cuestión que se revertiría con posterioridad.¹³ Así como en los años noventa el elevado excedente de fuerza de trabajo había actuado como un mecanismo disciplinador sobre los trabajadores, forzándolos a aceptar condiciones precarias de trabajo y remuneraciones en descenso, un achicamiento relativo en la magnitud de ese ejército industrial de reserva permitió una mayor capacidad de negociación a los trabajadores. Mientras que los más afectados en los noventa habían sido los asalariados no registrados, produciéndose una segmentación en el mercado laboral, en los años 2003 y 2004 la rápida recuperación del empleo permite que se revierta parcialmente esta situación.

Debe considerarse, además, que los salarios no registrados se habían reducido a un nivel tan mínimo con la crisis final de la convertibilidad que, en el caso de los niveles más bajos, no permitían siquiera la subsistencia de las familias trabajadoras. En este contexto, resultaba esencial que los salarios más bajos se incrementasen, incluso para que los propios trabajadores estuviesen en condiciones de trabajar. Más aún, cuando los rubros de consumo básico –como los alimentos y la indumentaria– tuvieron incrementos de precios aún mayores que la inflación promedio en esos años.

Finalmente, es preciso resaltar que, cuando se observan los salarios promedio de cada categoría ocupacional, estos promedios se pueden ver afectados por los cambios de composición al interior de cada grupo. Así, por ejemplo, si entre los asalariados no registrados el empleo crece de modo sesgado hacia aquellos con mayores salarios, ello implicará una suba del salario promedio de esta categoría. Cuando se discriminan las remuneraciones de los asalariados según su antigüedad en el puesto, se verifica que aquellos ocupados con menor antigüedad (hasta un año) son quienes tuvieron un mayor incremento salarial entre 2002 y 2005.¹⁴ Ello se repite tanto para los asalariados registrados como para los no registrados. En ese sentido, este grupo de nuevos ocupados, al incrementar en mayor medida sus salarios hasta 2005, puede explicar también parcialmente el mayor incremento salarial entre los no registrados, ya que es entre ellos donde más aumenta la ocupación.

Más allá de la categoría ocupacional, otra dimensión que suele tener un efecto diferencial sobre los salarios percibidos es el nivel educativo. Los trabajadores con mayores credenciales educativas suelen desempeñarse en puestos de mayor calificación, es decir, puestos que requieren mayores conocimientos generales y una mayor capacitación específica; en estos puestos los salarios son más elevados

El Gráfico N° 5 muestra los salarios de los trabajadores en relación de dependencia según nivel educativo. Para simplificar, se presentan tres niveles educativos: bajo (aquellos que no llegaron a completar la escuela secundaria), medio (aquellos que tienen entre secundario completo y terciario o universitario incompleto) y alto (los de nivel terciario o universitario completo o más). Puede apreciarse que son importantes las brechas salariales entre estos tres niveles, en particular, debido a la diferenciación de los salarios del nivel educativo más alto. Estas brechas tuvieron un importante ensanchamiento durante la década de 1990; en un contexto de alto desempleo como el vigente entonces, los trabajadores con nivel educativo alto –que suelen tener además mayor capacitación específica en su puesto y son más difícilmente reemplazables– tuvieron mayores probabilidades de emplearse, y aún de exigir mejores condiciones de trabajo y de elevar sus salarios.

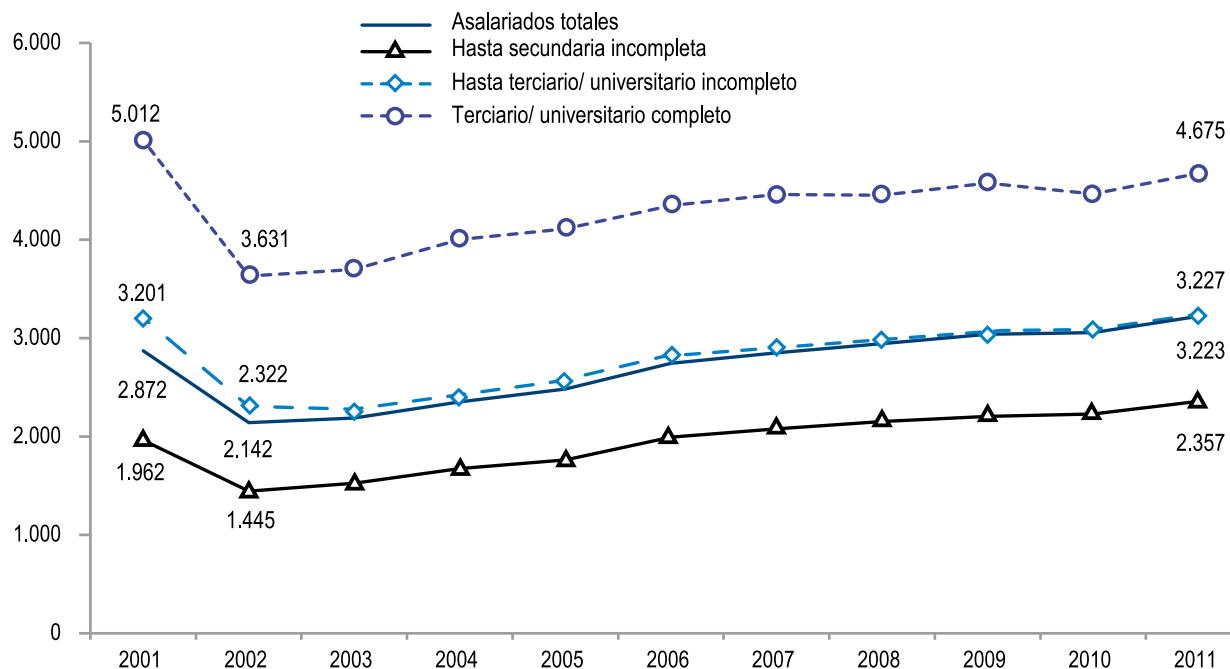
Entre 2001 y 2011 los salarios del nivel educativo más bajo crecieron por encima del promedio, aumentando 20,1% en términos reales. Por el contrario, los del nivel más alto no alcanzaron –aún después de casi diez años de mejoras económicas– a recuperar el nivel que tenían antes de la crisis de 2001-2002 y se encuentran actualmente por debajo de ese valor. En ese sentido, se trata de una dinámica exactamente opuesta a la de la década de la convertibilidad.

¹³ Entre 2001 y 2004, el empleo asalariado registrado creció 7,6% y el no registrado se expandió 15,1%. Desde entonces hasta 2004 la dinámica se invirtió, el primero creció 52,8% mientras que el segundo tuvo una reducción de 1,1%.

¹⁴ Por falta de información adecuada, no puede hacerse este cálculo para el año 2004.

Gráfico N° 5

Evolución de los ingresos reales de los asalariados según nivel educativo, 2001-2011 (en valores a precios constantes de 2011).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC, IPC-INDEC e IPC-9 provincias.

Esta evolución implicó una reducción de las brechas entre los salarios de estos grupos de trabajadores: los ingresos de aquellos con menor nivel educativo pasaron de representar en promedio tan sólo el 39,1% de los de mayor educación en 2001 a ser equivalentes al 50,4% de esos ingresos en 2011. En el caso de los trabajadores con nivel educativo medio, los cambios no fueron tan importantes, dado que sus ingresos pasaron del 63,8% al 69,0% de los ingresos de los trabajadores con mayor nivel educativo.

Aunque durante todo el período los ingresos de los trabajadores con menor nivel educativo crecieron por encima del promedio, no sucedió con la misma intensidad durante toda esta etapa. En 2002 los salarios de los tres niveles educativos tuvieron una caída similar en términos reales, lo que fue consecuencia de que las remuneraciones nominales prácticamente no se ajustaron en un contexto de fuerte incremento de los precios de la canasta de consumo. Los años 2003 y 2004 son aquellos en los cuales el incremento de los salarios del nivel educativo bajo resultó mayor en relación con el promedio, de modo que puede inferirse que las políticas de ingreso ya mencionadas (los incrementos salariales de suma fija por decreto, los aumentos del Salario Mínimo, Vital y Móvil) tuvieron un efecto importante en la elevación de estos ingresos. Esto podría contribuir a explicar por qué los trabajadores con nivel educativo bajo comenzaron a recuperar el nivel de sus ingresos antes que el resto y a un ritmo mayor. En este caso, los incrementos de suma fija y la elevación del mínimo tienen un impacto mayor sobre los ingresos de este grupo de trabajadores, que habían sufrido las mayores caídas durante la convertibilidad.

De todas formas, las remuneraciones de los asalariados con nivel educativo bajo siguieron creciendo levemente por encima del promedio. En ese sentido, el efecto igualador que suele tener la negociación colectiva puede haber influido en esta evolución, ya que los asalariados de menor nivel educativo cuentan en general con una mayor cobertura de este tipo de negociación que los asalariados de mayor nivel de educación. Entre estos últimos, la negociación salarial individual suele ser más frecuente, dado que en muchos casos no se encuentran cubiertos por los convenios colectivos, de manera que es posible que hayan tenido una menor capacidad de negociación frente a los incrementos de precios en comparación con los trabajadores incluidos en convenio.¹⁵

Además del efecto igualador de estas instituciones laborales, la explicación del comportamiento diferencial de los ingresos puede también asociarse con el hecho de que la tasa de desocupación entre los trabajadores de menor nivel educativo haya sido la que se redujo a un ritmo mayor en el período, pasando de casi el 30,4% de los activos con nivel educativo bajo en 2001

¹⁵ Véase Marshall (2000) y Trajtemberg (2009) sobre los efectos de la negociación salarial colectiva sobre la distribución salarial.

al 8,7% en 2011. Entre los trabajadores con nivel educativo mayor las caídas no fueron tan espectaculares, aunque partían de situaciones relativamente más favorables.¹⁶ En cambio, en la década anterior, como se dijo, estos trabajadores fueron quienes más sufrieron el desempleo y se vieron obligados a aceptar puestos de mala calidad y bajas remuneraciones.

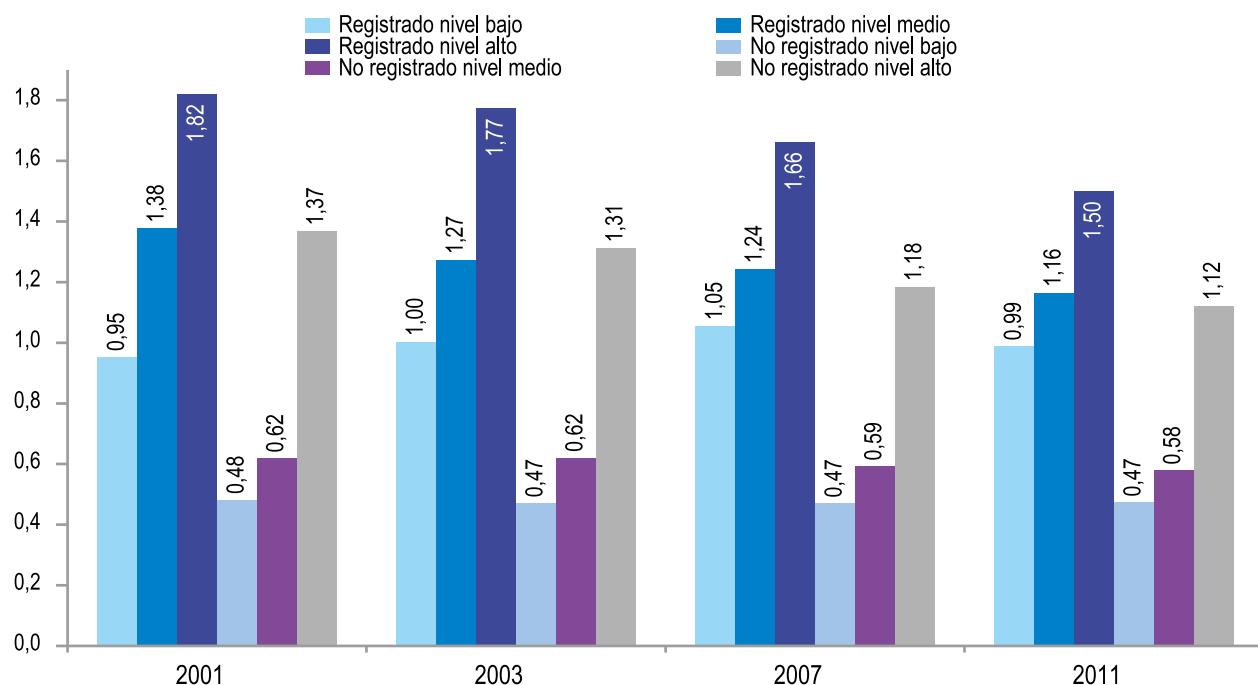
Se ha visto que los salarios de los trabajadores en puestos no registrados y con menor nivel educativo son los que mejor desempeño tuvieron en la posconvertibilidad. Si se agrupa a los trabajadores considerando las dos dimensiones (registro en el sistema de seguridad social y nivel educativo), se observa que el nivel educativo parece explicar una parte importante de la dinámica de los ingresos. En efecto, la tasa de crecimiento en el período resultó mayor para todos los asalariados de bajo nivel educativo, ya sea que se desempeñen en puestos registrados o no en el sistema de seguridad social.

No obstante, cuando se considera sólo a los asalariados con bajo nivel educativo, la evolución de los salarios reales resulta más favorable para los que tienen relaciones laborales registradas en la seguridad social que para quienes no están registrados. En este sentido, puede decirse que para este grupo se verifica que lograron mejores resultados en materia salarial quienes estuvieron cubiertos por la negociación colectiva, es decir, los registrados. El grupo para el cual esta relación no se mantiene son los asalariados de nivel educativo medio, ya que entre ellos crecieron más relativamente los salarios de los no registrados.

Esta evolución, como se mencionó, contribuyó a una reducción de las brechas de los ingresos de los diferentes grupos, aunque las brechas continúan siendo elevadas (Gráfico N° 6). Los asalariados registrados con nivel educativo alto, que son quienes tienen los mayores remuneraciones, pasaron de percibir salarios que se encontraban un 81,9% por encima del promedio en 2001, a tener ingresos que superaban en un 49,9% al promedio en 2011. Asimismo, los empleados no registrados con nivel educativo alto y los registrados con nivel educativo medio, que también mantienen ingresos por encima del promedio, redujeron la brecha que los separa del total de los asalariados durante toda la etapa. En el otro extremo, los trabajadores no registrados con nivel educativo bajo, que son quienes tienen los menores ingresos relativos, se mantuvieron con salarios que representaron el 47% de la remuneración promedio.

Gráfico N° 6

Salarios relativos según categoría ocupacional y nivel educativo, respecto al salario promedio total, 2001-2011.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC, IPC-INDEC e IPC-9 provincias.

¹⁶ Entre las personas con nivel educativo medio, la tasa de desempleo pasó del 20,7% promedio en 2001 al 8,4% en 2011. Para trabajadores con nivel educativo alto las cifras son 9,7% y 3,0%, respectivamente. De todas formas, la reducción de los salarios reales de los trabajadores con nivel educativo alto en un período en el cual su desocupación se reduce no deja de resultar llamativa. Debería estudiarse si existe algún problema de captación de estos ingresos en la EPH (como un creciente nivel de subdeclaración) que pueda incidir en estos resultados.

Se analizaron hasta aquí las diferencias entre los salarios de trabajadores con diferente categoría ocupacional y diferente nivel educativo. Hay que considerar también que la evolución de las diferentes ramas de actividad económica fue distinta durante el período, tanto en lo referente al crecimiento de su producto y de su empleo así como al desarrollo de la negociación salarial en cada una de ellas. De hecho, los salarios de los trabajadores que se desempeñan en las distintas ramas difieren tanto en su nivel como en su evolución.

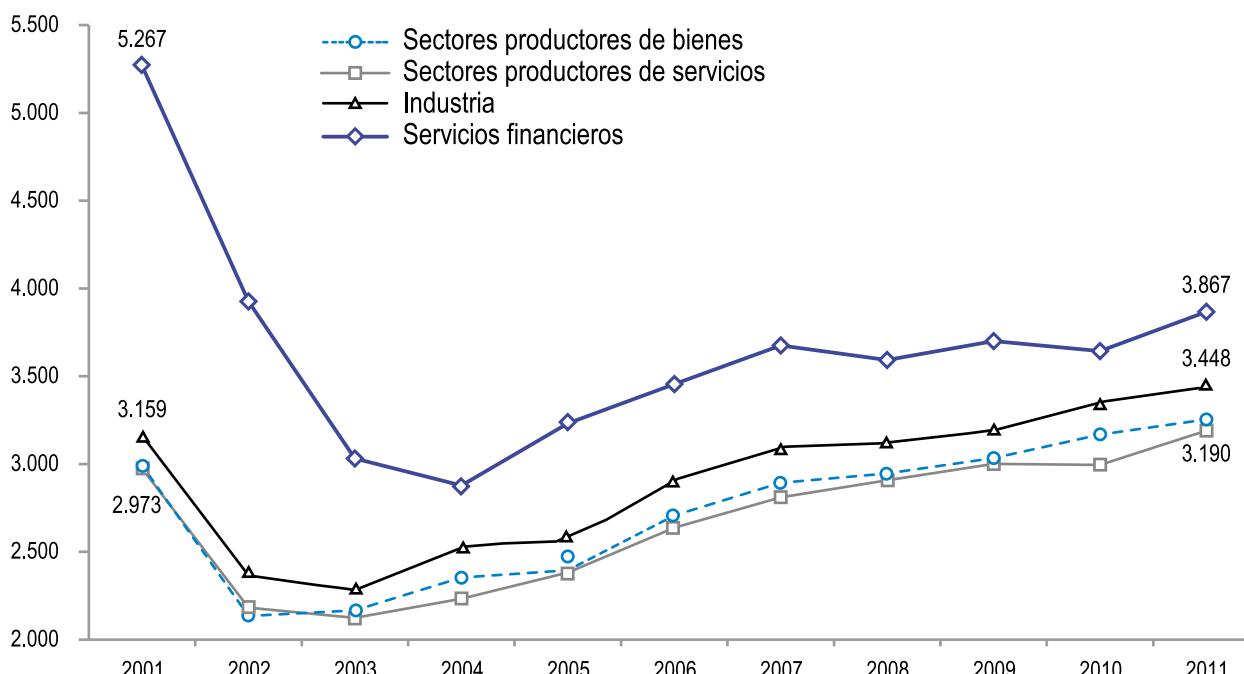
Los sectores productores de bienes, que son aquellos que generaron una mayor cantidad de puestos de trabajo en la posconvertibilidad, mostraron un mayor crecimiento en los salarios reales que los sectores productores de servicios, que tuvieron una dinámica menor en la creación de empleo. Si se observan las diferentes ramas a un nivel de desagregación mayor, surge que entre 2001 y 2011 el poder adquisitivo de los trabajadores del transporte, de la industria y de los servicios personales es el que creció en mayor medida, seguidos de la construcción y del comercio. De todos modos, las diferencias en el ritmo de aumento salarial entre estos sectores son reducidas.

Los salarios del sector transporte y comunicaciones comenzaron a ganar posiciones relativas a partir de 2006. Es una actividad que no se caracterizó por un incremento especialmente alto del nivel de ocupación, de manera que la evolución de las remuneraciones podría explicarse por la dinámica de la negociación colectiva para esa rama, cuyos acuerdos salariales funcionaron como "testigo" para la negociación salarial del resto de las actividades (Campos y Campos, 2011).

Se destaca, finalmente, el caso de los asalariados del sector de servicios financieros, cuyos salarios tuvieron una evolución que se diferencia del promedio. En este sector, cuyos salarios se ubican entre los más altos, las remuneraciones crecieron sustancialmente por debajo de la media, de manera que aún permanecen un 26,6% por debajo del nivel que habían alcanzado a fines de la convertibilidad (Gráfico N° 7). La evolución de los salarios en este sector es congruente con la del total de los asalariados registrados, cuyo peso es significativamente mayor en esta actividad que en otras (74,1% en 2001 y 78,1% en 2011).

Gráfico N° 7

Salarios reales según rama de actividad, 2001-2011 (en valores a precios constantes de 2011).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC, IPC-INDEC e IPC-9 provincias.

Este comportamiento diferencial de los ingresos —que, tal como se mostró, favoreció a los trabajadores de menores salarios— trajo como resultado una reducción de la desigualdad de los ingresos entre trabajadores, cuyo análisis se aborda en la sección que sigue.

5. Distribución de los ingresos laborales

La reducción de las brechas entre diferentes categorías de asalariados se reflejó efectivamente en un menor nivel de desigualdad en la distribución de sus ingresos. El grado de desigualdad puede apreciarse a partir de diversos indicadores.¹⁷ Uno de ellos es la relación entre los ingresos promedio que perciben los trabajadores de diferentes quintiles salariales.¹⁸

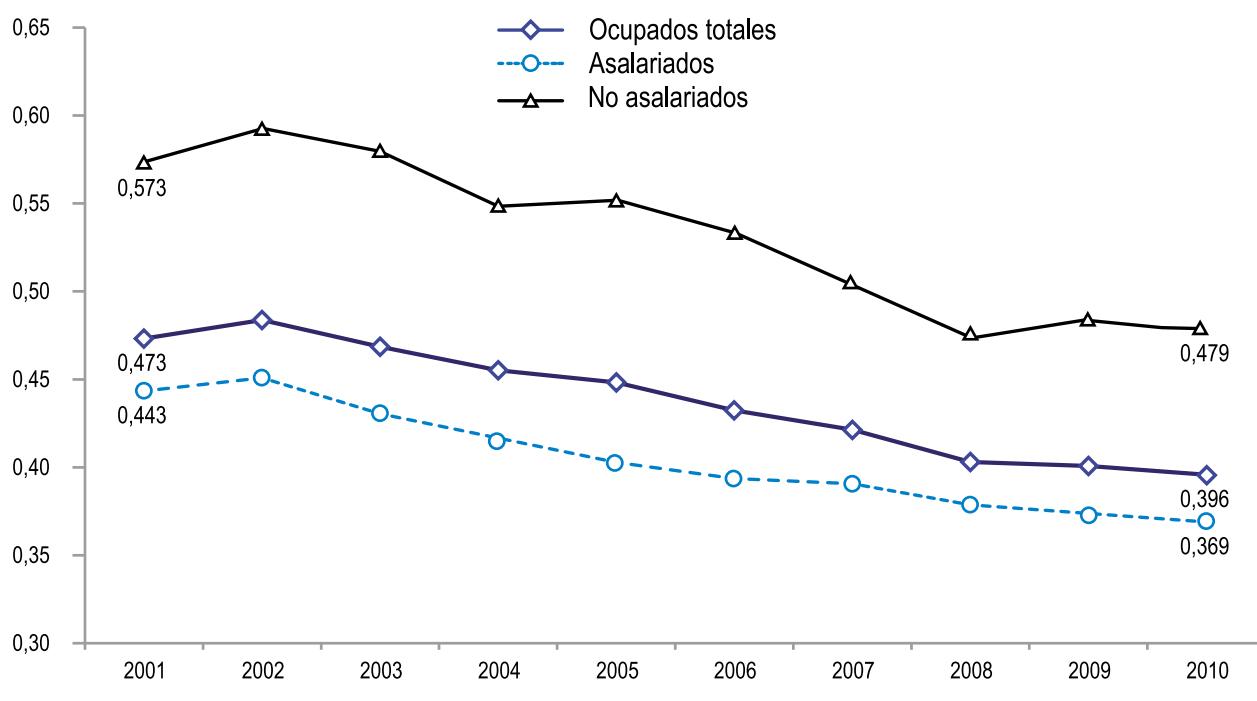
El salario promedio del 20% de trabajadores con mayores remuneraciones era en 2001 equivalente a 10,9 veces el salario promedio del 20% de menores ingresos. En 2004, esta distancia llegó a su nivel máximo, de 13,8 veces. Desde entonces se redujo, de modo que en 2011 el valor resultó de 10,0 veces. No obstante, estas cifras dan cuenta de las importantes distancias que siguen existiendo entre los ingresos de los trabajadores.

Cabe aclarar que este indicador sólo da cuenta de la brecha que existe entre los ingresos de los trabajadores que se encuentran en los extremos de la distribución. Otro indicador muy utilizado para la medición del grado de desigualdad en la distribución de los ingresos es el coeficiente de Gini, que permite evaluar la distribución de todos los salarios.¹⁹ Mientras más cercano a cero esté el valor del coeficiente de Gini, menor es el nivel de desigualdad. En cambio, mientras más inequitativa resulte la distribución, más cercanos a uno serán los valores del coeficiente. En el extremo, un Gini igual a uno representa una situación en que la totalidad de los ingresos se concentran en una sola persona.

Para el período de la posconvertibilidad, el coeficiente de Gini muestra una clara tendencia a la reducción de la desigualdad: su valor disminuyó entre 2001 y 2011, tanto para el total de los ocupados como para el conjunto de los asalariados. La mayor reducción de la desigualdad se produjo entre los no asalariados (pasó de 0,573 a 0,479), aunque para ese grupo el coeficiente se mantiene en un nivel marcadamente mayor que el promedio, lo cual es indicativo del elevado grado de heterogeneidad presente al interior de este grupo (Gráfico N° 8).

Gráfico N° 8

Coeficiente de Gini de los salarios según categoría ocupacional, 2001-2011.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC.

¹⁷ Para un análisis detallado del impacto de los cambios producidos en la Encuesta Permanente de Hogares sobre los indicadores de distribución del ingreso, ver Pacífico *et al.* (2011). Como se mencionó, para este análisis se excluyeron a partir de 2007 las personas que no informaron ingresos.

¹⁸ Para la construcción de los quintiles se ordena a los asalariados de menor a mayor según su remuneración y luego se los divide en cinco grupos que contienen –cada uno– la misma cantidad de personas. Una vez divididos los asalariados de este modo, puede calcularse el cociente entre los salarios promedio de los quintiles extremos, por ejemplo, el quinto en relación con el primero. Ello indicaría cuántas veces más elevados son los salarios del 20% de los trabajadores con mayores salarios respecto del 20% con menores salarios.

¹⁹ El coeficiente de Gini constituye una medida que resume la distancia que existe entre la distribución que se observa y una distribución hipotética perfectamente equitativa en la cual cada grupo de trabajadores se apropia de una proporción del ingreso igual a su propio peso en el total de asalariados (por ejemplo, el 1% de los asalariados recibe el 1% del total de la masa salarial).

Esta reducción persistente en el nivel de desigualdad –luego del incremento que tuvo con la crisis de 2002– se relaciona, por un lado, con las reducciones en las brechas de salarios promedio de distintos grupos de trabajadores mostradas en la sección anterior. Pero otra parte de la explicación tiene que ver con la reducción de la desigualdad al interior de cada uno de estos grupos de asalariados. En el Cuadro N° 1 se muestran los Coeficientes de Gini calculados sobre los salarios de los trabajadores en relación de dependencia, según se encuentren registrados o no en el sistema de seguridad social y según su nivel educativo. Puede verse que en todos los casos, aunque con diferente intensidad, el grado de desigualdad se reduce entre 2001 y 2011.

Cuadro N° 1**Coeficientes de Gini de los ingresos laborales de los asalariados según categoría de registro y nivel educativo. 2001, 2003, 2007 y 2011.**

Categoría	2001	2003	2007	2011
Asalariado registrado	0,372	0,359	0,312	0,298
Asalariado no registrado	0,451	0,432	0,423	0,410
Nivel educativo				
Hasta secundaria incompleta	0,387	0,382	0,379	0,361
Hasta terciario incompleta	0,425	0,387	0,345	0,335
Terciario completa	0,406	0,426	0,367	0,329

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC.

Los asalariados no registrados muestran durante toda esta etapa una desigualdad mayor que el promedio de los asalariados y, si bien ésta se reduce, lo hace a un ritmo menor que entre los asalariados registrados. La gran heterogeneidad de los ingresos de los trabajadores no registrados puede deberse tanto a la disparidad de características dentro de este grupo como a la ausencia de instancias de negociación colectiva de sus salarios, de manera que cada trabajador debe pactar a nivel individual sus remuneraciones con su empleador, lo cual tiende a asociarse con una mayor dispersión de las remuneraciones.

Tal como se mostró, una importante fuente de desigualdad en los ingresos laborales proviene del nivel educativo de los trabajadores. Adicionalmente, la distribución de los salarios al interior de cada nivel presenta importantes diferencias.

La evolución del grado de desigualdad al interior de cada uno de estos grupos siguió en los últimos diez años trayectorias disímiles, aunque en todos los casos descendentes. Entre los trabajadores de menor nivel educativo –aquellos cuyos salarios crecieron a un ritmo mayor en promedio– la desigualdad se redujo a un ritmo menor que para el resto (el Coeficiente de Gini pasó de 0,387 a 0,365), de manera que a finales de 2011 era el grupo cuyos ingresos presentaban una mayor concentración, a pesar de ser quienes mostraban una menor dispersión al comienzo del período. Esta evolución puede relacionarse con la mayor presencia de trabajadores con estas características entre los asalariados no registrados.

En cambio, el Gini se redujo de manera más marcada entre los trabajadores de nivel educativo medio, pasando de 0,425 a 0,335. La desigualdad de los salarios entre los trabajadores de nivel educativo alto, que son quienes presentan una distribución más equitativa al final del período, también se redujo sustancialmente: pasó de 0,406 a 0,326 entre 2001 y 2011.

6. Conclusiones

A lo largo del presente artículo se han mostrado diversos indicadores que dan cuenta de la reducción de la desigualdad que tuvo lugar durante el período de la posconvertibilidad. En primer lugar, se destaca el incremento en la participación de la masa salarial en el Valor Agregado total, partiendo de los mínimos valores vigentes en 2002-2003. En este aspecto, la participación de los trabajadores sobre la riqueza producida se eleva en relación con el momento más profundo de la crisis, aunque no alcanza a superar los mejores registros de la década de 1990 –ya de por sí muy inferiores a los niveles vigentes a mediados de la década de 1970. Se aprecia, de este modo, que no ha podido revertirse aún la inequitativa matriz distributiva desplegada en Argentina desde la dictadura militar y hasta el final de la década de la convertibilidad.

A su vez, se analizaron las distancias existentes entre los ingresos promedio de los trabajadores de distintos grupos: entre asalariados registrados y no registrados, entre asalariados con distinto nivel educativo, y entre quienes se desempeñan en empresas de distintas ramas de actividad económica. Entre los hallazgos más relevantes en este aspecto, debe resaltarse

que los salarios de quienes no tienen una relación registrada, así como los de aquellos con menor nivel de educación, se han expandido por encima del promedio entre 2001 y 2011, de modo que se achicaron en cierta medida las brechas existentes.

En la explicación de esta dinámica no puede dejar de mencionarse el papel que desempeñaron las políticas de ingresos desplegadas en los primeros años de la posconvertibilidad: desde los incrementos salariales de suma fija dispuestos por el Poder Ejecutivo hasta los sucesivos aumentos del Salario Mínimo, Vital y Móvil. Estas políticas afectaron en mayor medida a los trabajadores de menores ingresos y podrían haber alcanzado, incluso, a los asalariados no registrados. De hecho, fue el período en el cual estas políticas se desarrollaron el momento en el cual se produjo la mayor reducción de las brechas salariales, que luego tendieron a mantenerse.

Como resultado de los mayores incrementos salariales obtenidos por los trabajadores de menores ingresos relativos, se observa una reducción de la desigualdad. Pero también se produce una disminución de la inequidad al interior de cada uno de estos grupos de trabajadores, que resulta mayor en el caso de los asalariados registrados y de quienes tienen nivel educativo medio o alto. La menor desigualdad al interior de los trabajadores en relación de dependencia con una relación laboral registrada puede relacionarse, a su vez, con el impacto de la negociación colectiva que tiende a favorecer una mayor homogeneidad salarial.

En definitiva, los hallazgos permiten resaltar que la disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso que tuvo lugar en la posconvertibilidad se vincula con dos razones principales. Por un lado, la mejora en la situación del mercado de trabajo –en particular, el menor nivel de desocupación– que colocó a los trabajadores y sus organizaciones en una posición relativa de mayor fortaleza desde la cual negociar sus salarios. Por otro lado, el papel de las instituciones laborales, que actuaron efectivamente en el sentido de contribuir a comprimir la desigualdad.

Bibliografía

Altimir, Oscar y Luis Beccaria (1999) "Distribución del ingreso en Argentina", Serie Reformas Económicas, Nº40, CEPAL, Santiago de Chile.

Abeles, Martín y Fernando Toledo (2011) "Distribución del ingreso y análisis macroeconómico: un repaso de la literatura y de los desafíos de la política económica", en Novick, M. y S. Villafañe (comps). *Distribución del ingreso. Políticas y enfoques desde el Sur*, MTEySS/PNUD, Buenos Aires.

Beccaria, Luis (2007) "El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos" en Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL.

Campos, Luis, Mariana González y Marcela Sacavini (2010) "El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento" en *Realidad Económica* Nº253, IADE, Buenos Aires, julio-agosto.

Campos, Julia y Luis Campos (2011) "La negociación colectiva y el salario real: una aproximación al patrón de regulación de los salarios en la posconvertibilidad (2003-2010)", Observatorio del Derecho Social, CTA.

CIFRA (2011) "El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la estructura distributiva", Documento de Trabajo Nº 9, Buenos Aires.

Damill, Mario, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio (2011) "Macroeconomic policy for full employment and decent work for all: an analysis of the Argentine experience", Employment Working Paper Nº 109, OIT.

Fabris, Julio (2002) "Estimación de la distribución del ingreso. El abandono de la distribución funcional", en VIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, octubre.

González, Mariana (2011) "Los límites del patrón de crecimiento para la creación de empleo" en *Apuntes para el Cambio* Nº1, noviembre-diciembre (www.apuntesparaelcambio.com.ar).

Lindenboim, Javier, Juan Graña y Damián Kennedy (2005) "Distribución funcional en Argentina. Ayer y hoy", Documento de Trabajo Nº 4, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires.

Lindenboim, Javier, Mariana González y Leandro Serino (2000) "La precariedad como forma de exclusión", presentado al IV Simposio Internacional "El Cono Sur. Su inserción en el tercer milenio", Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires, octubre.

Marshall, Adriana (2000) "Regulación del mercado de trabajo, salarios y disciplina laboral. Un análisis comparativo", XXII Conferencia de la Latin American Studies Association, Miami.

Maurizio, Roxana (2009) "Macroeconomic regime, trade openness, unemployment and inequality: the Argentine experience". IDEAs Working Paper N° 03/2009.

Pacífico, Laura, Florencia Jaccoud, Ezequiel Monteforte y Agustín Arakaki (2011) "La Encuesta Permanente de Hogares 2003-2010. Un análisis de los efectos de los cambios metodológicos sobre los principales indicadores sociales" el 10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, agosto.

Trajtemberg, David (2009) "El impacto de la determinación colectiva de salarios sobre la dispersión salarial" en *Trabajo, ocupación y empleo*, Serie estudios laborales N° 8, MTEySS, Buenos Aires.

Trujillo, Lucía y Soledad Villafaña (2010) "Factores asociados a la dinámica distributiva: una aproximación desde la descomposición por fuente de ingreso", Octavas Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, Pcia. de Buenos Aires.