

Restricción externa y salarios: Argentina durante el siglo XXI

External constraint and wages: Argentina during the 21st century

Ana Fernández *
Mariana González **

Resumen

Este artículo aborda el análisis de la restricción externa en su relación con la capacidad de compra los salarios en Argentina entre 2002 y 2019. Para ello se analiza i) el salario como motor de demanda interna, su relación con el consumo y las importaciones; ii) el salario como impulsor de demanda de bienes y servicios externos en forma directa y su relación con las importaciones de bienes finales y el turismo; iii) el salario visto desde el punto de vista del costo y la competitividad. Para el análisis fue necesario realizar una reconstrucción y empalme de series de mediano plazo macroeconómicas y vinculadas con el mercado laboral. La evidencia presentada permite afirmar que la presión de los gastos de las personas asalariadas sobre las cuentas externas resulta limitada en comparación con otros factores.

Palabras clave: restricción externa, mercado laboral, salarios, consumo, importaciones

Abstract

This article analyzes the external constraint in relation to the purchasing power of wages in Argentina between 2002 and 2019. For this, it examines: (i) wages as a driver of domestic demand and their relationship with consumption and imports; (ii) wages as a direct driver of demand for foreign goods and services, focusing on their link with imports of final goods and tourism; and (iii) wages from the perspective of cost and competitiveness. The analysis required the reconstruction of medium-term macroeconomic and

* Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).

** Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales / Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (FLACSO/CONICET)

labor market-related data series. The evidence presented supports the conclusion that the pressure exerted by wage earners' expenditure on the external accounts is limited in comparison to other factors.

Keywords: Argentina - external constraint – wages

Clasificación JEL: E24, E21, F16

1. Introducción

Este artículo se propone analizar la relación entre la restricción externa y la capacidad de compra de los salarios en Argentina entre 2002 y 2019. Para ello se analizará la evolución salarial —real y en moneda extranjera— en relación con los agregados macroeconómicos que expresan esta restricción. En particular se analiza i) el salario como motor de demanda interna, su relación con el consumo y las importaciones; ii) el salario como impulsor de demanda de bienes y servicios externos en forma directa y su relación con las importaciones de bienes finales y el turismo; iii) el salario visto desde el punto de vista del costo y la competitividad.

El amplio período bajo estudio permite comparar las características de esta relación a lo largo de diferentes esquemas político económicos. A su vez, los análisis toman como referencia la última etapa, recesiva, del régimen de convertibilidad que colapsó en 2002.

Plantear que existe una relación económica entre el nivel del salario real y la restricción externa implica resaltar que el nivel salarial que puede prevalecer en un determinado momento está condicionado por factores económicos. Ello no significa desconocer la importancia de otros condicionantes —la lucha de clases, los factores políticos—, sino reconocer que las disputas ocurren sobre un trasfondo en el que ciertos niveles salariales resultan económicamente viables y otros no.

Las series macroeconómicas y laborales utilizadas debieron en varios casos ser reconstruidas a partir de fuentes oficiales incompletas. En el Anexo metodológico al final del artículo se resumen las fuentes y metodologías empleadas.

El artículo se organiza de la siguiente forma: en una primera sección se resumen los desarrollos teóricos de Canitrot [1980, 1983] en torno al nivel salarial real compatible con el equilibrio del sector externo y se busca analizar en qué medida los cambios económicos que tuvieron lugar con posterioridad pueden limitar o modificar los supuestos de su análisis. En función de las relaciones teóricas establecidas, una segunda sección se dedica al análisis de la relación entre el salario y la restricción externa, diferenciando al salario como motor de demanda interna y de bienes externos y como costo laboral. Finalmente, se cierra con algunas conclusiones y un anexo metodológico.

2. Marco conceptual. El salario y la restricción externa

Se define generalmente a la restricción externa como el “límite al crecimiento económico generado por escasez de divisas” [Asiaín y Gaite, 2018]. En Argentina, en la última década y media, en un marco de desempeño económico deficiente, la relación entre la restricción externa, el crecimiento económico y la inflación ha sido frecuentemente discutida desde diferentes perspectivas [Abeles y otros, 2013; Amico y Fiorito, 2012; Katz y Bernat, 2012; Torchinsky Landau, 2024; Wainer y Schorr, 2015; Wainer, 2017]. Han sido, en cambio, menos frecuentes los estudios que abordaron el vínculo específico entre la restricción externa y los salarios reales y/o la distribución del ingreso [Amico, 2013; Gallo, 2014; Gerchunoff y Rapetti, 2016; Gerchunoff y otros, 2020].

Canitrot [1983] plantea en Argentina la primera referencia explícita a la relación entre restricción externa y salarios, a través de un modelo que sintetiza las características estructurales del país durante la etapa de la Industrialización por Sustitución de

Importaciones (ISI) y establece que existe un nivel del salario real que es compatible con el equilibrio en el balance de cuenta corriente, al que denomina “salario real de equilibrio”.

El modelo estiliza el comportamiento de la economía representándola con dos sectores principales [Canitrot, 1975]: el sector agropecuario que produce bienes para la exportación y el consumo interno, superavitario en materia de divisas, y el sector industrial, que produce exclusivamente para el mercado interno, con elevada dependencia respecto de insumos y bienes de capital importados. Los cambios en la demanda de bienes producidos por ambos sectores dependen de la evolución del consumo asalariado, que también impulsa indirectamente la demanda de inversión.

En esta economía un aumento de salario real por sobre el nivel de equilibrio tiende a generar un desequilibrio externo, que se corregiría mediante el alza del tipo de cambio y la consecuente caída del salario real. En equilibrio, el salario real no puede aumentar sin que el nivel de actividad baje. “El único modo de elevar ambos conjuntamente es aliviar la restricción externa” [Canitrot, 1983: 24]. Las conclusiones a las que llega Canitrot dependen de que exista un aumento más que proporcional de las importaciones ante el crecimiento económico. Se supone que el motor del crecimiento está en el mercado interno, pero que la restricción externa pone un techo a dicho crecimiento, dadas las posibilidades de expansión de las exportaciones.¹

A su vez, si bien en el corto plazo es posible aliviar la restricción externa mediante el ingreso de capitales y préstamos externos, en el largo plazo solo es posible hacerlo a través del aumento de las exportaciones y/o la sustitución de importaciones. Por último, cuando la restricción externa se vuelve más estricta, por ejemplo, por la necesidad de afrontar compromisos de deuda externa o

¹ Díaz Alejandro [1963], Braun y Joy [1968] y Diamand [1972] habían sentado las bases analíticas de este modelo simplificado de una estructura productiva heterogénea.

soltentar la importación de equipos de capital ante un fuerte proceso de inversiones, el salario real de equilibrio desciende.²

Cortés y Marshall [1986], sin discutir la esencia del modelo planteado, cuestionan la validez de identificar el consumo de las personas asalariadas con el consumo total, y sostienen que es necesario considerar la composición del consumo según distintos sectores sociales. Sin negar el papel que desempeña el incremento del consumo de los trabajadores en la demanda de importaciones, buscan demostrar que el consumo de otros sectores sociales tiene una influencia aún más significativa. A su vez, señalan que es preciso diferenciar entre personas asalariadas con ingresos muy diversos y pautas de consumo heterogéneas.³⁻⁴

Para aplicar el esquema de Canitrot a un período más cercano, es necesario evaluar si hubo cambios en la economía argentina que impliquen un límite o modificación en los supuestos de su análisis [Fernández y González, 2021].

Con respecto del esquema de división sectorial de la economía, el sector agropecuario sigue estando abocado principalmente a la exportación, es competitivo a nivel internacional y es el principal proveedor de divisas para la economía: en el período analizado en este artículo los productos primarios y manufacturas de origen agropecuario dieron cuenta casi del 60 % de las exportaciones totales del país.

En forma estilizada, el sector industrial se dedica principalmente a abastecer el mercado interno, es dependiente de insumos y bienes de capital importados y a su vez funciona bajo cierto nivel de

² Canitrot incluye un aporte adicional: considera la acción de los “operadores financieros”, cuyas expectativas de devaluación inciden sobre la demanda de divisas y sobre la tasa de interés de la economía, acelerando el ajuste económico ante un aumento salarial y adelantando su desenlace en el tiempo.

³ Ya Canitrot había señalado este problema como una limitación [1975: 334].

⁴ Otro mecanismo a través del cual los mayores salarios incidirían negativamente sobre el saldo comercial es la reducción de los saldos exportables, cuestión que también analizan y relativizan Cortés y Marshall [1986].

protección externa, aunque menor que el vigente durante la ISI como resultado de sucesivos procesos de apertura externa. Su peso en las exportaciones, que era casi nulo durante la mayor parte de la ISI, superó el 30 % en el período de análisis, producto del desarrollo de ciertos subsectores con capacidad exportadora.

Es importante incorporar en el análisis la existencia de las exportaciones de productos de origen industrial, la mayor heterogeneidad de la industria en términos de competitividad y un menor nivel estructural de protección externa, lo cual vuelve más relevante la consideración del salario como costo productivo, y no solo como motor del consumo, al momento de analizar su relación con la restricción externa.

Por otra parte, el grado de asociación entre crecimiento del producto y crecimiento de las importaciones es aún relevante, así como lo es la mayor limitación para el crecimiento de las exportaciones [Abeles y Cherkasky, 2020; Berrettoni y Castresana, 2009; Zack y Dalle, 2015].

En materia productiva, desde 2011 también reemergió como problema el déficit del sector energético [Goldstein et al, 2016; Barrera y Serrani, 2018]. La consecuencia no solo es que el salario resulte menos relevante en su potencial influencia sobre la restricción externa, sino que también el “salario de equilibrio” (en términos de Canitrot) compatible con dicha restricción se reduzca sustancialmente.⁵

Por último, el grado de apertura económica y financiera se ha modificado de manera sustantiva. Durante la ISI los análisis consideraban una economía con una industria por completo protegida de la competencia externa, pero hoy cabría dar mayor relevancia a la importación de productos finales, además de insumos y bienes de capital.

⁵ En la actualidad, las obras que habilitaron la explotación de gas no convencional y su transporte permiten avizorar un fin a este déficit energético.

A su vez, en relación con la cuenta capital, se pensaba en flujos de capitales financieros externos muy controlados, constituidos principalmente por la inversión extranjera directa (IED) y la remisión de utilidades correspondiente, así como préstamos internacionales —con incipiente relevancia a inicios de la década de 1970— y el pago consecuente de intereses. Ya cuando Canitrot escribía en 1983 este escenario se había modificado. El programa económico de la dictadura había implicado un importante proceso de apertura comercial y financiera, y más en general el inicio de la llamada “valorización financiera”, que provocó desindustrialización, acelerado endeudamiento externo y fuga de capitales. Estos fenómenos, a grandes rasgos, persistieron con posterioridad [Azpiazu y Nochteff, 1991; Basualdo, 2013]. De este modo, el crecimiento salarial y su vínculo con mayores importaciones tendría menor capacidad explicativa sobre la compleja problemática de la restricción externa, agravada por los flujos negativos constantes en materia de pago de utilidades, de intereses de la deuda externa, así como salidas de capitales bajo el fenómeno de la fuga [Gallo, 2013].

Como conclusión, vale destacar el conjunto de relaciones económicas que subyacen a la relación entre salario y restricción externa según surgen del análisis previo, considerando las complejidades existentes en el contexto de apertura comercial y financiera. El examen de esta relación implicaría analizar de forma paralela i) el salario como motor de demanda interna, su relación con el consumo y las importaciones; ii) el salario como impulsor de demanda de bienes y servicios externos en forma directa y su relación con las importaciones de bienes finales y el turismo; iii) el salario visto desde el punto de vista del costo y la competitividad. Asimismo, debería poderse sopesar la incidencia que pueda tener el salario sobre el saldo comercial y/o de cuenta corriente, en relación con fenómenos que implican estructuralmente un flujo de divisas negativo, como el pago de intereses por endeudamiento externo, la remisión de utilidades y, sobre todo, la fuga de capitales.

3. Relación entre la dinámica del mercado laboral y la restricción externa en argentina en el siglo XXI

Previo a adentrarse en el análisis específico del rol de los salarios en relación con la restricción externa, conviene hacer un sucido repaso de la evolución del mercado de trabajo durante el período de análisis.

3.1 La evolución del mercado laboral

En Argentina, el siglo XX terminó en una profunda crisis socioeconómica, resultado de la aplicación de políticas neoliberales y el mantenimiento de una paridad cambiaria fija y sobrevaluada. Tras una fuerte devaluación de la moneda en 2002, la crisis llegó a su máxima expresión: la actividad cayó 10.9 %, la tasa de desocupación alcanzó el 24.8 %, y los ingresos laborales perdieron el 20% de su poder adquisitivo [Beccaria y otros, 2005; Lindenboim y González, 2004; Maurizio, 2009]. La nueva configuración de precios relativos, sumada al alivio financiero que implicó la renegociación de la deuda pública, la mejora de los precios internacionales de los *commodities*, y la implementación de políticas expansivas permitieron una rápida recuperación económica [Azpiazu y Schorr, 2010]. La etapa que se extendió entre 2003 y 2015 se caracterizaría, en su conjunto, por un elevado crecimiento económico, un inusitado ritmo de generación de puestos de trabajo con avances en su calidad y la recuperación de los ingresos reales, con mejoras en su distribución [Basualdo y Manzanelli, 2016; Beccaria y otros, 2005; Fernández y González, 2018].

La dinámica del mercado de trabajo no fue uniforme, sino que tuvo diferentes etapas tanto en términos de ritmo de crecimiento y sectores generadores de empleo como en dinámicas de ingresos salariales (Tabla 1).

Tabla 1. Tasa anual acumulativa de variación (t.a.a.v.) del Producto Interno Bruto, del número total de puestos de trabajo y del salario real promedio y tasa de desocupación promedio para períodos seleccionados (en porcentajes)

Período	T.a.a.v. del Producto Interno Bruto	T.a.a.v. de los puestos de trabajo	Tasa de desocupación promedio	T.a.a.v. del salario real promedio
1998-2001	-1,2%	0,7%	14,9%	1,0%
2002	-10,9%	-5,6%	19,7%	-20,3%
2003-2007	8,8%	5,2%	12,1%	7,3%
2008-2011	3,4%	1,6%	7,8%	5,3%
2012-2015	0,4%	1,5%	7,0%	1,7%
2016-2019	-1,0%	1,6%	9,0%	-4,6%

Fuente: elaboración propia sobre la base de DNCN-INDEC, CGI-INDEC, EPH-INDEC, IPC Provincias-CIFRA e IPC-INDEC. Ver Anexo metodológico.

En la primera etapa, hasta 2007, el empleo asalariado se expandió a una tasa del 5,2 % anual, mientras que la recuperación de los ingresos laborales —impulsada por diversas políticas públicas y la reactivación de las negociaciones colectivas— implicó que hacia 2006 los salarios superasen el nivel real previo a 2002 [Fernandez y González, 2018; Palomino y Trajtemberg, 2012; Trajtemberg y Borroni, 2013].

Entre 2007 y 2011 la economía y el empleo y se expandieron a un ritmo menor. Los puestos de trabajo crecieron 1,6 % anual en términos netos, mientras que continuaron las ciertas mejoras en la calidad del empleo, también a un ritmo más lento. Los salarios reales, por su parte, tuvieron un aumento promedio que superó el 20% [Fernandez y González, 2018]. Por último, entre 2011 y 2015, el empleo siguió creciendo a una tasa bastante similar a la de la etapa previa, a pesar del peor desempeño económico. Los salarios promedio mantuvieron relativamente su nivel, con una trayectoria inestable que siguió el ritmo de los vaivenes económicos. En 2015 el nivel salarial estuvo 49 % por encima del de 2001.

A fines de 2015 se inició un nuevo período, signado por fuertes modificaciones en el enfoque de la política económica, laboral y social en general [Wainer, 2019; Basualdo, Manzanelli y González, 2020]. En materia económica el resultado de un nuevo giro neoliberal fue muy negativo: en 2019 el Producto Interno Bruto (PIB) resultó 3.9 % inferior al de 2015 y el país incrementó su endeudamiento externo de modo insostenible. En el marco de esta crisis empeoró de manera considerable la situación de los trabajadores. El empleo registrado privado disminuyó en términos netos entre 2015 y 2019, mientras que se verificó un empeoramiento en la calidad del empleo, ya que adquirieron mayor peso el empleo no asalariado y, dentro del asalariado, el no registrado [Cifra, 2019]. A su vez, una de las marcas de la etapa fue el retroceso del poder adquisitivo salarial, que cayó 17 %.

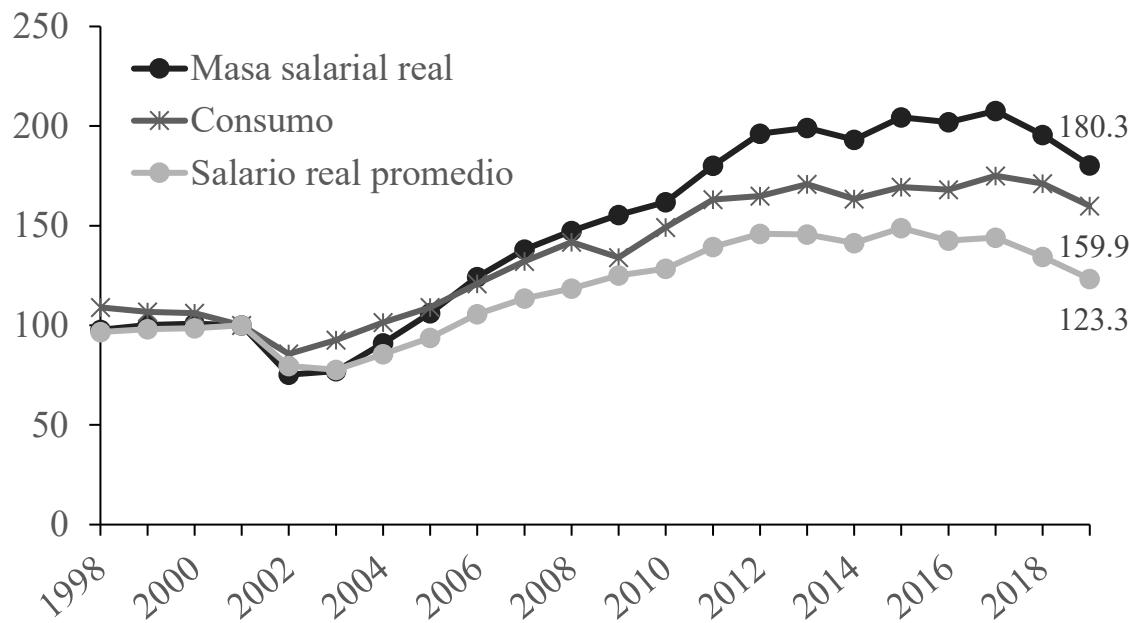
3.2 El salario como motor de la demanda interna. salario real y consumo

Para analizar la relación entre salario y demanda interna es esencial observar la evolución del poder adquisitivo del salario en moneda nacional y comparar la magnitud de la masa salarial con la del consumo total. Sin embargo, la apelación a un salario real promedio esconde una distribución desigual —significativamente más desigual que a finales de la ISI⁶— de modo que la incidencia de distintos sectores de trabajadores sobre el consumo es muy diferente [Cortés y Marshall, 1986].

A su vez, el efecto del crecimiento de la masa salarial puede ser muy diferente si se produce por un aumento del número de personas asalariadas, o si se trata de una cantidad relativamente estable de ellas con un poder adquisitivo creciente.

⁶ Ver Beccaria y González [2006], Beccaria y Maurizio [2017].

Gráfico 1. Evolución del consumo privado, salario promedio y masa salarial a precios constantes, 1998-2019
(índice 2001=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DNCN-INDEC, CGI-INDEC, EPH-INDEC, IPC Provincias-CIFRA e IPC-INDEC. Ver Anexo metodológico.

El consumo a precios constantes tuvo una importante caída en 2002 y un rápido repunte hasta 2011, momento desde el cual su aumento fue mucho más moderado. Con la caída que sufrió a partir de la crisis iniciada en 2018, el consumo se encuentra al final del período en un nivel inferior al de 2011.

Si bien el consumo muestra una evolución paralela al salario real, el aumento del consumo fue muy superior al del salario medio. Ello se relaciona con que no solo creció el salario medio, sino que se verificó una extraordinaria creación de puestos de trabajo. El gráfico 1 exhibe hasta 2010 una asociación clara entre la evolución del consumo y la de la masa salarial real: ambas variables se desplomaron en crisis del final de la convertibilidad y crecieron luego sostenidamente hasta 2012, mientras se expandían el empleo asalariado y los salarios. En esta comparación resalta que la caída del consumo fue significativamente menos pronunciada que la de la masa salarial en 2002, lo cual evidencia que quienes no son

asalariados tuvieron mayor capacidad relativa para sostener sus niveles de consumo en esa crítica coyuntura. A partir de 2010, si bien la trayectoria de ambas variables es similar, la masa salarial crece por encima del consumo.

Puede decirse que en una primera etapa de la posconvertibilidad el aumento del consumo agregado se vinculó tanto con el acceso al consumo por parte de trabajadores y trabajadoras que antes no tenían empleo como con el aumento de la remuneración promedio. En una segunda etapa, se sostuvo sobre todo por el incremento más limitado de los salarios hasta 2013.

El gasto de los hogares tiene un mayor componente de alimentos y bienes básicos de consumo (con menor contenido importado) a menores niveles de ingreso, mientras que la incidencia de importaciones es mayor para los rubros del gasto que crecen a mayores niveles de ingreso⁷, de manera que puede suponerse que el consumo relacionado con mayores salarios tendría mayor incidencia potencial sobre importaciones que el consumo ampliado por el incremento del empleo.

Cabe recordar que no todo el consumo es realizado por las personas asalariadas: una proporción significativa del consumo agregado supera el total de la masa salarial, es decir, se asocia con el consumo de fuente no asalariada. Además, incluso dentro de ese conjunto la incidencia sobre el consumo resulta muy diferente para distintos grupos según sea su posición en la distribución del ingreso y su capacidad adquisitiva. Por ello, se analiza el peso que tuvo la masa salarial sobre el consumo –en este caso medido a precios corrientes– y sus variaciones a lo largo de la posconvertibilidad (gráfico 2). Se advierte que, con la pérdida de poder adquisitivo de los salarios y la

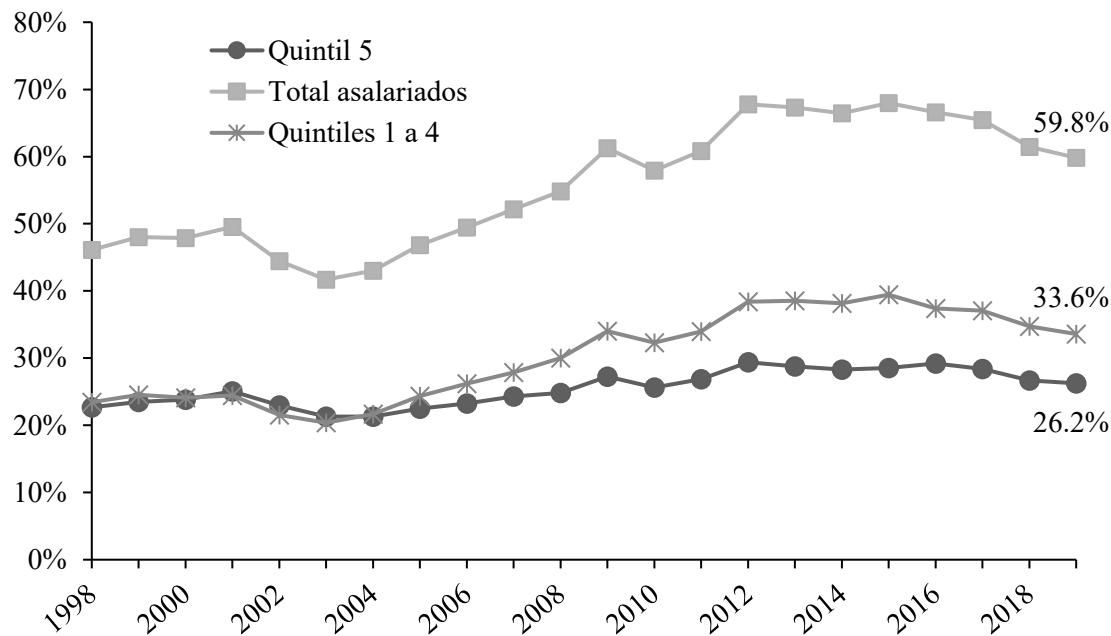
⁷ La Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares-INDEC no indaga sobre el carácter nacional o importado de los bienes adquiridos, pero dado que los hogares de mayores ingresos destinan una mayor proporción de su gasto a bienes no alimentarios y en particular a gastos relacionados con el equipamiento del hogar y los vehículos de transporte, puede deducirse una mayor proporción de consumo de bienes importados en este caso [Cortés y Marshall, 2003; Pilarget, 2015; Indec, 2019].

elevada desocupación en 2003, la masa salarial llegó a representar solo el 42 % sobre un nivel de consumo agregado que a su vez se había reducido en términos reales. Desde entonces la proporción fue creciendo hasta alcanzar el 68 % en 2012, nivel sustantivamente mayor que el máximo alcanzado durante la década de 1990 (56 % en 1993). La relación se mantuvo algunos años y tuvo un retroceso desde 2016 hasta llegar al 60 % en 2019, que coincidió con un período de pérdida de poder adquisitivo salarial.

Si se considera la relación entre la masa salarial y el consumo diferenciando quintiles salariales lo más notorio es el cambio luego de la caída de la convertibilidad. Durante la segunda mitad de la década del noventa los ingresos del 80 % de los trabajadores de menores salarios representaban un porcentaje del consumo total similar al del 20 % de mayores remuneraciones. Entre 2001 y 2003 la masa salarial de ambos grupos pierde peso hasta ubicarse en torno del 20 % del consumo total. A partir de 2004 se advierte que el aumento de la relación entre masa salarial y consumo se incrementa en forma más marcada para el conjunto de los quintiles 1 a 4, y que esta diferencia es —además— creciente a lo largo de la década siguiente hasta 2015, cuando superó los 10 puntos porcentuales. Desde 2016, en cambio, la diferencia comienza a reducirse para ser de 8 puntos en 2019.

El incremento del empleo y las mejoras salariales en los extremos más bajos de la distribución explican el creciente peso de la masa salarial del 80 % de las personas asalariadas de los quintiles 1 a 4 sobre el consumo, en comparación con el 20 % de mayores ingresos. Los pésimos resultados de la década del noventa en términos de empleo, salarios y distribución, en cambio, se reflejan en el peso similar de ambas masas en esos años. A lo largo de todo el período, las modificaciones en el peso del quinto quintil son menos pronunciadas que para el conjunto de quintiles 1 a 4, tanto en las caídas como en las recuperaciones

Gráfico 2. Masa salarial total y por quintiles de la distribución de los salarios sobre el consumo agregado, 1998-2019
(en porcentaje calculado sobre mediciones a pesos corrientes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CGI-INDEC, EPH-INDEC, OEDE-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Ver Anexo metodológico.

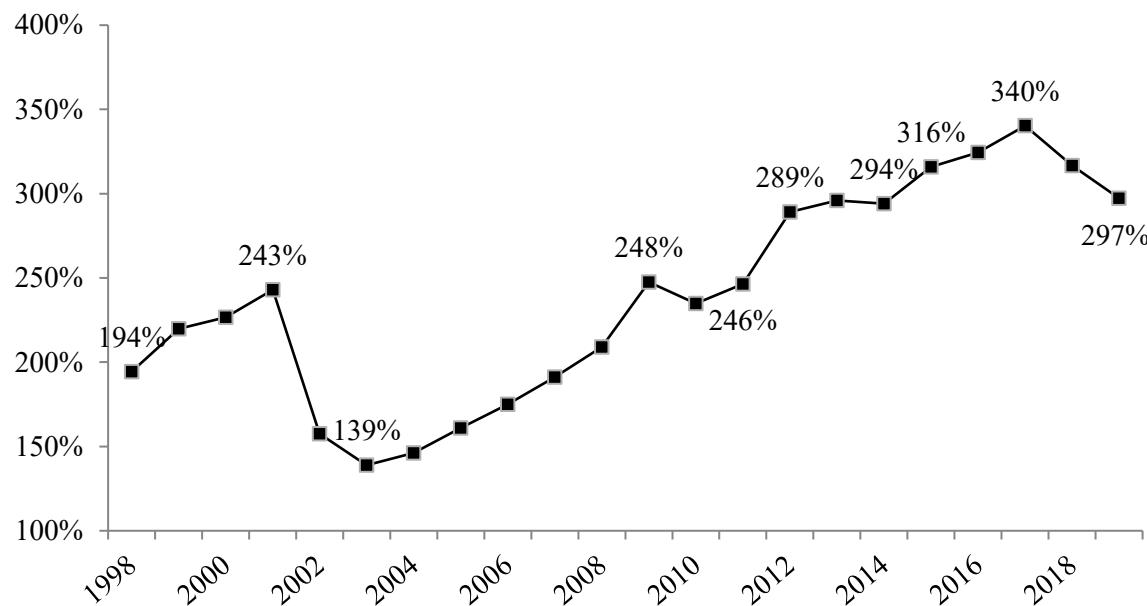
Finalmente, cabe resaltar la profunda desigualdad salarial persistente: mientras que en 2019 el 80 % de personas asalariadas tiene remuneraciones equivalentes al 34 % del consumo agregado, solo el 20 % de las personas asalariadas con mayor nivel de ingreso apropia una masa salarial equivalente al 26 % de ese consumo.

Cuando se toma el salario como motor de la demanda interna, de acuerdo con los marcos interpretativos que hacen eje en la restricción externa, cabe analizar en qué medida la asociación entre salario real, consumo interno y demanda industrial mantiene su fuerza en una economía en la que una porción de la demanda de personas asalariadas se dirige a bienes producidos en el exterior [Cortés y Marshall, 2003].

Así, puede pensarse que el aumento de la participación de la masa salarial en el consumo total no se tradujo solo en una mayor demanda de bienes industriales de consumo (o demanda derivada

de bienes manufacturados intermedios), sino en una mayor demanda de servicios y de bienes importados.

Gráfico 3. Relación entre masa salarial y valor agregado industrial, 1998-2019 (en porcentaje calculado sobre mediciones a pesos corrientes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CGI-INDEC y DNCN-INDEC. Ver Anexo metodológico.

La relación entre la masa salarial y el valor agregado industrial muestra las trayectorias relativas de la capacidad de consumo de las personas asalariadas y la producción industrial local⁸. Se destaca, en primer lugar, una caída de la masa salarial en 2002-2003 mucho más marcada que la del producto industrial y la actividad económica en general (gráfico 3). El crecimiento posterior de la masa de salarios fue acelerado y en 2008 volvió a la relación que tenía con la producción industrial en 2001. Hasta 2015 el aumento del total de salarios resultó muy superior al aumento de la producción industrial. Esta relación, junto con el hecho de que el crecimiento industrial fue muy por detrás del crecimiento económico general, dan cuenta de que la mayor capacidad adquisitiva no se tradujo en mayor

⁸ Se toma al valor agregado de la industria manufacturera en tanto su evolución es similar a la del valor bruto de producción de ese sector.

demandas para este sector sino hacia otros sectores productivos (servicios, construcción) así como hacia las importaciones. Por último, en el período 2016-2019, cuando la producción industrial tuvo un retroceso que más que triplicó el de la economía en su conjunto, la relación con la masa salarial creció, pero luego disminuyó de manera abrupta con la caída de salarios que acompañó a la crisis desatada en 2018.

3.3 El salario como impulsor de la demanda de bienes y servicios externos

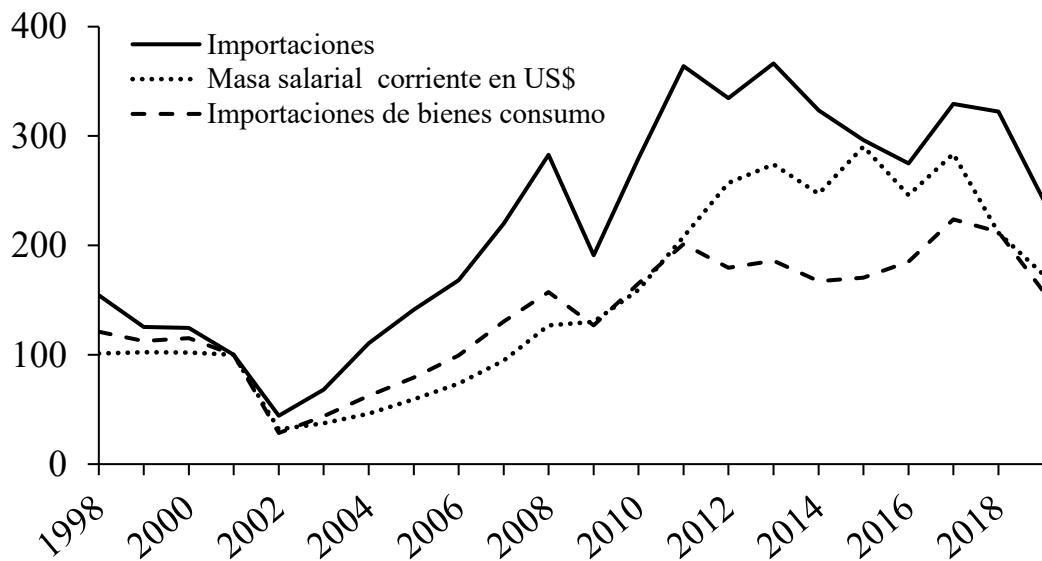
Como se señaló, en una economía más abierta en términos comerciales, una porción mayor de la demanda de las personas asalariadas se dirige hacia bienes y servicios producidos en el exterior, de modo que su efecto sobre el saldo comercial puede ser más fuerte que en otros períodos históricos.

En el gráfico 4 se destaca una relación relativamente estrecha entre masa salarial e importaciones de bienes de consumo, mientras que las importaciones totales crecen en la posconvertibilidad muy por encima de estas dos variables. No parece ser el gasto de consumo de las personas asalariadas el que presiona de manera directa sobre la balanza comercial en su conjunto, aunque parte de las importaciones de insumos podría considerarse como una demanda “derivada”.

Hacia el final de la convertibilidad, las importaciones —que habían crecido previamente— sufrieron una muy fuerte caída en un marco recesivo, al tiempo que la masa salarial en dólares se mantenía estable. A partir de la recuperación económica posterior, volvieron a crecer y lo hicieron a un ritmo mayor que la masa salarial medida en dólares, también creciente. A su vez, las importaciones totales crecieron de forma mucho más acelerada que las importaciones de bienes de consumo, aunque el ciclo de ambas es similar hasta 2011. Es notorio que a partir de ese año las importaciones de bienes de

consumo se redujeron, para recuperarse recién a partir de 2015, aun cuando la masa salarial siguió creciendo.

Gráfico 4. Masa salarial, importaciones totales y de bienes de consumo, 1998-2019 (índice base 2001=100 sobre dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CGI-INDEC, EPH-INDEC, OEDE-Ministerio de Trabajo y Producción, ICA-INDEC. Ver Anexo metodológico.

Este comportamiento puede relacionarse con las distintas etapas que atravesó la política comercial entre 2003 y 2015: en un primer momento, la protección externa estuvo asociada sobre todo al elevado nivel del tipo de cambio real; entre 2011 y 2013 se implementaron licencias no automáticas de importación (LNA) y desde 2013 primaron las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI), que implicaron una administración más activa del comercio [Chena y otros, 2018; Wainer 2018]. Estas medidas procuraron compensar el efecto de la tendencia a la apreciación del tipo de cambio real y su implementación permite pensar que tuvieron el efecto de frenar las importaciones de bienes de consumo en relación con el mayor poder adquisitivo en dólares por parte de las personas asalariadas entre esos años. A partir de diciembre de 2015 se volvió al sistema de LNA, pero con un esquema que implicó menores restricciones efectivas sobre las importaciones [Manzanelli y Calvo, 2020]. Las importaciones totales, en cambio,

tuvieron otro pico en 2013, que se explica en primer lugar por las importaciones de vehículos de pasajeros (que aumentaron 32 % ese año)⁹.

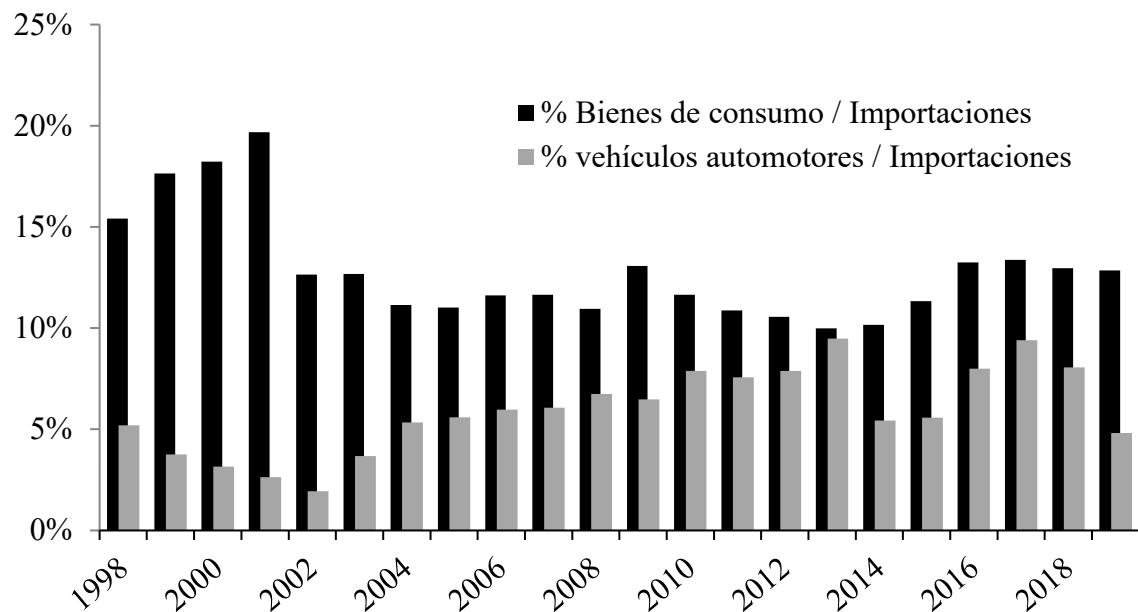
El gráfico 5 muestra la relación entre el total de importaciones y dos componentes más directamente relacionados con el consumo asalariado: las importaciones de bienes de consumo final y las de vehículos automotores¹⁰. Mientras que las importaciones de vehículos durante la convertibilidad representaron en promedio el 4.2 % de las importaciones totales, su peso fue creciendo poco a poco con posterioridad (representaron 5.7 % de las importaciones en promedio entre 2003 y 2009) y luego a un ritmo más acelerado hasta alcanzar el 9.5 % de las importaciones totales en 2013, casi el mismo peso que los bienes de consumo final. En 2014 y 2015 su peso relativo volvió a caer, en un contexto de restricción de divisas, administración del comercio exterior y un programa de estímulo a la compra de vehículos que se focalizó en los de producción nacional (PRO.CRE.AUTO) [Manzanelli y Calvo, 2020]. Sin embargo, con el cambio de política comercial desde 2016, este tipo de importaciones volvió a aumentar hasta alcanzar 9.4 % en 2017. En 2019, año signado por la recesión, la retracción de los salarios reales y la reimposición de restricciones a la compra de divisas, esta proporción de importaciones resultó la más baja desde 2003.

Por su parte, el peso de los bienes de consumo importados (excluye vehículos de pasajeros) tuvo un comportamiento diferente. Mientras que durante la convertibilidad representó en promedio el 17.4 % de las importaciones totales (entre 1991 y 2002), en la década siguiente su peso se redujo y fue en promedio del 11.3 %. Con la asunción del gobierno de Macri volvió a incrementarse y se ubicó en torno al 13% entre 2016 y 2019.

⁹ Las importaciones de combustibles y lubricantes muestran también un salto en ese año (23 %) pero, a diferencia de los vehículos, se mantienen en niveles más altos en años subsiguientes.

¹⁰ Este rubro comprende los vehículos automotores de pasajeros (hasta 6 personas), aunque no se discrimina si el uso es familiar o comercial.

Gráfico 5. Peso de las importaciones de bienes de consumo y de vehículos automotores sobre total de importaciones, 1998-2019 (en porcentaje)



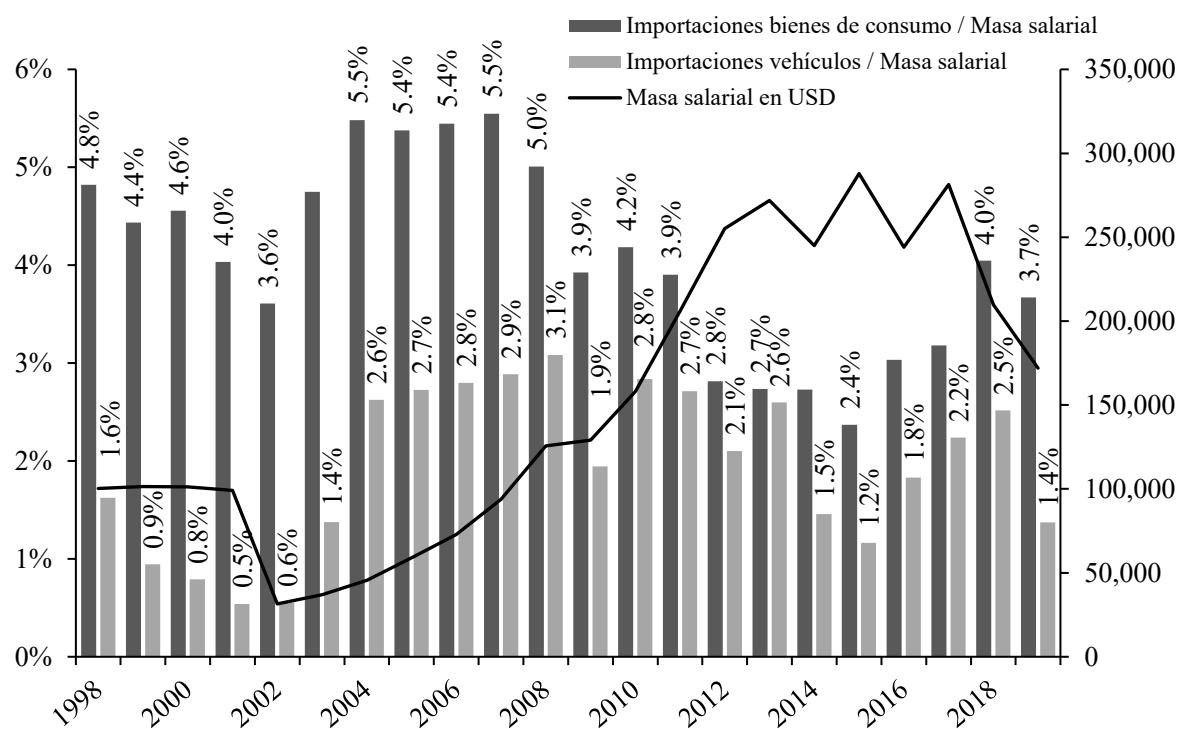
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de ICA-INDEC.

En síntesis, en la comparación de períodos con diferente grado de apertura externa se observan cambios significativos en el peso de los bienes de consumo sobre el total de importaciones. En función de los cambios en la apertura externa, la diferente trayectoria que tuvo el peso de las importaciones de bienes de consumo y de vehículos automotores muestra que no se trata solo de la presión que una mayor masa salarial pueda implicar sobre estos tipos de importaciones, sino que la orientación de la política comercial resulta clave. Por otra parte, más allá de estas variaciones en las importaciones de bienes de consumo final y de vehículos automotores, esta suma sigue siendo relativamente menor en relación con el resto de las compras externas, representadas por bienes intermedios, bienes de capital y combustibles.

Las importaciones de bienes de consumo representaron en promedio el 4.2 % de la masa salarial durante la convertibilidad, lo que muestra que mayoritariamente los salarios se destinan a otros destinos. En los primeros años de la recuperación tras la crisis de 2002-2003 el peso de estas importaciones creció debido

principalmente a una retracción de denominador: la masa salarial en dólares tuvo una fuerte caída. Entre 2012 y 2015 se observa un descenso en la relación (2.7 % en promedio) que puede vincularse con la administración del comercio exterior, dado que la masa salarial en dólares resultaba muy superior a la de la convertibilidad. Desde 2016 se observa un nuevo ascenso, que puede relacionarse tanto con la retracción de la masa salarial como con una política de mayor apertura externa (gráfico 6.)

Gráfico 6. Relación entre las importaciones de bienes de consumo y vehículos y la masa salarial, 1998-2019 (en porcentaje y en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de ICA y CGI-INDEC.

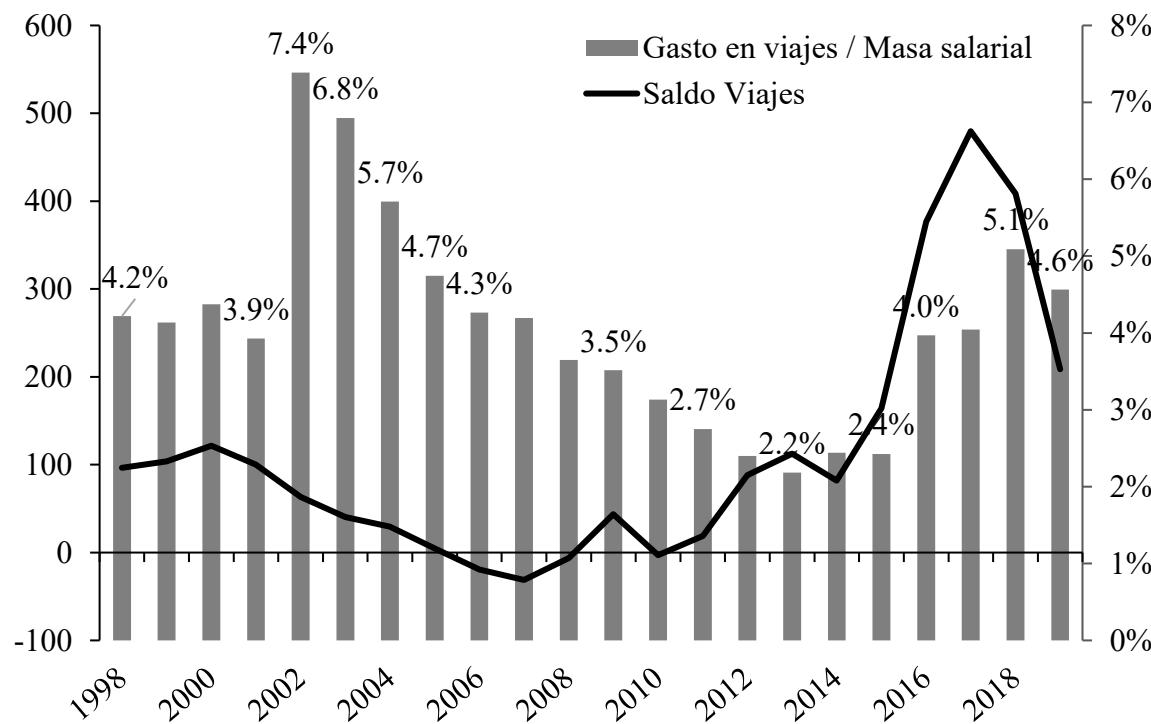
En cuanto a las importaciones de vehículos automotores, la trayectoria de su relación con la masa salarial muestra semejanzas con lo mencionado respecto de los bienes de consumo final. Es destacable en este caso cómo el peso de las importaciones de vehículos automotores resultó más elevado durante el kirchnerismo que en la década de 1990, en especial durante el período 2010-2013 que coincidió de forma parcial con cierta administración del

comercio exterior. Esta relación sí se redujo notablemente en 2014-2015 y volvió a elevarse en 2016-2018.

En relación con la posibilidad de las personas asalariadas de presionar con su consumo en forma directa sobre las cuentas externas, no puede dejar de mencionarse el gasto de turismo en el exterior, que implicó en 2018 un déficit superior a los USD 5.000 millones, similar al equivalente al total de importaciones de vehículos automotores en ese mismo año. Si se consideran solo los egresos por turismo, se trata de una magnitud superior a la de importaciones de bienes de consumo.

El déficit en este rubro no siempre fue tan elevado a lo largo del período en estudio (gráfico 7). Por el contrario, los valores alcanzados entre 2016 y 2019 (USD 4,409 millones en promedio), tras la desregulación cambiaria, resultan muy superiores a los previos.

Gráfico 7. Saldo de la balanza de servicios por viajes al exterior (en millones de dólares) y relación entre gasto en viajes al exterior y masa salarial medida en dólares (en porcentajes), 1998-2019



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de balanza de pagos y CGI-INDEC.

Así, el monto del déficit promedio de viajes al exterior fue USD 1,243 millones entre 1994 y 2001. Tras la fuerte caída en 2002 la salida de divisas por este motivo volvió a crecer desde el año siguiente, pero los saldos se mantuvieron en valores limitados hasta 2011 y resultaron incluso superavitarios en algunos años, dada la compensación que supuso el gasto de turistas extranjeros en la Argentina. A partir de 2011, en un contexto de apreciación cambiaria y regulación del acceso a divisas, el gasto en viajes al exterior se elevó, lo cual resultó en un saldo neto de USD 1,165 millones entre ese año y 2015. Más allá de esta tendencia creciente, como ya se mencionó, el período 2016-2018 contrasta por los elevados niveles de gasto en el exterior, que implicaron un saldo negativo anual promedio de USD 5,276 millones. En 2019 la tendencia se revirtió, asociada al mayor costo de los viajes y la restricción a la adquisición de divisas en el marco de la recesión económica, aunque la salida de divisas por este motivo superó los USD 2,600 millones.

Al relacionar el gasto en turismo en el exterior con la masa salarial resalta, en primer lugar, que este tipo de gasto representa una proporción acotada sobre el monto total de salarios. El máximo alcanzado es 7.4 % coincidente no con un momento de elevados gastos, sino de deprimida masa salarial en dólares. En promedio durante todo el período bajo estudio la relación es del 4.0 % y entre 2016 y 2019 del 4.4 %. Las relaciones más bajas corresponden al período 2011-2015 (2.4 %) cuando, a pesar del incremento en este tipo de gastos aún con limitaciones normativas, la masa salarial medida en dólares crecía con mayor velocidad.

A su vez, al analizar las evoluciones relativas de la masa salarial y el gasto en viajes en el exterior, las dinámicas resultan relativamente similares, excepto en el mencionado período 2011-2015. De modo que puede decirse que, en esos años las regulaciones funcionaron en el sentido de limitar los gastos en viajes al exterior, en relación con una capacidad de consumo de las personas asalariadas —estrictamente, aquellas de mayor nivel de ingreso— que se había

incrementado no tanto en su poder adquisitivo interno sino en su conversión a divisas.

3.4 El salario como costo. su relación con la competitividad

Tal como se explicó, la apertura comercial y el hecho de que, en comparación con el período de la ISI, exista en la posconvertibilidad un mayor peso de artículos industriales y servicios en la canasta exportadora argentina vuelven relevante el análisis del salario no solo como factor de demanda, sino como costo productivo y su relación con la competitividad.

Por un lado, con una menor protección externa, la protección efectiva a la producción nacional se vuelve más dependiente del nivel del tipo de cambio real, que a su vez tiene fuerte incidencia sobre el salario. Por otro lado, la competitividad de las exportaciones industriales también depende del tipo de cambio real y del costo salarial, aunque conviene enfatizar que —dada la importante brecha de productividad externa— la posibilidad de exportar bienes industriales solo puede depender de estas variables para una porción de la producción manufacturera local. Las variaciones del tipo de cambio real —y del salario real— resultan mucho más relevantes en la determinación de la protección frente a la competencia externa que como factor que incide sobre la capacidad exportadora local.

Para explorar esta relación no debe considerarse el salario en función de su capacidad adquisitiva interna, sino el salario en divisas. En el gráfico 8 puede verse cómo la evolución de ambas variables resulta muy diferente durante la posconvertibilidad¹¹. Con

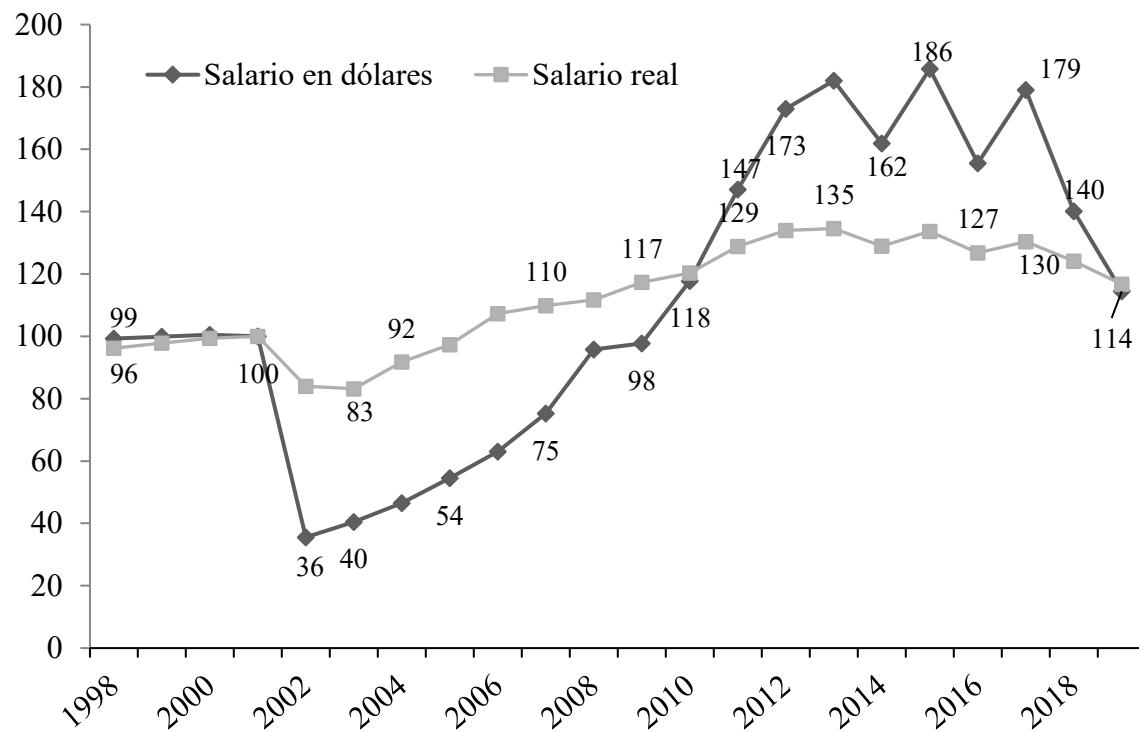
¹¹ Se analiza el salario registrado del sector privado —en lugar del salario promedio total que incluiría también el salario registrado público y el salario no registrado— dado que se considera que es el concepto que cuenta con una fuente más fidedigna, ya que depende de información proveniente de registros administrativos. Además, y sobre todo, constituye la variable relevante para el análisis de los sectores transables si se considera que estos no se ven afectados por el salario público y que las personas asalariadas no registradas se insertan en su mayoría en el sector informal no transable.

la fuerte devaluación de 2002, el salario medido en divisas disminuyó 64.5 %, mucho más que el salario real. El impacto de esta caída en los costos laborales implicó en los años subsiguientes una fuerte protección para la producción local, un importante incremento de su competitividad internacional y una recomposición repentina de las tasas de ganancia [Azpiazu y Schorr, 2010; Manzanelli, 2016].

Desde ese mínimo, ambas variables se incrementaron, de modo que en 2011 se ubicaban alrededor de 20 % por encima de los valores de 2001. El aumento del salario en dólares obedeció no solo a la recuperación del salario sino a un proceso continuo de reducción del tipo de cambio real. A partir de entonces, mientras que el salario real tuvo un incremento limitado —y discontinuo—, el salario en dólares creció fuertemente y en 2015 llegó a ser 85.8 % superior al nivel de 2001.

En esta etapa, el propio fenómeno inflacionario operó de modo diferencial sobre el poder adquisitivo del salario y sobre el salario en divisas. Por un lado, la inflación redujo el poder de compra salarial de modo que los aumentos reales solo resultaron posibles cuando los ajustes nominales superaron al aumento del nivel general de precios. Por otro lado, esa inflación, en un contexto en que se buscó mantener estable el tipo de cambio nominal, provocó una apreciación continua de la moneda que implicó una menor protección para la producción nacional —que se intentó compensar con medidas de administración del comercio internacional— y a la vez restó competitividad a la producción argentina. En ese sentido, en cuanto a la comparación de los costos laborales locales frente al resto del mundo, resulta más relevante el impacto de esta apreciación cambiaria que los movimientos propios de salario.

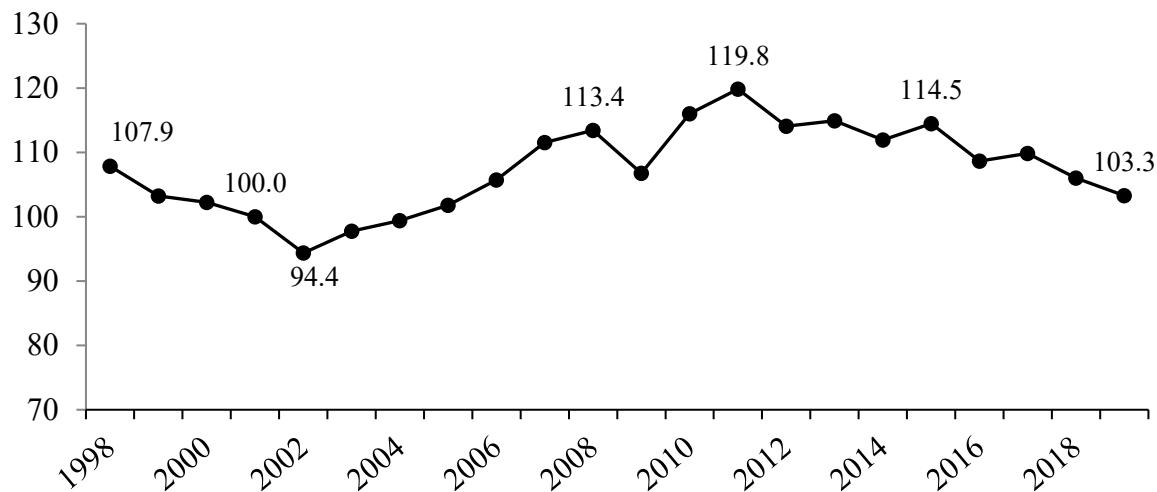
Gráfico 8. Evolución del salario promedio registrado del sector privado, medido en términos reales y en dólares, 1998-2019 (índice 2001=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de OEDE-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, IPC Provincias-CIFRA, IPC-INDEC y BCRA.

A su vez, cuando se considera la evolución de la productividad (aproximada a partir del producto por ocupado) en esta misma etapa, resalta cuán limitado ha sido su incremento. La crisis final de la convertibilidad tuvo un alto costo en términos de producto por ocupado, ya que la reducción del PIB fue muy significativa. La fuerte recuperación económica de los primeros años de la posconvertibilidad implicó un aumento en este indicador, pero se llegó un máximo en 2011 con una tendencia negativa posterior (gráfico 9). Esta reducción del producto por ocupado no se asocia con una importante generación de puestos de trabajo, sino con un desempeño deficiente del nivel de actividad económica. Este comportamiento se ve dificultado por la misma restricción externa, pero sin crecimiento económico su superación no solo no resulta posible, sino que el fenómeno se agrava.

Gráfico 9. Evolución del producto promedio por puesto de trabajo a precios constantes, 1998-2019 (índice 2001=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DNCN-INDEC, CGI-INDEC, EPH-INDEC, OEDE-Ministerio de Trabajo y Producción. Ver Anexo metodológico

Conclusiones

En este artículo se analizó el tema de la restricción externa abordándolo en su relación con el mercado laboral; en particular, con la capacidad de compra de las personas asalariadas. Los resultados muestran una presión acotada de los salarios sobre las importaciones en forma directa. Así como existen ingresos de otras fuentes volcados al consumo, la influencia de los salarios está mayormente asociada a los consumos del 20 % de las personas asalariadas con mayores ingresos. En relación con el peso que la masa salarial pueda implicar sobre el consumo importado y el gasto en turismo en el exterior, se destaca la importancia de la política comercial en la reorientación (o no) de la demanda de consumo, así como de las regulaciones sobre la compra de divisas. En un marco de apertura comercial externa, el papel del salario en tanto costo de producción fue también considerado. Se evidenció que su evolución se vio más influida por la dinámica del tipo de cambio real y de la productividad, que por los cambios en su poder adquisitivo[♦].

♦ Ver <https://www.pagina12.com.ar/334419-por-que-siempre-faltan-dolares-en-argentina>

Para finalizar, y aunque no es objeto de este trabajo, no puede dejar de resaltarse la relevancia que adquieren los flujos financieros en el balance de pagos, que complejizan el análisis de la restricción externa. Por un lado, los flujos de endeudamiento e inversión externa pueden aliviar la restricción externa en los períodos de ingresos netos, pero agravarla estructuralmente por los flujos de remisión de utilidades y el consecuente pago de intereses asociados. Por otra parte, el fenómeno recurrente de la fuga de capitales pone un límite a las importaciones, el consumo y el salario que pueda soportar la restricción externa.¹²

En suma, los principales hallazgos y evidencias presentados permiten afirmar que existen factores con mayor influencia sobre la evolución de las cuentas externas que no se relacionan con los gastos realizados por las personas asalariadas. A su vez, la participación del ingreso asalariado en el total y la forma en que ese ingreso se distribuye entre trabajadores y trabajadoras configura no solo su impacto sobre el consumo sino la presión directa que ejerce sobre las cuentas externas a través del consumo importado y el gasto en viajes al exterior.

La lectura sobre esta relación debe ser cuidadosa respecto de su utilización política. Revelar cuáles son los condicionantes económicos que limitan el aumento en el poder de compra de los salarios no debería implicar asumir que estos deban permanecer en bajos niveles sino, por el contrario, enfatizar la necesidad urgente de impulsar un proceso de desarrollo económico sostenido, con mayor inversión, mejoras en la productividad y elevada generación de empleo. Esa base resulta fundamental para mejorar en las condiciones de vida de las y los trabajadores[▲].

¹² Si bien resulta claro que los pagos de intereses y de utilidades y dividendos no son dependientes del ingreso de las personas asalariadas, la relación puede ser menos nítida en el caso de la fuga de capitales.

[▲] Ver <https://www.pagina12.com.ar/334419-por-que-siempre-faltan-dolares-en-argentina>

Referencias bibliográficas

- Abeles, M. y M. Cherkasky [2020] Revisiting balance-of-payments constrained growth 70 years after ECLAC's manifesto: The case of South America, *Revista de Economía Contemporánea*, 24(1), pp. 1–24.
- Abeles, M., Lavarello, P. y Montagu, H. [2013]. Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina, en Infante, R. y Gerstenfeld, P. (eds.). *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina*, Santiago de Chile, Cepal-OIT.
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/1496>
- Amico, F., Fiorito, A. y Zelada, A. [2012]. Expansión económica y sector externo en la argentina de los años 2000: balance y desafíos hacia el futuro, *Cefid-AR, Documento de Trabajo (45)* Buenos Aires.
<https://www.iade.org.ar/system/files/dt45.pdf>
- Amico, F. y A. Fiorito [2013]. Exchange Rate Policy, Distributive Conflict and Structural Heterogeneity: The Argentinean and Brazilian Cases. En Levrero, E.S., Palumbo, A., Stirati, A. (eds) Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory: Volume One. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1057/9781137316837_14
- Asiaín, A., y Gaite, P. [2018]. Una interpretación de las diversas visiones sobre la restricción externa. *Cuadernos De Economía Crítica*, 5(9), 127-155.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. [1991]. El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y élite económica en la Argentina. *Ensayos sobre Economía Política*, Buenos Aires, FLACSO - Tesis Norma. <https://publicacioneseconomia.flacso.org.ar/images/pdf/4.pdf>
- Azpiazu, D. y Schorr, M. [2010]. La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo. *Problemas del Desarrollo*, 41(161). abril-junio.
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362010000200005
- Balasini, J. [2017]. Impacto distributivo del impuesto a las ganancias 2003-2016. *Documento de Trabajo (6)*, Instituto de Trabajo y Economía, Fundación German Abdala. <https://itegaweb.org/wp-content/uploads/2016/10/Doc-Nro-6-Impacto-distributivo-IGPF-2003-2016.pdf>

- Barrera, M. y E. Serrani [2018] Energía y restricción externa en la Argentina reciente. *Realidad Económica* (315) IDES, Buenos Aires.
<https://ojs.iade.org.ar/index.php/re/article/view/13/3>
- Basualdo, E. M. [2013]. El legado dictatorial. El nuevo patrón de acumulación de capital, la desindustrialización y el ocaso de los trabajadores, en Verbitsky, H. y Bohoslavsky, J. P. [2013]. *Cuentas pendientes: Los cómplices económicos de la dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Basualdo, E. M. y Manzanelli, P. [2016]. Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. Un balance preliminar a través de las nuevas evidencias empíricas de las cuentas nacionales. *Realidad Económica* (304)
https://www.iade.org.ar/system/files/articulos/2manzanelli_basualdo.pdf
- Basualdo, E. M., Manzanelli, P. y Calvo, D. [2020]. Los grupos económicos locales durante el siglo XX y las dos primeras décadas del siglo XXI. *Documento de Trabajo* (26), FLACSO, Buenos Aires.
<https://www.flacso.org.ar/publicaciones/los-grupos-economicos-locales-durante-el-siglo-xx-y-las-dos-primeras-decadas-del-siglo-xxi/>
- Basualdo, E. M., Manzanelli, P. y González, M. [2020]. Tropezando dos veces con la misma piedra. El gobierno de cambiemos y el intento de restaurar la valorización financiera. en Basualdo, E. (ed). *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina de Martínez de Hoz a Macri*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- BCRA [2020]. *Informe de mercado de cambios, deuda y formación de activos externos, 2015-2019*. Buenos Aires.
<https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Informe-Mercado-cambios-deuda-%20formacion-de-activos%20externo-%202015-2019.pdf>
- Beccaria, L. y M. L. González [2006]. Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en Argentina. *Problemas del Desarrollo* 37(146) UNAM, México.
<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2006.146.7627>
- Beccaria, L. y R. Maurizio [2017]. Mercado de trabajo y desigualdad en la Argentina. Un balance de las últimas tres décadas. *Revista Sociedad* (37), FSOC-UBA, Buenos Aires.
<https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/revistasociedad/article/viewFile/2971/2460>

- Berrettoni, D. y S. Castresana [2009] ‘Elasticidades de comercio de Argentina para el período 1993-2008’, Revista del CEI. Comercio Exterior e Integración., 16, pp. 1–14.
- Braun, O. y Joy, L. [1968]. A Model of Economic Stagnation: A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal* 78(312), 868-887
<https://doi.org/10.2307/2229183>
- Canitrot, A. [1983]. El salario real y la restricción externa de la economía. *Desarrollo Económico* 23(91), IDES, Buenos Aires, 423-427.
<https://doi.org/10.2307/3466520>
- Canitrot, A. [1975]. La experiencia populista de redistribución de ingresos. *Desarrollo económico* 15(59), IDES, Buenos Aires, 331-351.
- Canitrot, A. [1980]. La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976. *Desarrollo Económico* 19(76), Buenos Aires, Buenos Aires, 453-475. <https://doi.org/10.2307/3466561>
- Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (Cifra-CTA) [2019]. *Informe sobre la situación del mercado de trabajo* (5), Buenos Aires, Buenos Aires. <https://centrocifra.org.ar/wp-content/uploads/2023/08/CIFRA+Informe+mercado+de+trabajo+Nro5.pdf>
- Cortés, R. y Marshall, A. [2003]. Salarios, desigualdad y sector externo bajo distintos regímenes macroeconómicos. *Realidad Económica* (196) IADE, Buenos Aires, 36-50
<https://www.iade.org.ar/system/files/articulos/2-cortesmarshall.pdf>
- Cortés, R. y Marshall, A. [1986]. Salario real, composición del consumo y balanza comercial. *Desarrollo Económico* 26(101). IDES, Buenos Aires.
- Chena, P., Panigo, D., Wahren, P. y Bona, L. [2018]. Argentina (2002-2015): transición neo-mercantilista, estructuralismo a la Diamand y keynesianismo social con restricción externa. *Revista Semestre Económico* (47), abril-julio.
<https://revistas.udem.edu.co/index.php/economico/article/view/2700>
- Diamond, M. [1972]. La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico* (45) IDES, Buenos Aires.
- Díaz Alejandro [1963]. [A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect](#). *Journal of Political Economy* vol. 71(6), pp 577-577, University of Chicago Press.

Fernández, A. L. y González, M. [2017]. Empleo público: nivel, evolución y formas de contratación. *Realidad Económica* (309) IADE, Buenos Aires, 33-65

https://www.iade.org.ar/system/files/ediciones/re_309_completa-liviana.pdf

Fernández, A. L. y González, M. [2018]. Las continuas mejoras en la distribución del ingreso en Argentina entre 2003 y 2015. *Revista Ciudadanías* (3) segundo semestre.

<https://revistas.untref.edu.ar/index.php/ciudadanias/article/view/519>

Fernandez, A.L. y M. González (2021). ¿El salario es culpable de agravar la restricción externa o la restricción externa es culpable de limitar el salario? en Wainer, A. (ed.) *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI*. Siglo veintiuno editores, Buenos Aires.

Gaggero, J. y Rossignolo, D. [2011]. Impacto del presupuesto sobre la equidad. Cuadro de situación (Argentina, 2010). *Documento de trabajo* (46), Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, Buenos Aires. <https://www.iade.org.ar/system/files/dt46.pdf>

Gallo, M. [2013]. *La restricción externa como condicionante de la estructura salarial en la economía argentina*. XI Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, agosto. https://aset.org.ar/congresos-anteriores/11/ponencias/p1_Gallo.pdf

Gallo, M. [2014]. Restricción externa de la economía y restricciones sociopolíticas al desarrollo: las limitaciones del régimen de acumulación actual. VII Jornadas de Economía Crítica. La Plata.

Gerchunoff, P. y Rapetti, M. [2016]. La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015). *El Trimestre Económico* 83(330) (abril-junio). FCE, México, 225-272. <https://doi.org/10.20430/ete.v83i330.199>

Gerchunoff, P., M. Rapetti y G. de León [2020] La paradoja populista: Respuesta a comentarios, Desarrollo Económico; 59(229):299-328

Goldstein, E., M. Kulfas, D. Margulis y G. Zack [2016]. Efectos macroeconómicos del sector energético en la Argentina en el período 2003-2014. Realidad Económica (298), 32-52. IDES, Buenos Aires. <https://www.iade.org.ar/articulos/efectos-macroeconomicos-del-sector-energetico-en-la-argentina-en-el-periodo-2003-2014>

Gómez Sabaini, J. J. y Rossignolo, D. [2008]. Argentina. Análisis de la situación tributaria y propuestas de reformas impositivas destinadas a mejorar la distribución del ingreso. Buenos Aires, OIT.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) [2016]. Revisión del Producto Interno Bruto, base 2004 y series de Oferta y Demanda Globales, Años 2004-2015. Buenos Aires, INDEC.

https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/pib_anual_06_16.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) [2017]. Cuenta de generación del ingreso e insumo de mano de obra, *Metodología* (24). Buenos Aires, INDEC.

https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/metodologia_24_cuentas_nacionales.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) [2019]. Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018. Informe de gastos. Buenos Aires, INDEC.

https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/engho_2017_2018_informe_gastos.pdf

Katz, J. y Bernat, G [2013]. Interacciones entre la macro y la micro en la post convertibilidad: dinámica industrial y restricción externa. *Desarrollo Económico*, 52(207-208), 383-404. IDES, Buenos Aires.

Kennedy, D., Pacífico, L. y Sánchez, M. [2018]. La masa salarial y su composición según el vínculo laboral. Argentina. 1993-2017. Propuesta de estimación en el marco de la base 2004 (2005-2015) y empalme con la base 1993. *Documento de Trabajo* (24). CEPED, Buenos Aires.
https://www.economicas.uba.ar/institutos_y_centros/documentos-de-trabajo-cepel/

Kidyba, S. y Vega, D. [2015]. Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007, *Serie Estudios y Perspectivas* (44) CEPAL, Buenos Aires. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/39302-distribucion-funcional-ingreso-la-argentina-1950-2007>

Lindenboim, J. y González, M. [2004]. Neoliberalismo al rojo vivo: mercado de trabajo en Argentina, en Lindenboim, J. (comp.). *Trabajo, desigualdad y territorio. Las consecuencias del neoliberalismo*, Cuadernos del CEPED N 8. FCE-UBA, Buenos Aires.
http://157.92.136.59/download/docin/docin_ceped_c_008.pdf

- Manzanelli, P. [2016]. “Grandes empresas y estrategias de inversión en la Argentina 2002-2012”, *Desarrollo Económico*, 56(218), 33-58. IDES, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Calvo, D. [2020]. De la reactivación a la crisis: la industria argentina durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. *Sociedad y Economía* (40), 119-142. <https://doi.org/10.25100/sye.v0i40>
- Maurizio, R. [2009]. Macroeconomic Regime, Trade Openness, Unemployment and Inequality: The Argentine Experience. *The IDEAs Working Paper Series* (3).
https://www.networkideas.org/working/apr2009/03_2009.pdf
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. [2012]. Negociación colectiva y recuperación económica en Argentina, en *Macroeconomía, empleo e ingresos. Debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009*, Buenos Aires, OIT.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/macroeconomia_empleo_e_ingresos.pdf
- Pilorget, J. [2015]. Rupturas y continuidades en las condiciones de vida en la Argentina: un análisis a partir del gasto de consumo de los hogares entre 1996 y 2013, Memoria Académica del III Seminario Internacional Desigualdad y Movilidad Social en América Latina, Bariloche, mayo.
https://memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.9390/ev.9390.pdf
- Trajtemberg, D. y Borroni, C. [2013]. La relación entre la estructura de la negociación colectiva y el desempeño de la economía. Aspectos teóricos y evidencias sobre el caso argentino, en Senén Gonzalez, C. y del Bono, A. (comps.). *Revitalización sindical. Alcances y perspectivas*. Buenos Aires, Prometeo - Universidad Nacional de La Matanza.
- Wainer, A. [2018]. Economía y política en la Argentina kirchnerista (2003-2015). *Revista Mexicana de Sociología*, 80(2), 323-351.
<http://dx.doi.org/10.22201/iis.01882503p.2018.2.57720>
- Wainer, A. [2017]. Sector externo y ciclos económicos. Un análisis comparativo de la industrialización por sustitución de importaciones y la posconvertibilidad, *Revista Economía y Desafíos del Desarrollo*, 1(1), 90-111. <https://revistaedd.unsam.edu.ar/wp-content/uploads/2017/11/Sector-externo-y-ciclos-economicos.pdf>

- Wainer, A. [2019]. ¿Desarrollismo o neoliberalismo? Una economía política del macrismo. *Realidad Económica*, 48(324), 33-68. IADE, Buenos Aires. <https://ojs.iade.org.ar/index.php/re/article/view/60/12>
- Wainer, A. y Schorr, M. [2015]. Algunos determinantes de la restricción externa en la Argentina. *Márgenes. Revista de Economía Política* 1(1), 33-54. <https://www.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2018/07/Revista-M%C3%A1rgenes-N%C2%BA-1.pdf>
- Zack, G. y Dalle, D. [2015]. Elasticidades del comercio exterior de la Argentina: ¿una limitación para el crecimiento? *Realidad Económica* (289), 133-154. IADE, Buenos Aires. <https://www.iade.org.ar/noticias/elasticidades-del-comercio-exterior-de-la-argentina-una-limitacion-para-el-crecimiento>

Anexo metodológico

La elaboración de este artículo requirió de un arduo trabajo de reconstrucción y empalme de series de mediano plazo macroeconómicas y vinculadas con el mercado laboral.

Varias de esas series son las incluidas en la cuenta de generación del ingreso, que muestra la participación de la masa salarial en el valor agregado. En relación con estas variables, existe información oficial entre 1993-2007, de acuerdo con el año base 1993 de cuentas nacionales, y desde 2016, con año base 2004. A su vez, existe una publicación del INDEC [2016] en la cual se incluyó la estimación para 2004 con año base en 2004.

Por lo tanto, a fin de respetar dicha información oficial, se buscó completar los años faltantes (2005-2015) reflejando las variaciones propias del ciclo económico, pero manteniendo la tendencia implícita en las series oficiales, que surge de la aplicación de la tasa anual acumulativa de variación entre 2004 y 2016.

A su vez, para el empalme entre las series a precios corrientes con base 1993 y base 2004 se siguió el método de interpolación lineal con reparto geométrico de las diferencias [Kydiba y Vega, 2015; Kennedy, Pacífico y Sánchez, 2018].

En cuanto a la estimación de la masa salarial, se calculó multiplicando puestos de trabajo por salario promedio. La estimación de los puestos de trabajo y los salarios se realizó de manera diferenciada según sector:

-Sector privado registrado: para los puestos la fuente es el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social sobre la base de registros administrativos del sistema de seguridad social; para el salario promedio, Estadísticas de Registros Laborales-INDEC también basadas en registros administrativos de la seguridad social.

-Sector público registrado: para los puestos de trabajo se siguió la metodología explicada en detalle en Fernández y González [2017]; el salario promedio se calculó como VAB del sector público/puestos.

-No registrados: tanto puestos como salarios se estimaron sobre la base de EPH-INDEC, con resultados proyectados a nivel nacional de acuerdo con la división en dominios geográficos según los criterios expuestos en INDEC [2017].

Por último, para el cálculo de la masa salarial por quintil de ingreso se aplicó la distribución de los salarios que surge de la EPH-INDEC y se aplicó un coeficiente de corrección por subdeclaración y subcaptación utilizado por Gomez Sabaini y Rossignolo [2008], Gaggero y Rossignolo [2011] y más recientemente por Balasini [2017].

Recibido 16 de abril 2025

Aceptado 07 de mayo 2025