

CUADERNOS DE ECONOMÍA

ISSN 0121-4772



Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Sede Bogotá



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

ASESORES EXTERNOS

COMITÉ CIENTÍFICO

Ernesto Cárdenas

Pontificia Universidad Javeriana-Cali

José Félix Cataño

Universidad de los Andes

Philippe De Lombaerde

NEOMA Business School y UNU-CRIS

Edith Klimovsky

Universidad Autónoma Metropolitana de México

José Manuel Menudo

Universidad Pablo de Olavide

Gabriel Misas

Universidad Nacional de Colombia

Mauricio Pérez Salazar

Universidad Externado de Colombia

Fábio Waltenberg

Universidade Federal Fluminense de Rio de Janeiro

EQUIPO EDITORIAL

Daniela Cárdenas

Karen Tatiana Rodríguez

María Paula Moreno

Estudiante auxiliar

Proceditor Ltda.

Corrección de estilo, armada electrónica,
finalización de arte, impresión y acabados
Tel. 757 9200, Bogotá D. C.

Gabriela Bautista Rodríguez

Fotografía de la cubierta

Indexación, resúmenes o referencias en

SCOPUS

Thomson Reuters Web of Science

(antiguo ISI)-SciELO Citation Index

ESCI (Emerging Sources Citation Index) - Clarivate Analytics

EBSCO

Publindex - Categoría B - Colciencias

SciELO Social Sciences - Brasil

RePEc - Research Papers in Economics

SSRN - Social Sciences Research Network

EconLit - Journal of Economic Literature

IBSS - International Bibliography of the Social Sciences

PAIS International - CSA Public Affairs Information Service

CLASE - Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades

Latindex - Sistema regional de información en línea

HLAS - Handbook of Latin American Studies

DOAJ - Directory of Open Access Journals

CAPEs - Portal Brasileiro de Informação Científica

CIBERA - Biblioteca Virtual Iberoamericana España / Portugal

DIALNET - Hemeroteca Virtual

Ulrich's Directory

DOTEC - Documentos Técnicos en Economía - Colombia

LatAm-Studies - Estudios Latinoamericanos

Redalyc

Universidad Nacional de Colombia

Carrera 30 No. 45-03, Edificio 310, primer piso

Correo electrónico: revcuaco_bog@unal.edu.co

Página web: www.ceconomia.unal.edu.co

Teléfono: (571)3165000 ext. 12308, AA. 055051, Bogotá D. C., Colombia

Cuadernos de Economía Vol. 42 No. 90 - 2023

El material de esta revista puede ser reproducido citando la fuente. El contenido de los artículos es responsabilidad de sus autores y no compromete de ninguna manera a la Escuela de Economía, ni a la Facultad de Ciencias Económicas, ni a la Universidad Nacional de Colombia.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

Rectora

Dolly Montoya Castaño

Vicerrector Sede Bogotá

Jaime Frankly Rodríguez

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decana

Juanita Villaveces

ESCUELA DE ECONOMÍA

Directora

Nancy Milena Hoyos Gómez

CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO

- CID

Karoll Gómez

DOCTORADO Y MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y PROGRAMA CURRICULAR DE ECONOMÍA

Coordinadora

Olga Lucía Manrique

CUADERNOS DE ECONOMÍA

EDITOR

Gonzalo Cómbita

Universidad Nacional de Colombia

CONSEJO EDITORIAL

Juan Carlos Córdoba

Iowa State University

Liliana Chicaiza

Universidad Nacional de Colombia

Paula Herrera Idárraga

Pontificia Universidad Javeriana

Juan Miguel Gallego

Universidad del Rosario

Mario García

Universidad Nacional de Colombia

Iván Hernández

Universidad de Ibagué

Iván Montoya

Universidad Nacional de Colombia, Medellín

Juan Carlos Moreno Bríd

Universidad Nacional Autónoma de México

Manuel Muñoz

Universidad Nacional de Colombia

Ömer Özak

Southern Methodist University

Marla Ripoll

Universidad de Pittsburgh

Juanita Villaveces

Universidad Nacional de Colombia

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia.

Usted es libre de:

Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:

- **Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante. Si utiliza parte o la totalidad de esta investigación tiene que especificar la fuente.
- **No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin Obras Derivadas** — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Los derechos derivados de usos legítimos u otras limitaciones reconocidas por la ley no se ven afectados por lo anterior.



El contenido de los artículos y reseñas publicadas es responsabilidad de los autores y no refleja el punto de vista u opinión de la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas o de la Universidad Nacional de Colombia.

The content of all published articles and reviews does not reflect the official opinion of the Faculty of Economic Sciences at the School of Economics, or those of the Universidad Nacional de Colombia. Responsibility for the information and views expressed in the articles and reviews lies entirely with the author(s).

DETERMINANTES SALARIALES INTERSECTORIALES EN LA ARGENTINA: UN MODELO DE ANÁLISIS PARA LAS DINÁMICAS DESIGUALES DEL CAPITAL Y EL TRABAJO

Facundo Barrera Insua
Deborah Noguera

Barrera Insua, F., & Noguera, D. (2023). Determinantes salariales intersectoriales en la Argentina: un modelo de análisis para las dinámicas desiguales del capital y el trabajo. *Cuadernos de Economía*, 42(90), 651-676.

El artículo analiza la estructura de salarios del sector privado registrado en Argentina (2003-2019). El marco de análisis para abordar la desigualdad salarial incorpora tres dimensiones: la dinámica de acumulación y competencia capitalista, el poder y las estrategias sindicales, y la política pública. Empíricamente, se

F. Barrera Insua

UBA, Flacso, UNLP, Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET-IdIHCS/UNLP-CONICET), La Plata, Argentina. Correo electrónico: fbarrera@fahce.unlp.edu.ar

D. Noguera

UNLP, Instituto de Investigaciones en Políticas Públicas y Gobierno - Universidad Nacional de Río Negro (IIPPYG-UNRN/CONICET), Viedma, Argentina. Correo electrónico: dnoquera@fahce.unlp.edu.ar

Sugerencia de citación: Barrera Insua, F., & Noguera, D. (2023). Determinantes salariales intersectoriales en la Argentina: un modelo de análisis para las dinámicas desiguales del capital y el trabajo. *Cuadernos de Economía*, 42(90), 651-676. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v42n90.100201>

Este artículo fue recibido el 20 de diciembre de 2021, ajustado el 25 de abril de 2023 y su publicación aprobada el 10 de mayo de 2023.

estiman modelos de panel para la determinación de la estructura sectorial de salarios, con variables que expresan las dimensiones destacadas. Los resultados permiten explicar la desigualdad a partir de la dinámica diferencial en la pulsión del capital por el incremento de las ganancias, y en las respuestas de los trabajadores organizados.

Palabras clave: desigualdad salarial; valorización del capital; poder sindical; Argentina.

JEL: P16, J31, J5, D24.

Barrera Insua, F., & Noguera, D. (2023). Intersectoral wage determinants in Argentina: A model for the analysis of unequal dynamics of capital and labor. *Cuadernos de Economía*, 42(90), 651-676.

The article analyzes the wage structure of the private formal sector in Argentina (2003-2019). The analytical framework addresses wage inequality through three dimensions: the dynamics of capitalist accumulation and competition, union power and strategies, and public policy. Empirically, we estimate panel models to determine the sectoral structure of wages, with variables that express the described dimensions. The results allow us to explain inequality from the differential dynamics in the search for capital to increase profits, and in the responses of organized workers.

Keywords: Wage inequality; valorization of capital; union power; Argentina.

JEL: P16, J31, J5, D24.

INTRODUCCIÓN

Desde los primeros años del siglo XXI, la Argentina experimentó un proceso de mejoras en la distribución del ingreso. A partir del año 2016, la reversión fue tal que en el 2019 se había retornado a los registros de 2010. El posterior *shock* producido por la pandemia del COVID-19 junto con las decisiones de política pública en el marco de la emergencia sanitaria, profundizaron dicha tendencia con un rasgo particular: el heterogéneo impacto sectorial.

Desde nuestro punto de vista, el renovado interés por las características explicativas a nivel de los sectores económicos –en particular, en lo referido a los ingresos salariales del sector privado–, no hace más que reforzar la relevancia de una dimensión que no solo mostró antes los límites del proceso igualador, sino que exhibió mejor que ninguna otra, el carácter estructural del fenómeno (Barrera-Insua, 2018).

Una segunda condición es el carácter relacional de la desigualdad, donde la preocupación se coloca en el vínculo que se establece entre dos colectivos de personas –por ejemplo, el que existe entre patrones y trabajadores al momento de negociar salarios–, y no en las características individuales que los distinguen.

El objetivo de este artículo es analizar la estructura salarial sectorial del sector privado registrado en Argentina, en el período 2003-2019. Para ello, proponemos un marco analítico menos explorado que parte de la necesidad de jerarquizar el aspecto eminentemente vincular de las trayectorias divergentes en las tasas de ganancia sectoriales y los distintos niveles de organización y acción sindical. La dinámica diferencial en ambas dimensiones favorece, una y otra vez, la consolidación de una estructura salarial desigual, que establece pisos (altos), luego de los que ya no se puede avanzar.

A su vez, trabajamos empíricamente con modelos econométricos de datos en panel para estudiar los determinantes de los salarios sectoriales y su heterogeneidad. En específico, estimamos un modelo de panel con efectos fijos sectoriales y temporales, lo que nos permite controlar por la heterogeneidad entre ramas no incorporadas en el modelo y por aquellos factores comunes a los sectores, pero que varían en el tiempo. La variable dependiente son los ingresos salariales medios de trabajadores y trabajadoras ubicados en distintos sectores económicos privados de Argentina, entre los años 2003 y 2019. Respecto a la apertura sectorial, trabajamos con 23 sectores privados, de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Rev. 3 (CIIU3). Las variables explicativas refieren a tres dimensiones que consideramos relevantes para la determinación de la estructura de salarios sectoriales: (A) la dinámica de acumulación en el marco de competencia capitalista, donde incorporamos la *tasa de ganancia sectorial* y la *capacidad de pago diferencial* de empresas de distintos sectores; (B) el poder y estrategias sindicales, a partir de las variables *poder estructural* de las y los trabajadores así como de su *poder asociativo* y la *acción sindical*; y (C) la política pública laboral, mediante la incorporación del *salario mínimo*.

Existe una amplia literatura que aborda la relevancia de variables asociadas a la dinámica de acumulación del capital, el poder y estrategias sindicales y la política laboral. A partir de abordajes econométricos semejantes, en textos de reciente publicación se encuentra para Estados Unidos que, controlando por intensidad de capital y producto, las tasas de ganancia de los capitales reguladores tienen impactos positivos sobre las tasas de crecimientos de los salarios (Mokre y Rehm, 2020). Asimismo, se afirma que la dimensión del poder sindical, muchas veces tratada mediante la cobertura de la negociación colectiva o tasa de sindicalización, es relevante y se relaciona negativamente con la desigualdad. En el caso de Alemania, la caída de la sindicalización impacta en sectores más homogéneos salarialmente (Biewen y Seckler, 2017), mientras que para Argentina se reporta que la cobertura por negociación colectiva aumenta principalmente los salarios en la parte baja de la distribución, por lo que tiene un efecto igualador (Lombardo y Martínez-Correa, 2019). A su vez, en un estudio específico sobre el poder sindical en la Argentina, que incluye variables como poder estructural, tasa de sindicalización y conflictos salariales, Barrera-Insua y Marshall (2019) encuentran que, una vez controlada la influencia de la capacidad de pago de cada sector, estas son significativas para explicar la estructura salarial sectorial entre trabajadores asalariados registrados del sector privado. Finalmente, en lo que atañe a la política pública salarial, instrumentada aquí a través del salario mínimo, estudios recientes para la Argentina evidencian que el fortalecimiento de dicha institución laboral logra incidir en la cola inferior de los salarios, es decir, acortar la brecha salarial (Fernández y González, 2018; Marshall y Perelman, 2006; Maurizio y Vázquez, 2016), sin que esto implique impactos sobre el empleo (Groisman, 2013).

A nuestro entender, el presente artículo hace dos contribuciones principales: retoma un marco analítico menos explorado a partir de los aportes de Botwinick (2017) –quien construye un modelo de determinación salarial en el marco de la competencia capitalista–, y complementa dicha obra con el desarrollo teórico y empírico de las dimensiones poder y estrategias de las y los trabajadores y política pública salarial¹. Los hallazgos de este artículo muestran la relevancia que tienen sobre la determinación de la estructura sectorial de salarios, tanto las dimensiones relacionadas con la dinámica de acumulación del capital en un marco de competencia capitalista, como aquellas asociadas a las manifestaciones del conflicto sociolaboral.

El texto se organiza de la siguiente manera. En la sección dos se presenta el marco teórico y se discute el modelo de análisis para abordar el fenómeno de la desigualdad salarial sectorial en Argentina. Luego, se especifica el modelo estimado, se describen las principales variables utilizadas en el abordaje empírico y se presentan estadísticas descriptivas para las mismas en el período en análisis. En la cuarta sección se detallan los principales resultados encontrados. Y en la quinta se realizan algunas reflexiones finales.

¹ Para ver un debate más extenso sobre el marco analítico puede consultarse Barrera-Insua (2017).

MARCO DE ANÁLISIS: DE LAS DESIGUALDADES ARMÓNICAS TRANSITORIAS, A LAS FUERZAS QUE LAS IMPULSAN Y SOSTIENEN

Los enfoques teóricos estándar suelen analizar las desigualdades salariales sectoriales sin establecer mayores diferencias con el resto de las dimensiones. Las principales explicaciones a las diferencias salariales se vinculan con los aportes de la teoría del capital humano (Becker, 1964; Mincer, 1958, 1974) que incorpora a la educación como un tipo de inversión que logra incrementar la productividad del trabajo, rompe con el supuesto de trabajo homogéneo e introduce instituciones sociales básicas (como las educativas), antes relegadas. De esta manera, un trabajador más educado es más productivo, por lo que recibe una paga mayor, acorde con su mayor aporte a la producción. Por lo tanto, distintos niveles de formación implican dispersión de productividad y salarios (Mincer, 1974). Las primas salariales por calificación pueden variar con el movimiento de las curvas de oferta y demanda laboral, producto del cambio tecnológico, el comercio internacional y el cambio en la composición de la oferta (por ejemplo, la incorporación de mujeres a empleos remunerados), entre otras causas.

Un segundo grupo de explicaciones se engloba en la teoría de las diferencias compensadoras (Rosen, 1991). Las diferencias monetarias aparecen como compensaciones ante causas como el riesgo laboral, las características del ambiente laboral y su repercusión sobre la salud, los efectos de las deseconomías de aglomeración (tiempos de desplazamiento al trabajo, degradación medioambiental, etc.), o incluso, la diversidad de costos de vida según la localización del empleo.

Ahora bien, los enfoques señalados limitan el análisis a la interacción entre preferencias exógenas, capacidades individuales y tecnologías de producción alternativas, y excluyen los lazos que se construyen entre trabajadores (sindicatos) —que forman parte de la negociación—, como así también las cámaras patronales, e incluso invisibilizan la relación desigual entre trabajadores y patrones como causas de la desigualdad. Además, otorgan un rol secundario a la demanda de fuerza de trabajo en la determinación de las escalas salariales. Así, las condiciones de valorización de las diferentes ramas de producción y de empresas de diferente tamaño, y los grados de concentración de los mercados, quedan relegados del análisis de la estructura y dinámica salarial. Finalmente, elementos relativos al poder como el tamaño de las empresas y concentración del mercado, o aspectos de la organización sindical y las acciones que despliegan, no se erigen en un determinante clave, a pesar de que inciden en las condiciones de negociación (Barrera-Insua, 2018; Barrera-Insua y Marshall, 2019).

Estos aspectos son, desde nuestra perspectiva, claves para dar cuenta de las desigualdades salariales en Argentina, en especial para las diferencias salariales por rama de actividad, las que exhiben con mayor énfasis el carácter estructural del fenómeno.

Competencia capitalista y desigualdades salariales persistentes

Para nosotros, el estudio de la estructura de salarios debe incorporar un hecho empírico insoslayable: la estructura y dinámica salarial presenta elevados y estables niveles de desigualdad en Argentina. Esto es particularmente evidente en la dimensión sectorial que se encuentra emparentada al funcionamiento de variables económicas y políticas, ligadas a la dinámica de valorización del capital que impulsa una creciente pauperización de la fuerza de trabajo, y a la dinámica de organización y lucha de los trabajadores, quienes buscan sostener e incrementar sus ingresos y niveles de vida. Al momento de estudiar cómo es que se definen los niveles salariales en cada rama de actividad, no es posible abstraer las fuerzas que pelean en sentidos opuestos en la actual forma de organización social, ni al Estado, escenario de disputa por la orientación de las políticas institucionales (Jessop, 2007).

El estudio de la valorización del capital parte de analizar las ganancias empresariales en distintas ramas de actividad –y en su interior–, a partir del concepto de competencia capitalista que involucra diversas interpretaciones sobre los procesos de formación de precios y la distribución de ingresos generados (Bahçe y Eres, 2013). La competencia capitalista describe un proceso turbulento, contradictorio e inestable, una lucha constante entre diferentes capitales individuales para obtener mayores márgenes de ganancia. Las disputas por alcanzar, al menos, las tasas de ganancia “normales” para la rama, implican que la igualación –que permitiría que el capital deje de fluir hacia una u otra actividad– solo se presente como una tendencia (Shaikh, 1980; Tsoulfidis y Tsaliki, 2005).

Vale indicar que el constructo de competencia perfecta neoclásica, donde nos encontramos con un proceso armónico de convergencia a un equilibrio estable, elimina la posibilidad de que se sostengan en el tiempo diferenciales de ganancia, por lo que no es posible entender dicho fenómeno como un determinante de los diferenciales en las tasas salariales.

El proceso inestable de competencia capitalista se encuentra, sin embargo, “tendencialmente regulado”. Esto significa que, si bien las disputas por las ganancias dan lugar a una dinámica turbulenta de la valorización del capital, la amplitud de las variaciones cíclicas tiene un “centro de gravedad” (Duménil y Lévy, 1999). De esta manera, la competencia está regida por los diferenciales de tasas de ganancias entre ramas. Aquellas ramas con rentabilidad más elevada tenderán a atraer capitales, mientras que en las ramas de menor rentabilidad los capitales migrarán (Marx, 2010).

Es posible sostener el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora, aun cuando la igualación no sea para el conjunto de los capitales individuales de cada rama, sino para aquellos que logran ser los más eficientes competidores (Shaikh, 1990). De esta manera, la tendencia a la igualación opera como centro de gravedad de aquellos capitales que en cada rama de producción logran la estructura de costos más favorable. Allí, la reducción de los

costos unitarios de producción –perseguida entre otras formas por la reinversión de parte de las ganancias en métodos de producción nuevos o más eficientes– aparece como la principal herramienta para remover la competencia.

Según esta lógica, en cualquier sector de la economía y al interior de toda rama, convivirán distintas tasas de ganancia, dadas por métodos de producción disímiles y de distinta antigüedad. Sin embargo, los precios se corresponderán con los que impongan los capitales dominantes o reguladores, aquellos que disponen del mejor método de producción posible (Shaikh, 1990). Si la competencia es procesual e inestable, toda posición de capital regulador es impugnada y se pone en juego, tanto como la supervivencia de todos los que ingresan al juego competitivo en cada rama de actividad.

Dinámicamente, son estas entradas y salidas de capitales en las diversas ramas de actividad, las que permiten establecer una ratio de oferta-demanda de fuerza de trabajo que dará lugar a una ganancia media para el conjunto de las ramas. A su vez, las tasas de ganancia de los capitales reguladores en cada rama –que tendencialmente se igualan– operan como un límite superior a la fijación de los salarios.

De alguna manera, la ampliación del límite superior se relaciona de forma directa con la incorporación de nuevos métodos productivos por parte de un capital individual dominante, que resulta en incrementos de la productividad laboral. Por tanto, una reducción en el costo medio de producción implica una mayor posibilidad de incremento de los salarios sin afectar la rentabilidad.

Sin embargo, la ampliación del límite superior nada nos dice sobre los incrementos efectivos de salarios en cada rama, para lo cual debemos incorporar la dimensión relativa a la organización y acción de las y los trabajadores.

Más allá de la relación entre las ganancias del capital en cada rama y la estructura de salarios, es necesario discutir cuál es el límite inferior de los salarios. Una lectura inicial implica vincular dicho límite con el valor de la fuerza de trabajo (Botwinick, 2017), es decir, un valor “formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social” (Marx, 1980, p. 69). La conjunción de ambos elementos remite a una canasta de bienes y servicios que las y los trabajadores requieren para satisfacer sus necesidades, en un contexto histórico y geográfico determinado. A su vez, con el desarrollo de las fuerzas productivas, el capital tiende a expandir las necesidades sociales mediante una creciente cantidad de valores de uso disponibles para el consumo, lo cual implica que el valor de la fuerza de trabajo puede tomarse como una variable correlacionada positivamente con la expansión de la producción (Lebowitz, 2005).

Con todo, entendemos que el límite inferior de la determinación salarial no puede ser resuelto apelando a la categoría de valor de la fuerza de trabajo, dado que al menos para el corto plazo, resulta necesario introducir elementos contingentes vinculados con la capacidad de disputa, organización y representatividad que

logran las y los trabajadores, en el marco de un aspecto específico de la lucha de clases como lo es el conflicto distributivo. Así, el piso salarial que efectivamente se imponga en cada rama, dependerá fundamentalmente del poder que los colectivos de trabajadores tengan en la negociación (Barrera-Insua, 2018). De esta manera, otorgamos a la organización y conflicto un rol preponderante a la hora de analizar el valor que detenta el salario efectivo en diferentes ramas de actividad.

Asimismo, dado que la disputa por los salarios no se entiende como un estallido de individuos indignados, sino que es resultado de un proceso colectivo (Shorter y Tilly, 1985), el estudio de la acción de las y los trabajadores se realiza a través de la forma sindicato, como condición necesaria para impulsar las demandas laborales. Los conflictos vinculados con la disputa por los ingresos requieren de la organización sindical y son expresión de la misma. De hecho, en la Argentina actual la dinámica sindical aparece como protagonista excluyente del conflicto laboral (Barrera, 2013).

Resta señalar el aspecto del peso de la política estatal en la determinación del salario. Desde perspectivas institucionalistas o Estado-céntricas, la importancia de las llamadas “instituciones laborales” para dar cuenta de los aumentos de salarios es cardinal (López, 2016). Aquí consideramos que las políticas estatales en el capitalismo moderno tienden a regular el mercado de fuerza de trabajo, al tiempo que son parte de una selectividad estratégica de los actores estatales, que responde a las correlaciones de fuerzas de las organizaciones sociales y fuerzas políticas que operan en cada coyuntura (Jessop, 2007; López, 2016). De esta manera, consideramos que las modificaciones en la política laboral pueden favorecer, o bien variaciones más amplias o más acotadas en los salarios, como expresión de la correlación de fuerzas presentes en la sociedad. Vale decir, por lo general las políticas laborales implementadas por Estados capitalistas buscan aquietar el conflicto de intereses entre trabajadores y empresarios, y conservar el régimen. Por tanto, si bien reconocen el poder de las organizaciones obreras, necesitan garantizar un piso mínimo de rentabilidad a los capitales de las diversas ramas de producción (Andersen *et al.*, 1976). Así, las instituciones laborales permiten cristalizar en el plano burocrático-administrativo una correlación de fuerzas determinada y, por ello, convertir ciertas demandas de los trabajadores en pisos más estables para los incrementos salariales a la vez que permiten la reproducción del capital en su conjunto.

En la siguiente sección veremos cómo operan empíricamente estas dimensiones.

ABORDAJE EMPÍRICO

Con base en el marco teórico expuesto, el modelo de la ecuación (1) incorpora las variables descritas en la tabla 1.

$$\ln w_{me_{it}} = \alpha + \beta_1 \varpi_{it} + \beta_2 fsize_{it} + \gamma_1 epower_{it} + \gamma_2 union_{it} + \gamma_3 conflict_{it} + \omega wmin_t + u_{it} \quad (1)$$

Donde i indexa sectores productivos y t el tiempo; $\bar{\pi}_{it}$ indica la tasa de ganancia media sectorial; $fsize_{it}$ captura la capacidad de pago diferencial de los distintos sectores productivos; $epower_{it}$ es la variable representativa del poder estructural de las y los trabajadores; $union_{it}$ es la variable que expresa el poder asociativo de los trabajadores y se aproxima con la tasa de sindicalización sectorial; $conflict_{it}$ captura la conflictividad en las distintas ramas de actividad; $wmin_{it}$ es el salario mínimo, igual para todos los sectores; y u_{it} es el término de error. En las siguientes subsecciones se describe cada variable incluida en el modelo y se especifican las fuentes de datos consultadas.

Tabla 1.

Variables, fuentes y estadísticas descriptivas de las variables incorporadas en el estudio

	Media	Desvío	Apertura sectorial	Período	Fuente de datos
<i>Variable dependiente</i>					
Salario medio sectorial	15 474	20612	23 sectores*	2003-2019	MTEySS
<i>A. Dinámica de acumulación y competencia capitalista</i>					
Tasa de ganancia sectorial	41,35 %	31,62 %	Grandes sectores del PBI	2003-2019	CGI-Indec
Capacidad de pago	0,5332	0,1905	23 sectores*	2003-2019	MTEySS
<i>B. Poder y estrategias sindicales</i>					
Tasa de sindicalización	46,88 %	17,58 %	23 sectores*	2018	ECETSS
Conflicto	1,13	2,32	23 sectores*	2006-2019	MTEySS
Poder estructural:					
<i>PageRank</i>	0,0435	0,0351	23 sectores*		Indec
<i>Grado de entrada</i>	19	2,17	23 sectores*	2004 (actualización de la MIP-97)	Indec
<i>Grado de salida</i>	23	5,72	23 sectores*		Indec
<i>Fuerza de entrada</i>	8 184,673	12 696,147	23 sectores*		Indec
<i>Fuerza de salida</i>	7 219,073	11 015,834	23 sectores*		Indec
<i>C. Política pública laboral</i>					
Salario mínimo	3827	4,03	Agregado	2003-2019	Boletín Oficial (MTEySS)

Nota: las estadísticas descriptivas presentadas se basan en medias simples y no en medias ponderadas, que tengan en cuenta las disparidades de tamaño entre los sectores. * Ver tabla 2. Fuente: elaboración propia con base en datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y del Instituto Nacional de Estadística y Censo.

Se estima un modelo de panel con efectos fijos para estudiar la relación de las variables seleccionadas –relativas a (A) la dinámica del capital, (B) el poder y las estrategias sindicales y (C) la política pública laboral– con los salarios sectoriales. Utilizar un modelo de panel permite mejorar la calidad y cantidad de la información al combinar datos de serie de tiempo con datos de corte transversal. A su vez, al contener información sobre la dinámica intertemporal sectorial de las variables, es posible controlar por factores no observados (Baltagi, 2015).

Además, es importante considerar la heterogeneidad que caracteriza a la estructura productiva argentina. Es por ello que controlamos por aquellos factores invariantes en el tiempo y heterogéneos entre sectores, que no es viable incorporar en el modelo.

Estudios previos han probado la existencia de marcadas asimetrías según rama de actividad –especialmente tecnológicas–, dando lugar a una estructura productiva heterogénea. A su vez, se ha destacado que esta heterogeneidad no tiende a desaparecer a lo largo del tiempo (Porcile y Holland, 2005). No obstante, también es necesario evaluar que los resultados principales se mantengan al controlar por aquellas características comunes a los sectores, pero que evolucionan temporalmente. Cabe citar el caso del desempleo, que aunque puede afectar las disparidades salariales entre sectores, no es incorporado como variable de manera directa en el modelo. Si bien la tasa de desempleo es una medida que expresa el poder estructural de mercado de las y los trabajadores² (Lehndorff *et al.*, 2018; Silver, 2005) su efecto está siendo capturado por los efectos fijos a nivel individual y temporal. En concreto, la tasa de desempleo a nivel sectorial forma parte de la heterogeneidad inobservable entre sectores y, por lo tanto, es captada por los efectos fijos a nivel individual; mientras que a nivel agregado (la misma tasa para todos los sectores, pero que varía año a año) está siendo capturada por los efectos fijos temporales.

Analizamos los resultados bajo las especificaciones para datos en panel con datos agrupados (*pooled*) y efectos fijos o *within*. El modelo con datos agrupados sirve como punto de partida y para examinar la robustez de los resultados, pero nos interesa evaluar los estimadores de efectos fijos. Como mencionamos, esta especificación es útil para mitigar el sesgo asociado a los efectos de factores invariantes en el tiempo e inobservables³.

El período se extiende por casi dos décadas (2003-2019), lo que permite estudiar la dinámica de las variables en el mediano plazo y extraer lecturas referidas a las tendencias estructurales que las caracterizan. Asimismo, se presenta una apertura de 23 sectores privados (según la categorización CIIU3), para la que fue

² Cuanto mayor sea esta tasa, mayor será la oferta de fuerza de trabajo de la que dispongan los empleadores para reemplazar a los trabajadores que entren en conflicto.

³ No interpretamos el modelo de efectos aleatorios, ya que tiene la desventaja de suponer que el error asociado con cada sector de actividad no está correlacionado con las variables explicativas del modelo (Baltagi, 2015), lo cual es un supuesto muy fuerte para la naturaleza del fenómeno en estudio.

necesario compatibilizar información proveniente de diversas fuentes (registros administrativos sobre empresas, empleo y salarios; matriz insumo-producto [MIP]); encuesta sobre condiciones de empleo, trabajo, salud y seguridad, para las tasas de afiliación sindical; la base de conflictos laborales; y el censo económico de 2004/2005 que proporciona información sobre grado de concentración de cada sector). En la tabla 2 se presenta la apertura sectorial con una primera caracterización. Entre todos, se destaca el sector de comercio por ser el más relevante en términos de empleo (21,6 % de los puestos de trabajo en el sector privado registrado). Respecto a las transacciones, agricultura, ganadería, caza y silvicultura poseen la mayor participación en las ventas a otros sectores (14,5 %), mientras que con alimentos y bebidas sucede lo mismo respecto a las compras (21,6 %).

La variable explicada es el salario medio sectorial (Wme), en términos nominales, de las distintas actividades económicas del sector privado, al que aplicamos una transformación logarítmica. Por ende, refiere al nivel de ingresos de los trabajadores registrados en el sistema de seguridad social por año y sector.

Tal como realizamos en el marco analítico, las variables explicativas las presentamos organizadas en tres dimensiones: (A) dinámica de acumulación y competencia capitalista; (B) poder y estrategias sindicales; y (C) política pública laboral. A continuación, se brindan más detalles respecto de cada una.

Tabla 2.

Apertura sectorial y participación de cada sector en el empleo y transacciones intersectoriales. Promedio 2003-2019

Sector productivo		Participación en transacciones		Participación en el empleo (%)
		Ventas (%)	Compras (%)	
	Descripción sectorial			
1	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	14,52	6,67	7,01
2	Pesca y servicios conexos	0,11	0,22	0,30
3	Explotación de minas y canteras	5,73	1,98	1,50
4	Alimentos y bebidas	5,98	21,60	7,30
5	Elaboración de productos de tabaco	0,19	0,41	0,15
6	Fabricación y confección de productos textiles y cuero	2,55	3,80	3,11
7	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho	1,57	0,94	0,62

(Continúa)

Sector productivo		Participación en transacciones		Participación en el empleo (%)
		Ventas (%)	Compras (%)	
	Descripción sectorial			
8	Fabricación de papel, productos de papel, edición e impresión	3,52	3,45	1,65
9	Refinación de petróleo	3,40	7,19	0,20
10	Fabricación de sustancias y productos químicos	5,62	5,34	2,03
11	Fabricación de productos de caucho y plástico	2,77	3,07	1,32
12	Fabricación de productos minerales no metálicos	1,72	0,80	0,90
13	Ind. productos metálicos, maquinarias y equipos	9,12	6,57	4,87
14	Automotores y otros transportes	1,52	2,33	1,59
15	Otras industrias manufactureras	0,20	0,63	0,79
16	Electricidad, gas y agua	3,58	2,80	1,28
17	Construcción	1,57	9,02	8,37
18	Comercio	8,47	5,39	21,57
19	Hoteles y restaurantes	2,11	3,34	4,99
20	Transporte y almacenamiento	8,91	7,66	8,70
21	Información y comunicaciones	3,14	1,83	1,96
22	Intermediación financiera	3,27	2,66	3,13
23	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	10,44	2,29	16,65
	Totales	100,00	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia con base en Indec.

A. Dinámica de acumulación y competencia capitalista

En la dimensión A incorporamos dos variables: las tasas de ganancias sectoriales y la capacidad de pago diferencial de las distintas actividades económicas del sector privado.

La tasa de ganancia sectorial se define como el cociente entre el plusvalor y el capital total adelantado para la producción (Marx, 2010), para su cálculo empírico seguiremos la metodología utilizada por Barrera-Insua y López (2019) a partir de la información de Cuentas Nacionales publicada por el Instituto Nacional

de Estadística y Censos (Indec)⁴. El plusvalor se aproxima a partir de la masa de ganancias realizada por el sector i en el período t (Mg_{it}) y surge de deducir la masa salarial al valor agregado sectorial. Luego, el capital total adelantado se compone de la suma de tres elementos: (i) el *stock* de capital variable, tomado de la masa salarial de cada rama de actividad (Ms_{it}); (ii) el *stock* de capital constante fijo (kf_{it}), que se aproxima por medio de la incorporación del valor de maquinaria de cada sector y se corresponde con lo que figura en las Cuentas Nacionales como *stock* de capital fijo⁵; y (iii) el capital constante circulante, entendido como las materias primas que se consumen por completo en el ciclo de rotación, que se aproxima a partir del valor de compras intermedias (Cl_{it})⁶ (Barrera-Insua y López, 2019). Por lo tanto, la tasa de ganancia puede expresarse como se muestra en la ecuación (2).

$$\pi_{it} = \frac{Mg_{it}}{kf_{it} + Ms_{it} + Cl_{it}} \quad (2)$$

A partir del marco analítico, esperaríamos que mayores tasas de ganancia sectoriales impliquen mayores salarios, algo que se ha encontrado en trabajos anteriores (Barrera-Insua, 2017; Mokre y Rehm, 2020).

Además, incorporamos la capacidad de pago potencial diferencial de las empresas líderes en los distintos sectores económicos en el ámbito privado, variable que resulta determinante del nivel de los salarios (Barrera-Insua y Marshall, 2019). Entendemos que medidas de nivel y evolución de la productividad o intensidad de capital serían las variables más adecuadas para aproximarnos a la capacidad de pago. No obstante, ante la falta de información hemos optado por utilizar una medida que exprese el grado de concentración (en términos de empleo) presente

⁴ La apertura sectorial de esta variable se realiza con base en los grandes sectores publicados por el Indec: (i) agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; (ii) explotación de minas y canteras; (iii) industria manufacturera; (iv) suministro de electricidad, gas y agua; (v) construcción; y (vi) transporte, almacenamiento y comunicaciones.

⁵ Dado que la serie de *stock* de capital fijo fue discontinuada por el Indec en el año 2007, fue necesario actualizar la información de la serie de *stock* de capital mediante la variable formación bruta de capital, descontado el valor de depreciación anual. Pueden verse más precisiones en Barrera-Insua y López (2019).

⁶ En Argentina suelen encontrarse cálculos para la tasa media de ganancia, la que no permite detectar los impactos diferenciales de los cambios a nivel local e internacional. La construcción de la tasa de ganancia sectorial involucra los desafíos correspondientes al cálculo de la tasa general, más los vinculados con su apertura a nivel de grandes sectores. Respecto a este último punto, una complejidad adicional es la que se asocia con la rotación del capital. No se desconoce que según cuáles sean las características productivas específicas de cada sector, habrá diferencias en el tiempo de rotación. Es decir, sectores como suministro de electricidad, gas y agua, minería o petróleo requieren un gran adelanto e inmovilización del capital por períodos prolongados, en otras palabras, tienen una baja rotación del capital. Al no poder incorporar este dato a partir de las fuentes estadísticas utilizadas, estimamos que en sectores donde existe baja rotación, se puede estar incurriendo en sobreestimaciones de las tasas de ganancias que se exhiben en el presente estudio, y a la inversa. Para más información sobre el cálculo de tasa de ganancia puede consultarse a Barrera-Insua y López (2019).

en cada sector, siguiendo la propuesta de Barrera-Insua y Marshall (2019). En concreto, se ha tomado la participación del empleo registrado generado por las grandes empresas⁷ en el total del empleo registrado de la rama a la que pertenecen (Sistema Integrado Previsional Argentino, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social [MTEySS]).

B. Poder sindical y estrategias de las y los trabajadores

En la dimensión B introducimos tres variables para pensar la dinámica diferencial del poder y las estrategias sindicales entre actividades económicas: el poder estructural (aproximado mediante medidas de centralidad de la red de relaciones intersectoriales)⁸, el poder asociativo (aproximado mediante la tasa de sindicalización) y la acción sindical en conflictos salariales.

El poder estructural de los trabajadores es aquel que detenta un sindicato derivado de la relevancia económica de la rama de actividad en la que se encuentra ubicado. En otras palabras, existe una relación directa entre la relevancia de las transacciones comerciales de un sector –en términos de magnitud y difusión con el resto de las ramas de la economía– y el poder de negociación sindical. Esto es así debido a que, si los trabajadores afectan la producción en una rama de actividad a partir de una medida de fuerza, pueden no solo perjudicar las ganancias del sector, sino que se ramifique a lo largo de la economía (Cortés y Jaramillo, 1980; Perrone, 1983).

A partir de los aportes de Perrone (1983) estimamos dicho potencial disruptivo, derivado de las posiciones diferenciales que ocupa cada sector en el sistema de interdependencias económicas. Dado que la matriz representa una red de relaciones intersectoriales y que la posición de un sector económico en la red de relaciones productivas es un componente clave de la dimensión estructural del poder de los trabajadores, capturamos las posiciones diferenciales de las ramas de actividad mediante una medida de centralidad de la red (ver, por ejemplo, Newman, 2018). Específicamente, tomamos el índice PageRank (Brin y Page, 1998; Page *et al.*, 1999), una medida de centralidad global.

⁷ Es decir, en primer lugar se clasifican las empresas de cada sector en grandes, medianas, pequeñas y micro. Esto es realizado por el MTEySS de la nación, de acuerdo con el número de trabajadores registrados que tiene una empresa. Los límites para la clasificación difieren según la rama de actividad y pueden ser consultados en <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/empleo-y-dinamica-empresarial/estadisticas-e-indicadores>. Luego, se suma el número de trabajadores que emplea cada una de estas categorías en total y, finalmente, se toma la proporción que representa el empleo de las grandes empresas en el empleo total del sector.

⁸ Según Arrighi y Silver (1984) el poder estructural puede dividirse entre poder de producción y poder de mercado. El primero alude al poder relacionado con las características o habilidades específicas del/la trabajador/a y el grado de subordinación a la autoridad del capital; y puede ser aproximado mediante la tasa de desempleo sectorial. Mientras que el segundo, es aquel que un sindicato deriva de la vulnerabilidad del capital a la resistencia de las y los trabajadores, como consecuencia de la concentración y centralización del trabajo en unidades productivas y la conectividad de los roles de trabajo. Aquí nos concentramos en este último, aunque observado a nivel de sectores.

Para el cálculo del índice del sector i , el indicador toma en cuenta (i) la posición en la MIP para Argentina de los sectores con los que el sector i se vincula⁹, (ii) el número y ponderación de las compras del sector a otras ramas, y (iii) un parámetro que ajusta por la importancia relativa entre la cantidad de sectores a los que demanda insumos y el monto de dichas transacciones¹⁰.

Si bien hay medidas más sencillas e intuitivas de centralidad de la red, como el grado y la fuerza¹¹, consideramos al PageRank más adecuado debido a que permite ajustar el valor asignado para cada sector por los vínculos salientes que tienen sus vecinos más cercanos. El grado y la fuerza reflejan el número y el peso de las relaciones intersectoriales, pero solo capturan los vínculos directos o vecinos más cercanos. Por el contrario, el PageRank tiene la particularidad de considerar no solo el número de vínculos que el sector ha establecido con otros sectores, sino también los vínculos de esos mismos sectores con el resto. Al mismo tiempo, la medida evita que determinados sectores obtengan altos grados de centralidad, simplemente por el hecho de establecer relaciones comerciales con grandes proveedores de insumos, como por ejemplo, energía, transporte, intermediación financiera y otros servicios. En este sentido, resulta ser la variable más completa para capturar el poder estructural o disruptivo de los trabajadores, ya que toma tanto su relevancia en vínculos “hacia atrás” como “hacia adelante” en la cadena productiva, así como también permite controlar por sus conexiones con grandes proveedores¹².

Esta variable se construyó a partir de la información obtenida de la MIP, publicada por el Indec, a precios del año 2004¹³. Si bien esto implica la introducción potencial de sesgos en las estimaciones econométricas del modelo –en particular, en los coeficientes de las variables asociadas al poder estructural–, lo cierto es que la estructura de relaciones sectoriales en Argentina se ha mantenido relativamente estable a lo largo del tiempo (no así los precios relativos que afectan a la magnitud de las transacciones, dados los problemas de inflación presentes en la economía argentina). En un trabajo reciente, Barrera-Insua *et al.* (2022) analizan la estructura de relaciones intersectoriales de Argentina en los años 1998, 2008 y 2018; y estiman el índice PageRank para los distintos sectores. En líneas generales, los autores encuentran que los vínculos entre los sectores se han mantenido relativa-

⁹ Es decir, no solo toma en cuenta los vínculos directos del sector (a quién le compra, a quién le vende), sino también los vínculos de grado superior (a quiénes le compran/venden los que se vinculan directamente con él).

¹⁰ Esta medida ha sido utilizada recientemente para aproximar el poder estructural, pero para el caso del capital en el mercado global (Iliopoulos *et al.*, 2022).

¹¹ De hecho, Perrone (1983) utiliza una medida similar al grado en una red para aproximar el poder estructural de los trabajadores.

¹² Igualmente, incorporamos el grado y la fuerza (de entrada y de salida para ambos casos) al modelo como comprobaciones de robustez, y porque nos permite evaluar por separado el poder “hacia atrás” (que considera la rama de actividad como demandante de bienes y servicios) y “hacia adelante” (que considera el sector como proveedor de insumos).

¹³ Se utilizó la MIP 2004 a partir de la actualización por el método RAS de la MIP 1997 (ver Malizia y Bond, 1974).

mente estables a lo largo del período analizado y, respecto al índice PageRank, no se evidenciaron cambios significativos en cuanto a los sectores líderes del *ranking*. Las fuentes de datos utilizadas son las MIP publicadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. No obstante, dada la apertura sectorial requerida en el presente estudio y las posibilidades de compatibilizar las clasificaciones con las bases del resto de las variables incluidas, no ha sido posible trabajar con esta fuente y se optó por hacer uso de la MIP publicada por el Indec. En segundo lugar, incorporamos la dimensión asociativa del poder sindical, la que refiere a la fuente de poder que surge de la organización de los trabajadores, principalmente sindicatos, pero también consejos de empresa, organizaciones comunitarias y partidos (Silver, 2005; Wright, 2000). Dicha fuente de poder es aproximada por la tasa de sindicalización, la que se construye a partir de las y los trabajadores sindicalizados respecto al total de asalariados registrados del sector, es decir, aquellos en condiciones de sindicalizarse. Los datos se obtienen de la Encuesta nacional a trabajadores sobre condiciones de empleo, trabajo, salud y seguridad (ECETSS) que realizó el MTEySS (2018) a trabajadores y trabajadoras ocupados de quince años o más, en localidades de más de dos mil habitantes, y permite obtener las tasas de afiliación por rama de actividad con la desagregación requerida. Dado que no existe una serie que aproxime anualmente la tasa de sindicalización sectorial en Argentina y que la tasa de afiliación en Argentina se mantiene relativamente estable en el tiempo, se decidió asignar la misma tasa de sindicalización a todo el período analizado¹⁴.

En tercer y último lugar, aparece la dimensión de la acción sindical. El tránsito de la posesión de recursos de poder a su uso en la acción puede involucrar diferentes explicaciones. No obstante, consideramos que la aproximación cuantitativa elegida permite caracterizar, a grandes rasgos, la estrategia predominante que es puesta en práctica por los sindicatos. La variable conflicto salarial se construye a partir de la base de conflictos laborales del MTEySS y expresa las estrategias de negociación desplegadas por los sindicatos para obtener determinados objetivos salariales¹⁵. Se contabilizan para cada sector la cantidad total de conflictos impulsados anualmente por organizaciones sindicales y originados en demandas salaria-

¹⁴ Marshall (2021), en un trabajo que desarrolla este punto, señala la dificultad para comparar los relevamientos hechos desde principios del siglo XXI. Sin embargo, sí son comparables los resultados del Módulo de Relaciones Laborales (MTEySS) –una encuesta a empresas sobre el universo de asalariados registrados que trabajan en el sector privado– para los años 2005, 2006 y 2008, que arroja tasas de sindicalización del 37,2 %, 39,7 % y 37,7 %, respectivamente. Luego, los registros extraídos de encuestas a trabajadores en hogares de mediados para los años 2014 (ENES PISAC) y 2018 (ECETSS) se pueden comparar entre sí, y solo exhiben una diferencia de 1,5 puntos porcentuales (36,2 % y 34,7 % respectivamente). Es decir, tal como indica Adriana Marshall, si por un segundo olvidamos la no estricta comparabilidad de todas las fuentes, entre 2006 y 2018 se evidenciaría una leve tendencia descendente en la tasa de afiliación del sector privado, pero que en el largo plazo tendió más bien a la estabilidad.

¹⁵ Para más detalles sobre la construcción de esta variable puede consultarse a Barrera-Insua (2015).

les. Luego, dicha información es ponderada por la participación en el empleo de cada actividad productiva¹⁶.

A partir del marco analítico y de los resultados obtenidos en trabajos previos (Barrera-Insua, 2017; Barrera-Insua y Marshall, 2019), esperaríamos que cada una de las variables reflejase una relación positiva con los salarios medios sectoriales, es decir, a mayor poder sindical mayores salarios.

C. Política pública laboral

En relación con la tercera dimensión consideramos al salario mínimo (MTEySS) la variable que permite incorporar el contenido de la política pública laboral. Los factores de naturaleza institucional como el salario mínimo, si bien son de carácter general, se espera que incidan sobre los sectores de bajos salarios, lo cual podría circunscribir el impacto de la variable a parte de la totalidad de los sectores en estudio.

En la siguiente sección, veremos cómo las medidas de poder descritas afectan a la variación de los salarios de los trabajadores registrados en Argentina.

RESULTADOS ENCONTRADOS

En la tabla 3 se presentan los principales resultados encontrados. El modelo (1) corresponde al estimador de mínimos cuadrados ordinarios con los datos agrupados, mientras que el resto corresponde a los resultados del estimador *within* o de efectos fijos para datos de panel. El modelo (2) incorpora efectos fijos tanto en el tiempo (para controlar por factores omitidos comunes a todos los sectores y que varían en el tiempo) como de corte transversal (para controlar por las características sectoriales que no varían en el tiempo), mientras que el último solo incorpora efectos fijos a nivel sectorial.

Asimismo, en el anexo del documento se presentan estimaciones considerando las otras medidas de poder estructural descritas en la sección previa. Las distintas especificaciones se realizaron con el objetivo de evaluar la robustez de los resultados principales del modelo propuesto para la estructura sectorial de salarios en Argentina. Sin embargo, podemos notar que la especificación que mejor ajusta en términos de significatividad de las variables incorporadas y de lo que pueden explicar los regresores del salario medio sectorial en Argentina (R^2), es aquella en la que se incorporan efectos fijos solo de corte transversal. Esto nos estaría indicando que aquellos factores o elementos específicos a cada sector de actividad por los que no se controló y que no varían en el tiempo, son relevantes para explicar el

¹⁶ Vale aclarar que los conflictos salariales únicamente refieren a las estrategias seguidas por los sindicatos en cuanto al repertorio de acciones que desarrollan para llevar adelante sus demandas. En el trabajo, no avanzamos sobre una definición que implique entender que a mayores conflictos, mayor poder.

ranking salarial entre las ramas de actividad. En otras palabras, puede interpretarse que las características propias de cada sector y, en particular, la heterogeneidad de la estructura productiva argentina inciden sobre la estructura sectorial de salarios. A su vez, esta heterogeneidad presenta un carácter estructural, ya que tal relevancia no se traslada a factores que varían en el tiempo pero que afectan a todos los sectores productivos por igual. En esta misma línea puede interpretarse el caso del desempleo: el desempleo existente en el sector específico sería más relevante para explicar los salarios que el desempleo agregado. No obstante, no tenemos suficiente evidencia para sustentar esta afirmación, algo que podría abordarse en futuras investigaciones.

Los resultados encontrados en lo que refiere a la dimensión A (dinámica de acumulación y competencia capitalista) muestran que las variables consideradas resultan positivas y estadísticamente significativas en todas las especificaciones. En concreto, incrementos en la tasa de ganancia sectorial se asocian a incrementos en el salario medio de los trabajadores registrados del sector privado. A su vez, una mayor capacidad de pago diferencial (variable de control aproximada por el grado de concentración al interior de los sectores en términos de empleo) de las empresas que componen las ramas de actividad, muestra una relación positiva con el salario medio.

Respecto a las variables correspondientes a la dimensión B (poder y estrategias sindicales), la tasa de sindicalización se asocia positivamente con el salario medio sectorial y se presenta significativa en las especificaciones (2) y (3) del modelo presentadas en la tabla 3, no así en el modelo (1) ($p < 0,1$). En la tabla A1 del anexo se puede observar que en los modelos (4), (5), (7) y (8) esta variable no resulta significativa para explicar el salario medio sectorial. Precisamente, se trata de las especificaciones *pooled* o con efectos fijos temporales. En este sentido, cuando mejor se comporta en términos de significatividad ($p < 0,05$) es en los modelos (2), (3), (6) y (9), siendo estos tres últimos donde solo se incorporan efectos fijos a nivel sectorial. Algo similar se observa en los resultados para el conflicto que, en líneas generales, resulta positiva en las diferentes especificaciones y mantiene un nivel de significatividad del 5 % en la mayor parte de ellas –excepto los modelos (2), (8) y (9).

En cuanto al poder estructural, aproximado mediante el índice de centralidad PageRank, en todas las especificaciones se encuentra un signo positivo y estadísticamente significativo ($p < 0,01$), en línea con la hipótesis teórica planteada previamente. En la tabla A1 del anexo pueden observarse los resultados de formulaciones alternativas. En todos los casos, las variables utilizadas resultan positivas, aunque se advierten algunas diferencias tanto en términos de significatividad estadística como en la magnitud de los coeficientes. Como se esperaba, el PageRank es la variable que evidencia un mejor ajuste entre las utilizadas para operacionalizar al poder estructural, dado que es el indicador más complejo en términos de valoración de la posición diferencial de cada sector en la red de intercambios comerciales. A su vez, la magnitud del efecto es más importante en el PageRank en comparación con el resto de las medidas de centralidad consideradas.

Tabla 3.

Resultados de las estimaciones. Variable dependiente: logaritmo del salario medio en el sector privado registrado

Variable dependiente: salario medio sectorial (logaritmo)			
	(1)	(2)	(3)
<i>A. Dinámica de acumulación y competencia capitalista</i>			
Tasa de ganancia sectorial	0,320*** (0,099)	0,015** (0,048)	0,369*** (0,281)
Capacidad de pago	0,126*** (0,154)	0,848*** (0,321)	0,634*** (0,919)
<i>B. Poder y estrategias sindicales</i>			
Tasa de sindicalización	0,084* (0,203)	0,092** (0,201)	0,081** (0,209)
Conflicto	0,136** (0,015)	0,103 (0,073)	0,158** (0,035)
PageRank	2,917*** (0,640)	1,071*** (0,934)	1,185*** (1,006)
<i>C. Política pública laboral</i>			
Salario mínimo	0,0002*** (0,000)	0,0006*** (0,001)	0,0003*** (0,000)
Efectos fijos – t	No	Sí	No
Efectos fijos – id	No	Sí	Sí
N	391	391	391
R ²	0,865	0,773	0,889
adj. R ²	0,862	0,751	0,868

Nota: errores estándares robustos entre paréntesis. Significatividad: * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$ y *** $p < 0,01$.

Fuente: elaboración propia con base en datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y del Instituto Nacional de Estadística y Censo.

Vale la pena describir los resultados encontrados para el poder estructural aproximado por el grado y la fuerza (de entrada y de salida), reportados en la tabla A1 del anexo. Respecto a la centralidad de los sectores medida a través del número de sectores a los que venden su producción y compran insumos –es decir, el grado de entrada y de salida en los modelos (4)-(6)–, los resultados revelan que tanto el poder disruptivo “hacia adelante” como “hacia atrás” son significativos en los modelos estimados, a excepción del grado de salida en el caso del modelo (6) ($p < 0,1$). En relación con la magnitud de los coeficientes de estas dos variables,

los resultados indican en líneas generales una mayor incidencia del poder disruptivo “hacia atrás” respecto del poder disruptivo “hacia adelante”¹⁷.

En el caso del poder estructural aproximado mediante la fuerza (interna y externa) de cada sector productivo, no resulta significativa en ninguna de las especificaciones correspondientes a los modelos (7)-(9), a excepción de la fuerza de entrada en el modelo (7). Este resultado nos estaría indicando que la variable que incide sobre la estructura sectorial de salarios es el número de ramas productivas con la que cada sector se relaciona, independientemente del valor monetario de esas interacciones. Como mencionamos, al capturar esta dimensión de manera relativa, el PageRank permite una mejor expresión de la posición de cada sector en la red de relaciones intersectoriales.

Por último, la variable incorporada en la dimensión C (política pública laboral), el salario mínimo, resulta positiva y estadísticamente significativa en todas las especificaciones estimadas del modelo. No obstante, en línea con la hipótesis teórica, la magnitud de la relación del salario mínimo con la estructura sectorial de salarios es sensiblemente menos relevante que el resto de las variables incorporadas.

COMENTARIOS FINALES

En este trabajo analizamos la estructura sectorial de salarios en el sector privado registrado, considerando como elementos relevantes para su determinación las trayectorias en las tasas de ganancia sectoriales, los distintos niveles de organización y acción sindical, y la política pública de salario mínimo. Para abordar el problema, trabajamos con nueve distintas especificaciones de modelos empíricos de datos de panel.

El modelo permite entender los factores que determinan las diferencias salariales promedio entre sectores y explican su invariabilidad en el tiempo. En primer lugar, un resultado relevante es que, a partir de las distintas alternativas propuestas, hallamos que las especificidades sectoriales y su invariabilidad en el tiempo componen una condición central para explicar las *performances* salariales.

En una estructura salarial desigual encontramos que incrementos en las tasas de ganancia implican salarios sectoriales más altos. Asimismo, a partir de lo exhibido en el marco analítico, entendimos necesario analizar este efecto de manera relacional, junto con la dimensión que refleja la incidencia de la organización y acción de las y los trabajadores. En este sentido, incorporamos tres variables referidas al poder y estrategias sindicales: el poder estructural, la capacidad asociativa y la acción sindical. En líneas generales, encontramos que allí donde el poder sindical es más alto, más altos serán los salarios medios sectoriales.

Vale la pena detenernos en el conjunto de indicadores que permiten capturar diferentes aristas del poder estructural, mediante elementos de la teoría de redes o

¹⁷ Este resultado no se mantiene en el modelo (5).

grafos. Encontramos que la cantidad de ramas de actividad con las que un sector específico tiene relaciones de intercambio (es decir, el grado), ya sea para el abastecimiento o para la provisión de bienes y servicios, es un factor relevante en la determinación salarial: un mayor número de relaciones intersectoriales se asocia con un mayor salario medio sectorial. No obstante, no encontramos evidencia acerca de la significatividad de la magnitud (valor o volumen) de estas relaciones para explicar la estructura sectorial de salarios en el sector privado registrado. El mayor poder explicativo de este conjunto de variables para la estructura sectorial de salarios, recae en el PageRank que considera no solo el número de conexiones establecidas, sino también las conexiones de dichos sectores con el resto de las ramas incluidas en la matriz de relaciones intersectoriales.

Estos resultados se mantienen al controlar por la capacidad de pago diferencial de los distintos sectores, aproximado por la participación de las grandes empresas en cada sector de acuerdo con el número de trabajadoras y trabajadores declarados.

En síntesis, podemos afirmar que la diferenciación en tasas de ganancia sectorial, resultado del proceso de competencia capitalista, establece la primera fuerza de desigualdad de los salarios. A su vez, y como respuesta lógica al proceso de precarización de la vida que propone el capital, los trabajadores organizados procuran dar respuesta, y por medio de la construcción desigual de poder, también logran incidir en sus salarios. En dicha contienda, una política pública como el salario mínimo, consigue incidir sobre los salarios bajos de la estructura de ingresos laborales. Así, las dinámicas desiguales del capital y el trabajo cristalizan en el presente (y explican hacia el pasado) el carácter sistémico de la desigualdad salarial.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos la atenta lectura y sugerencias de la doctora Adriana Marshall (Ides/Conicet, Argentina), del doctor Gonzalo Durán Sanhueza (Universität Duisburg-Essen, Alemania) y de los dos revisores anónimos. Agradecemos también los comentarios de los participantes del Grupo Temático 1 del 15° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Los errores u omisiones que pudieran permanecer son de exclusiva responsabilidad de los autores.

REFERENCIAS

1. Andersen, G., Fried, R., & Wright, O. (1976). Modes of class struggle and the capitalist state.
2. Arrighi, G., & Silver, B. J. (1984). Labor movements and capital migration: the united states and western Europe in world-historical perspective. *Labor in the Capitalist World-Economy*, 183-216.
3. Bahçe, S., & Eres, B. (2013). Competing paradigms of competition: evidence from the Turkish manufacturing industry. *Review of Radical Political Economics*, 45(2), 201-224.

4. Baltagi, B. H. (2015). *The Oxford Handbook of Panel Data*. Oxford Handbooks.
5. Barrera, F. (2013). Conflictos salariales y organización sindical en la Argentina post-convertibilidad. *Documentos y Comunicaciones 2011-2012*, (14), 117-130.
6. Barrera-Insua, F. (2015). La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina post-convertibilidad (2006-2010). *Sociedad y Economía*.
7. Barrera-Insua, F. (2017). *Desigualdad salarial sectorial en la Argentina (2003-2012): entre las características productivas de los capitales y la acción sindical*. Universidad de Buenos Aires.
8. Barrera-Insua, F. (2018). *Salarios desiguales: entre la valorización del capital y la acción sindical*. Miño y Dávila Editores.
9. Barrera-Insua, F., & López, E. (2019). La tasa de ganancia sectorial en la Argentina en los años pos-neoliberales. *Realidad Económica*, 48(321), 35-64.
10. Barrera-Insua, F., & Marshall, A. (2019). Poder sindical en la negociación salarial. *Desarrollo Económico*, 59(228), 251-270.
11. Barrera-Insua, F., Noguera, D., & López, E. (2022). El poder estructural del capital en la Argentina reciente: un estudio por rama de actividad a través del enfoque de redes. XV Jornadas de Economía Crítica, Mar del Plata.
12. Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. National Bureau of Economic Research.
13. Biewen, M., & Seckler, M. (2017). Changes in the German wage structure: unions, internationalization, tasks, firms, and worker characteristics. *IZA Discussion Paper*, (10763). IZA Institute of Labor Economics.
14. Botwinick, H. (2017). *Persistent Inequalities: Wage Disparity under Capitalist Competition*. Brill.
15. Brin, S., & Page, L. (1998). The anatomy of a large-scale hypertextual web search engine. *Computer Networks and ISDN Systems*, 30(1-7), 107-117.
16. Cortés, F., & Jaramillo, A. (1980). Relaciones de poder en los conflictos laborales. *Revista Mexicana de Sociología*, 42(2), 799-833.
17. Duménil, G., & Lévy, D. (1999). Being Keynesian in the short term and classical in the long term: the traverse to classical long-term equilibrium. *The Manchester School*, 67(6), 684-716.
18. Fernández, A. L., & González, M. L. (2018). Las continuas mejoras en la distribución del ingreso en Argentina entre 2003 y 2015. *Ciudadanías. Revista de Políticas Sociales Urbanas*, (3), 35-68.
19. Groisman, F. (2013). Salario mínimo y empleo en Argentina. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, (11), 9-47.

20. Iliopoulos, P., Galanis, G., Kumar, A., & Popoyan, L. (2022). Sectoral market power in global production: a theoretical and observational study. *Advances in Complex Systems (ACS)*, 25(02n03), 1-48.
21. Jessop, B. (2007). *State Power: A Strategic-Relational Approach*. Polity Press.
22. Lebowitz, M. A. (2005). *Más allá de El capital. La economía política de la clase obrera en Marx*. Ediciones Akal.
23. Lehndorff, S., Dribbusch, H., & Schulten, T. (2018). *Rough Waters: European Trade Unions in a Time of Crises*. European Trade Union Institute Brussels.
24. Lombardo, C., & Martínez-Correa, J. (2019). Convenio colectivo, sindicatos y dispersión salarial: evidencia de Argentina. LIV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Bahía Blanca, 13-15 de noviembre.
25. López, E. (2016). *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo en Argentina*. Miño y Dávila.
26. Malizia, E., & Bond, D. L. (1974). Empirical tests of the RAS method of interindustry coefficient adjustment. *Journal of Regional Science*, 14(3), 355-365.
27. Marshall, A. (2021). Re-explorando la sindicalización en la Argentina y sus determinantes: ¿fisuras en las pautas tradicionales? *Trabajo y Sociedad*, 22(37), 167-190.
28. Marshall, A., & Perelman, L. (2006). Salario mínimo, mercado de trabajo y pobreza. Argentina (2003-2005). Documento presentado en la reunión técnica sobre informalidad, pobreza y salario mínimo, OIT-MTEySS, Buenos Aires, 26.
29. Marx, K. (1980). *Teorías sobre la plusvalía: tomo IV de El capital*. Fondo de Cultura Económica.
30. Marx, K. (2010). *El capital. Tomo III. Vol. 6*. Siglo XXI Editores.
31. Maurizio, R., & Vázquez, G. (2016). Distribution effects of the minimum wage in four Latin American countries: Argentina, Brazil, Chile and Uruguay. *International Labour Review*, 155(1), 97-131.
32. Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of Political Economy*, 66(4), 281-302.
33. Mincer, J. (1974). Schooling, experience, and earnings. *Human Behavior & Social Institutions*, (2).
34. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (2018). Encuesta nacional a trabajadores sobre condiciones de empleo, trabajo, salud y seguridad. <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/encuesta-nacional-trabajadores-sobre-condiciones-de-empleo-trabajo-salud-y>

35. Mokre, P., & Rehm, M. (2020). Inter-industry wage inequality: persistent differences and turbulent equalisation. *Cambridge Journal of Economics*, 44(4), 919-942.
36. Newman, M. (2018). *Networks*. Oxford University Press.
37. Page, L., Brin, S., Motwani, R., & Winograd, T. (1999). *The PageRank Citation Ranking: Bringing Order to the Web. Technical Report*. Stanford InfoLab.
38. Perrone, L. (1983). Positional power and propensity to strike. *Politics & Society*, 12(2), 231-261.
39. Porcile, G., & Holland, M. (2005). Brecha tecnológica y crecimiento en América Latina. En M. Cimoli (Ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina* (pp. 40-71). Cepal.
40. Rosen, S. (1991). La teoría de las diferencias igualadoras. En O. Ashenfelter, R. Layard & F. Sáez-Fernández (Eds.), *Manual de economía del trabajo* (pp. 813-880). Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
41. Shaikh, A. (1980). Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique. *Cambridge Journal of Economics*, 4(1), 75-83.
42. Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis*. Tercer Mundo Editores.
43. Shorter, E., & Tilly, C. (1985). *Las huelgas en Francia, 1830-1968*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
44. Silver, B. J. (2005). *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870. Vol. 31*. Ediciones Akal.
45. Tsoulfidis, L., & Tsaliki, P. (2005). Marxian theory of competition and the concept of regulating capital: evidence from Greek manufacturing. *Review of Radical Political Economics*, 37(1), 5-22.
46. Wright, E. O. (2000). Working-class power, capitalist-class interests, and class compromise. *American Journal of Sociology*, 105(4), 957-1002.

ANEXO

Tabla A1.

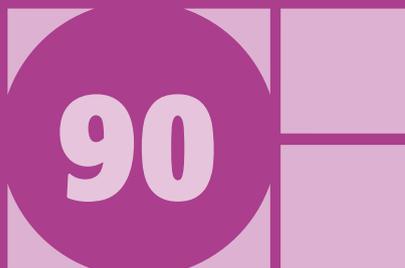
Resultados de las estimaciones. Variable dependiente: logaritmo del salario medio en el sector privado registrado. Variables alternativas de centralidad para la medición del poder estructural

Variable dependiente: salario medio sectorial (logaritmo)									
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<i>A. Dinámica de acumulación y competencia capitalista</i>									
Tasa de ganancia sectorial	0,320***	0,015**	0,369***	0,411***	0,379**	0,315***	0,319***	0,381***	0,356***
	(0,099)	(0,048)	(0,281)	(0,134)	(0,286)	(0,216)	(0,126)	(0,226)	(0,271)
Capacidad de pago	0,126***	0,848***	0,634***	0,993***	0,941**	0,984**	0,919***	0,434**	0,291**
	(0,154)	(0,321)	(0,919)	(0,321)	(0,184)	(0,342)	(0,163)	(0,368)	(0,321)
<i>B. Poder y estrategias sindicales</i>									
Tasa de sindicalización	0,084*	0,092**	0,081**	0,117	0,112*	0,096**	0,026*	0,091	0,102**
	(0,203)	(0,201)	(0,209)	(0,219)	(0,099)	(0,086)	(0,109)	(0,085)	(0,091)
Conflicto	0,136**	0,103	0,158**	0,128**	0,116**	0,106**	0,196**	0,121*	0,109*
	(0,015)	(0,073)	(0,035)	(0,011)	(0,093)	(0,078)	(0,036)	(0,098)	(0,081)
Grado de entrada	-	-	-	0,041**	0,124***	0,094**	-	-	-
				(0,023)	(0,091)	(0,058)			

(Continúa)

Variable dependiente: salario medio sectorial (logaritmo)									
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Grado de salida	-	-	-	0,012** (0,006)	0,131** (0,109)	0,086* (0,042)	-	-	-
Fuerza de entrada	-	-	-	-	-	-	0,026** (0,011)	0,126 (0,021)	0,118* (0,019)
Fuerza de salida	-	-	-	-	-	-	0,019 (0,009)	0,098* (0,016)	0,099 (0,051)
PageRank	2,917*** (0,640)	1,071*** (0,934)	1,185*** (1,006)	-	-	-	-	-	-
<i>C. Política pública laboral</i>									
Salario mínimo	0,0002*** (0,000)	0,0006*** (0,001)	0,0003*** (0,000)	0,0003** (0,000)	0,0004*** (0,001)	0,0005*** (0,000)	0,0001** (0,000)	0,0003*** (0,001)	0,0002*** (0,000)
Efectos fijos – t	No	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	No
Efectos fijos – id	No	Sí	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	Sí
N	391	391	391	391	391	391	391	391	391
R ²	0,865	0,773	0,889	0,861	0,796	0,879	0,855	0,779	0,876
adj. R ²	0,862	0,751	0,868	0,853	0,787	0,856	0,858	0,766	0,853
Nota: errores estándares robustos entre paréntesis. Significatividad: * p < 0,1, ** p < 0,05 y *** p < 0,01.									

Fuente: elaboración propia con base en datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y del Instituto Nacional de Estadística y Censo.



CUADERNOS DE ECONOMÍA

ISSN 0121-4772

ARTÍCULOS

ALEJANDRO MÁRQUEZ-VELÁZQUEZ	
Growth and the real exchange rate: The role of technology	403
ALVARO LALANNE	
Measuring upstreamness and downstreamness based on exports	429
KARLA FLORES-ZARUR Y WILLIAM OLVERA-LÓPEZ	
Una aplicación de juegos de señales para el análisis del intercambio de información en una cadena de suministro	465
NOEMI LEVY ORLIK	
La globalización de capital, las crisis del siglo XXI y el rezago de América Latina: ¿qué sigue?	487
JAVIER ROZO BONILLA Y ALEJANDRA SÁNCHEZ VÁSQUEZ	
<i>Greenium</i> en Colombia: estudio de caso del mercado de bonos verdes a partir de un modelo estructural de dos factores	517
GERMÁN SÁNCHEZ-PÉREZ, JORGE E. SÁENZ-CASTRO Y LUZ AYDÉE HIGUERA-CÁRDENAS	
Crecimiento multisectorial colombiano, 1975-2016	549
JOSÉ MAURICIO GIL LEÓN Y JHANCARLOS GUTIÉRREZ AYALA	
El comercio interindustrial e intraindustrial de un producto agrícola: una evaluación de la papa en Colombia, 1992-2019	573
OMAR CASTILLO NÚÑEZ	
La respuesta de la oferta de yuca al precio en los departamentos de Córdoba y Sucre, Colombia: una regresión cointegrante, 1976-2019	603
ELMER SÁNCHEZ DÁVILA	
The Peruvian mining boom and dutch disease. Empirical evidence from 2003 to 2020	629
FACUNDO BARRERA INSUA Y DEBORAH NOGUERA	
Determinantes salariales intersectoriales en la Argentina: un modelo de análisis para las dinámicas desiguales del capital y el trabajo	651
JOSÉ CARLOS ESPINOZA	
Crecimiento económico y alternancia política en México a nivel estatal	677
JONATHAN ANDREY BARRANDEY CHAVIRA	
La disminución de la participación del trabajo en el ingreso en México, 2004-2019	695
AMÉRICA IVONNE ZAMORA TORRES Y RENÉ AUGUSTO MARÍN-LEYVA	
Análisis econométrico de las aduanas en México: una estimación de Hausman-Taylor y Amemiya-MaCurdy	723

ISSN 0121-4772

