

Los salarios del sector privado en 2004

Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales



MINISTERIO *de*
TRABAJO
EMPLEO *y* SEGURIDAD SOCIAL

Argentina
un país en serio

Los salarios del sector privado en 2004¹

1. Introducción

Desde mediados de 2003 se ha venido aplicando desde el Gobierno una activa política salarial, promoviendo incrementos que impulsaron cambios significativos en los montos percibidos, y por las formas que asumieron, en la distribución de los salarios sin comprometer la estabilidad de los precios.

Cabe tener presente las principales medidas que la definieron, con sus cadencias, las que se observan en la siguiente sinopsis:

TABLA 1 | INCREMENTOS DEL SALARIO MÍNIMO VITAL Y MÓVIL

De julio a diciembre de 2003	Aumentos escalonados que lo llevaron de \$200 a \$300 en ese último mes.
De enero a septiembre de 2004	Elevación a \$350 en enero y a \$450 en septiembre.
De mayo a julio de 2005 (por Resolución MTEySS N° 2/2005)	Elevación a \$510 en mayo, a \$570 en junio y a \$630 en julio.

TABLA 2 | INCREMENTOS GENERALES DE SUMA FIJA EN LOS SALARIOS DEL SECTOR PRIVADO

De julio de 2000 a febrero de 2004	Incorporación de \$200, no remunerativos establecidos en 2002, a los salarios básicos de convenio transformándolos progresivamente en remuneraciones contributivas (elevando la cifra a \$224).
Desde enero de 2004	Rige una suma no remunerativa de \$50
Desde enero de 2005	Rige otra suma no remunerativa de \$100
Desde abril de 2005	Incorporación de \$50 no remunerativos a los salarios transformándolos progresivamente en remuneraciones contributivas (elevando la cifra a \$60).

Las medidas no sólo tuvieron los efectos directos descritos, sino también otros asociados. La conversión de los importes en remunerativos, conlleva para el trabajador los beneficios sociales legales y convencionales a los que tiene derecho, y en particular el pago en el año del aguinaldo y del plus de vacaciones correspondientes. Cuando operó sobre los básicos generó incrementos adicionales de remuneraciones porque en muchos casos la negociación colectiva impulsó alzas mayores en los básicos de categorías medias y superiores, manteniendo en cierta medida los salarios relativos y como resultado de la acumulación de otros beneficios convencionales relacionados con los básicos (antigüedad, premios de presentismo, etc.). La inclusión de las sumas en los salarios de convenio ha dado lugar a un conjunto importante de nuevas negociaciones colectivas, en particular en convenios de actividad.

¹ Estudio realizado por Lautaro Lafleur y Héctor Szretter de la SSPTYEL.

En el presente informe se analiza la evolución de los salarios que las empresas o los trabajadores declaran pagar o percibir efectivamente. En este caso las cifras no sólo incluyen los básicos y adicionales de convenio, sino también los adicionales que las empresas abonan por encima de aquellos, los premios asociados con la productividad y otros rendimientos (no observables desde el texto del propio convenio), el pago de horas extras, así como otros pagos en tiempo no trabajado (licencias, jornales caídos por accidente y enfermedad laboral, suspensiones, etc.). No obstante, las cifras no permiten distinguir estos componentes del salario, más aún, son en general importes que promedian lo que gana el personal ocupado, incluyendo el efecto del cambio de la propia composición de ese empleo. Pero los datos son importantes porque reflejan el ingreso bruto efectivo de los trabajadores, o por lo menos, el ingreso que las empresas así declaran.

Los efectos de aquellas medidas de política salarial se reflejan en los salarios efectivos del período, aunque, como se desprende de su composición, también influyen los cambios de la economía, en particular la recesión 2001-2002, la devaluación y la recuperación posterior de la producción y del empleo.

Se consideraron dos fuentes de información, computando las cifras en valores trimestrales por ser más estables. La primera se refiere a la remuneración bruta promedio declarada al SIJP que comprende todas las ramas de actividad del sector privado registrado. La segunda refleja el salario del empleo no registrado en empresas privadas, habiéndose utilizado para ello el índice de salarios que publica el INDEC para este sector construido sobre la base de la EPH². En el Anexo I se precisan conceptos y se evalúan indicadores alternativos al índice mencionado.

2. Remuneración bruta declarada al SIJP

2.1. Evolución del salario medio del sector privado

Considerando cifras anuales promedio, las remuneraciones reales del sector privado (deflactadas por el IPC de cada mes) en 2004 superaron las de 2003 en 9,7%. En el promedio de este último año aún se observaba un descenso ya amortiguado (2,9%) respecto al gran declive de 2002 (caída en términos reales de 15,3% respecto a 2001) (ver Tabla 1)³. Si bien la recuperación ha sido importante, el índice del salario real promedio de 2004 se ubica aún en un nivel de 90,2 para una base 100 en 2001.

² Se utilizó esta fuente en lugar de las cifras directas de la EPH, esperando reducir los problemas de comparabilidad derivados del cambio metodológico de la EPH en 2003, de efectos en los salarios poco estudiados y aún no precisos. El índice se refiere a salarios de ocupaciones determinadas, con la estructura fija del IV trimestre de 2001, sin que en su evolución influyan cambios del empleo, horas y conceptos relacionados con el desempeño o atributos particulares. Para los no registrados se basa en datos de la EPH considerando atributos de rama y calificación, repartiendo en forma proporcional en los meses posteriores para los que se informa, la variación interondas previa de la EPH o de los meses inmediatos anteriores con la EPH continua. Por esta razón existe un rezago temporal en los datos. Con independencia de este aspecto del índice de salario, la EPH continua presenta, a diferencia de la puntual, una ambigüedad en el salario imputado al trimestre, al promediarse ingresos nominales de meses diferentes. Este problema no fue significativo en 2003 y 2004 por la baja inflación.

³ Las cifras utilizadas no permiten registrar el pago de sumas fijas no remunerativas que comenzaron a efectivizarse desde mediados de 2002 en forma escalonada y que fueron aprobadas por la Mesa de Diálogo Social; si se incluyesen, la caída de ingresos habría sido menor de lo que indican las cifras en la segunda mitad de ese año.

El mismo cuadro informa sobre el perfil de las variaciones medidas en forma trimestral, habiendo ajustado las cifras para hacerlas comparables. En rigor, la recuperación parcial del poder de compra del salario de empresas privadas comenzó en el III trimestre de 2003 cuando la tasa de variación interanual dejó de declinar y pasó a ser positiva, primero en forma creciente, con un ritmo anual de 4,1% y 8,1% en ese y el siguiente trimestre de 2003, y con mayor fuerza en el I trimestre de 2004; el índice alcanzó un nivel aproximado de 96, el mayor del bienio. En el II trimestre de 2004 el salario real privado mantuvo su crecimiento a una tasa anual muy alta (13,2%), ubicándose en niveles positivos aunque menores, en la segunda mitad del año (tasa anual de 7,3% y de 3,9%).

Las variaciones porcentuales entre trimestres sucesivos marcan la recuperación creciente desde el III de 2003 y el I de 2004 (casi 10% respecto al trimestre anterior), para después reflejar variaciones negativas en cada uno los dos trimestres siguientes (caídas de alrededor de 3% respecto al período anterior), finalizando el IV con un leve aumento (1%) comparado con el trimestre precedente.

TABLA 3 | INDICE DE REMUNERACIÓN BRUTA REAL DECLARADA AL SIJP POR EL SECTOR PRIVADO (1) (EN PESOS, III TRIMESTRE DE 2004)

Promedio	Total del sector privado			Sector privado no agrícola		
	Indice	Variación %		Indice	Variación %	
		Anual	Trimestral		Anual	Trimestral
Año (base 2001=100)						
2002	84,7	-15,3		84,5	-15,5	
2003	82,2	-2,9		82	-3	
2004 (2)	90,2	9,7		89,7	9,5	
Trimestre (base III . 2001=100)						
2003						
I	82,3	-18,1	1,8	82,3	-17,9	2,2
II	81,5	-4,8	-1	81,6	-4,7	-0,9
III	83,7	4,1	2,7	83,2	3,7	2
IV	87,4	8,1	4,4	86,8	7,8	4,4
2004						
I	95,7	16,3	9,6	95,3	15,8	9,7
II	92,3	13,2	-3,6	91,9	12,7	-3,5
III	89,8	7,3	-2,7	89,3	7,3	-2,8
IV (2)	90,8	3,9	1	90,1	3,8	1

(1) Datos provisorios.

(2) Con información parcial.

Fuente: CEIS, SSPTYEL, en base a DNCPM, Secretaría de Política Económica con información del SIJP. Importe de la remuneración deflactado por IPC del mes. Las cifras anuales incluyen SAC. Las trimestrales excluyen enero, junio y diciembre de los respectivos trimestres para evitar el efecto del SAC y otros adicionales periódicos. Por ello y por la diferente base de cada uno, los índices no tienen por qué coincidir aun cuando se los exprese en una misma unidad de tiempo.

Considerando el salario real del sector privado no agrícola, una aproximación de lo que sería el propio ámbito de la negociación colectiva, las trayectorias descritas fueron similares, debido al peso relativamente menor del sector agropecuario en el

empleo registrado privado (alrededor de 6%). Se destaca el hecho de que la recuperación del poder de compra del salario de este gran agregado fue ligeramente menor entre mediados de 2003 y mediados de 2004 que el del total del sector privado, resultando ambas series de remuneraciones prácticamente similares en los lapsos previos y posteriores del período analizado. La diferencia se explica porque para las actividades agropecuarias hubo en fijaciones importantes del salario durante 2003 en la mayoría de los cultivos y las regiones que regula la Comisión Nacional del Trabajo Agrario.

Las cifras mencionadas reflejan con claridad los efectos de los principales factores que influyeron en el curso de los salarios reales, en particular en el último semestre de 2003 y todo 2004; los resultados de la política salarial y de la ronda de negociación colectiva que originó, tanto en términos cuantitativos sobre el salario efectivo como sobre la cadencia de las correcciones.

En el fuerte descenso en 2002 influyó el retroceso del salario nominal promedio de muchos sectores, tanto en las propias remuneraciones por caída de las horas extras, de los premios y de las partes variables del salario, así como por las suspensiones, frecuentes entonces. También las cifras recogen los cambios de composición de la ocupación, por lo que el cierre de empresas de diversos tamaños y actividades junto a la pérdida neta de empleo de las que permanecieron, tuvieron efectos variados según la concentración de trabajos más o menos calificados y remunerados, probablemente con predominio al descenso, pero sin descartar efectos de aumento. Pero lo que influyó críticamente en la caída del salario real fue el aumento de precios al consumo, fenómeno que también explica su generalización sectorial.

En 2004 (y desde fines de 2003) en un cuadro de práctica estabilidad de precios, la mejora de la remuneración real se explica notoriamente por los reajustes de salarios nominales impulsados por la política salarial y las negociaciones colectivas a que dio lugar.

2.2. El salario real por ramas de actividad económica

Un aspecto que destaca en la evolución sectorial es la generalidad con que se produjeron las variaciones del poder de compra del salario, hacia abajo y hacia arriba, en el período. En 2002 el salario medio de las 13 ramas consideradas (a un dígito) se ubicó por debajo del nivel de 2001, en su gran mayoría con descensos importantes, aunque las bajas reales fueron leves en actividades productoras de bienes exportables (agro y pesca)⁴. En 2003, aún sin que ninguna hubiese recuperado su valor de 2001, a esas pocas ramas con pequeña contracción se agregaron la explotación de minas y canteras (incluye petróleo y gas) con similares características y otras cinco cuyo salario se estabilizó respecto de 2002, ya sea con leve mejora (hoteles y restaurantes), se mantuvo (comercio) o tuvo caídas casi imperceptibles (menos de 2%, como industria; electricidad, gas y agua; y transporte, almacenamiento y comunicaciones). Al corresponder a promedios anuales, los datos no permiten observar que, en rigor, la recuperación comenzó antes, en la segunda mitad del año, en forma más intensa y amplia que lo que sugieren (Tabla 4).

En 2004, el salario real de todas las actividades experimentó aumentos respecto a 2003, la mayoría entre 10-15% (agro, industria, hoteles y restaurantes, comercio, transporte, enseñanza y salud) y ninguna por debajo de 5%, con una excepción carente de significación; la pesca, por ser uno de los sectores de remuneración más elevada, con menores pérdidas y de mayor estabilidad en el período.

Hubo, por cierto, diferentes intensidades en los cambios que, en 2004, condujeron a elevar el salario real de dos ramas respecto de 2001: las actividades agropecuarias, las de mayor crecimiento en el período, con una mejora de 10% y minas y canteras con un nivel superior a 5,2%, manteniéndose en los promedios de 2001, hoteles y restaurantes y construcción (ya con un empleo registrado plenamente recuperado y en aumento). Si bien por debajo de aquellos niveles previos, pesca, industria y comercio superan el índice global del sector privado en 2004 (90,2); transporte y comunicaciones y actividades inmobiliarias y empresariales rondan el mismo nivel. Aunque no aparecen en el tabla, la mayoría de sectores de la industria se situaron en 2004 por encima del promedio privado, e incluso hubo ramas (textiles y cuero, metálicas básicas y productos metálicos) con índices superiores al de 2001⁵. En la recuperación se han agregado desde mediados de 2003 actividades cuya producción y empleo se han visto impulsadas por la sustitución de importaciones y por el aumento del consumo interno.

⁴ Sorprende que el salario de la construcción, en un cuadro tan recesivo, aparezca entre los de menor reducción en los registrados. Pero es la rama con el menor grado de registro, lo que torna a esta situación en poco relevante (representó en 2002, apenas 3,2% del empleo privado registrado)

⁵ Las industrias de derivados del petróleo y químicos y de la madera, papel, imprenta y editoriales se ubican por debajo de 90.

TABLA 4 | REMUNERACIÓN BRUTA DECLARADA AL SIJP POR EL SECTOR PRIVADO, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA ⁽¹⁾ (EN \$ DE III 2004). ÍNDICE 2001=100

Sector de actividad económica del contribuyente	2002	2003	2004 -2	Variación % anual		
				2002/01	2002/03	2003/04
PRIVADO	84,7	82,2	90,2	-15,3	-2,9	9,7
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	94,1	95,7	109,9	-5,9	1,8	14,8
Pesca y servicios conexos	97,7	95,7	94	-2,3	-2,1	-1,8
Explotación de minas y canteras	84,3	99,9	105,2	-15,7	18,5	5,3
Industrias manufactureras	86	84,4	93	-14	-1,9	10,2
Suministro de electricidad, gas y agua	80,5	78,9	86,2	-19,5	-2	9,2
Construcción	96,2	91,2	100,3	-3,8	-5,2	10,1
Comercio mayorista, minorista y reparaciones	82,2	82,7	93,7	-17,8	0,5	13,3
Hoteles y restaurantes	81,9	84,8	99,4	-18,1	3,6	17,2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	81,9	80,4	90,8	-18,1	-1,8	12,9
Intermediación financiera	89,2	80	86	-10,8	-10,4	7,6
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	84,2	81,8	89,1	-15,8	-2,9	8,9
Servicios sociales, enseñanza y salud privados	78,5	75	83,2	-21,5	-4,4	10,8
Otros servicios comunitarios, sociales y personales	84,4	82,4	87,6	-15,6	-2,3	6,3
PRIVADO NO AGRÍCOLA	84,5	82	89,7	-15,5	-3	9,5

(1) Datos provisionales

(2) Con información parcial

Fuente: CEIS, SSPTYEL, en base a DNCPM, Secretaría de Política Económica con información del SIJP. Importe de la remuneración deflactado por IPC del mes. Las cifras anuales incluyen SAC. Las trimestrales excluyen enero, junio y diciembre de los respectivos trimestres para evitar el efecto del SAC y otros adicionales periódicos. Por ello y por la diferente base de cada uno, los índices no tienen por qué coincidir aún cuando se los exprese en una misma unidad de tiempo.

Por debajo del promedio global privado se sitúan dos ramas de muy altas retribuciones (intermediación financiera; electricidad, gas y agua) que no experimentaron una recuperación salarial significativa, en parte justamente porque los aumentos de suma fija pesaron proporcionalmente menos en sus importes y porque su conversión en remunerativos no impulsó una más activa negociación colectiva. Las ramas que quedaron con atrasos relativos importantes son los servicios privados de salud y enseñanza y los sociales y personales.

La generalidad de desempeños, tanto a la baja (2002) como al alza (2004), con un año de transición (2003) que comprende ambas tendencias en lapsos casi iguales, se pueden observar con claridad en los signos de las variaciones interanuales.

2.3. Salarios sectoriales relativos

El análisis basado en índices, más propicio para observar los cambios en el tiempo del salario sectorial, se complementa con los importes de salarios de cada actividad, lo que permite otra comparación relevante entre remuneraciones relativas y relevando las cifras que alcanzan los actuales salarios, aspecto siempre de interés. Los datos se incluyen en la Tabla 5, expresándose en pesos del III trimestre de 2004, es decir cifras prácticamente actuales, lo que facilita su lectura. En este período el promedio del sector privado registrado alcanzó a \$1.050, en tanto subió a \$1.127 en el bimestre octubre-noviembre 2004 (últimas cifras disponibles sin SAC u otros pagos estacionales); excluyendo el agro, los salarios son algo mayores: \$1.077 y \$1.156 en ambos períodos⁶.

Los salarios relativos por actividades son bastante estables en sus ordenamientos y diferenciales, por lo menos en lapsos cortos, aunque se han registrado movimientos interesantes. En 2004 (se analiza el III trimestre), como en años anteriores, hay cuatro ramas con remuneraciones que superan holgadamente el respectivo promedio: minería (incluye exploración y extracción de petróleo y gas) con un promedio de \$3.011, la más elevada y, entre \$2.316 y \$2.079, el sector financiero, energía y pesca. En el extremo inferior, con diferencias no tan grandes respecto al promedio, se ubican también como en años anteriores, cuatro ramas en un rango entre \$825 y \$691, con construcción; servicios sociales, enseñanza y salud privados; hoteles y restaurantes; y el sector agropecuario, el de menor remuneración. Las restantes cinco ramas se ubican en torno al promedio, en un rango que va en 2004, de \$1.427 (transporte, almacenamiento y comunicaciones) hasta \$960 (comercio), pasando por niveles más próximos al promedio en industria, otros servicios y actividades inmobiliarias y empresariales.

⁶ Las cifras son más altas que las de otras fuentes, pero son salarios brutos, del personal registrado de empresas e incluyen directivos, jerárquicos y profesionales no siempre bien cubiertos. La EPH computa para el trabajo registrado un ingreso neto de aportes personales, aunque incluye asignaciones familiares, balance que salvo en los bajos niveles se traduciría en salarios brutos inferiores a los que efectivamente recibe.

TABLA 5 | REMUNERACIÓN BRUTA DECLARADA AL SIJP POR EL SECTOR PRIVADO, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (1) PROMEDIO MENSUAL DEL TRIMESTRE, EN \$ DE III 2004

Sector de actividad económica del contribuyente	2001 III	2002 III	2003 III	2004 (2) III	2004 (2) IV	Variación % anual 2004/2003	
						III	IV
						PRIVADO	1.254
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	617	567	648	691	707	6,7	6
Pesca y servicios conexos	2.749	2.416	2.333	2.079	2.088	-10,9	-7,2
Explotación de minas y canteras	2.901	2.212	2.946	3.011	3.113	2,2	7
Industrias manufactureras	1.472	1.213	1.279	1.378	1.408	7,7	4,7
Suministro de electricidad, gas y agua	2.410	1.834	1.940	2.093	2.111	7,8	4,2
Construcción	829	768	757	825	866	9	2,6
Comercio mayorista, minorista y reparaciones	1.026	789	875	960	962	9,7	7,1
Hoteles y restaurantes	723	554	620	707	716	14	9,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.588	1.220	1.298	1.427	1.444	10	5,4
Intermediación financiera	2.714	2.507	2.158	2.316	2.268	7,3	-2,4
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1.123	887	931	1.007	1.002	8,2	4,2
Servicios sociales, enseñanza y salud privados	977	706	742	819	836	10,4	10,5
Otros servicios comunitarios, sociales y personales	1.202	940	1.008	1.035	1.018	2,7	-3,2
PRIVADO NO AGRÍCOLA	1.294	1.038	1.077	1.156	1.167	7,3	3,8
RAZÓN: Salarios Altos / Salarios Bajos (a)	3,42	3,46	3,39	3,12	3,07		

(a) Promedio de los cuatro mayores salarios dividido por los cuatro menores.

(1) Datos provisionarios.

(2) Con información parcial. Se excluye el mes de diciembre en el IV semestre de 2003 y 2004.

Fuente: CEIS, SSPTYEL, basada en Tabla 3 y Tabla 4.

De 2001 a 2004 hubo seis actividades con salarios por encima del promedio y las restantes siete por debajo. Prácticamente no hubo cambios en el ordenamiento general de actividades, aunque en los extremos de la distribución de salarios se observa, entre los de altos niveles, el descenso de pesca del tercero al cuarto lugar (reemplazada por energía) y, en los de menores ingresos, de servicios sociales, enseñanza y salud privados del décimo al undécimo (reemplazada por construcción), aunque las nuevas diferencias cuantitativas entre estas ramas son pequeñas y pueden revertirse. Aún sin cambiar el ordenamiento hubo cambios cuantitativos en las diferencias relativas de salarios. Considerando el promedio privado, ya analizado, como valor de referencia hubo cuatro actividades que vieron aumentar en forma significativa su salario relativo en el período, tres de ellas del grupo de menores retribuciones (agro, hoteles y restaurantes y construcción) y una del estrato de mayores ingresos (minería), con aumentos relativos más modestos en comercio e industria⁷.

⁷ Aunque en esta última hubo mejoras relativas importantes en la industria de textiles y cuero, metálicas básicas y productos metálicos, material de transporte y alimentos y bebidas.

De mayor interés y como una medida sintética de dispersión de la estructura sectorial de salarios se consideró para cada año (III trimestre) el promedio de remuneraciones de las cuatro ramas de mayor retribución (los salarios superan \$2.000) y de las cuatro ramas de salario inferior (entre \$700 y \$1.000 en III y IV 2004), que son las actividades mencionadas al comienzo de este punto en todos los años. Como indicador del grado de diferenciación salarial se utiliza el cociente del primer promedio respecto al segundo. El aumento de este cociente indica una mayor dispersión a favor de las más altas remuneraciones y su disminución un acortamiento de las diferencias entre los extremos, y probablemente una menor desigualdad de ingresos entre los asalariados registrados.

Entre los asalariados registrados del sector privado, en 2001 el salario mayor representaba 3,42 del salario menor. Este coeficiente se elevó en 2002 a 3,46 indicando una mayor dispersión sectorial que se asocia a la crisis económica de entonces. En 2003 el coeficiente descendió a 3,39, curso que se acentuó en 2004 con un declive más pronunciado: 3,12 en III trimestre y 3,07 en IV trimestre. La recuperación económica y la estabilidad de los precios facilitaron junto con el descenso del desempleo, las nuevas oportunidades laborales, la ampliación de las horas trabajadas y el cambio en la composición de la producción y el trabajo, que se manifestaran más plenamente los efectos de la política salarial con una tendencia hacia una menor desigualdad de ingresos, por lo menos entre los asalariados registrados. El pago de sumas fijas como lo establecieron los decretos respectivos y su incorporación en las remuneraciones, aún con un relativo efecto amplificador en los básicos y adicionales de las escalas de salarios en sectores que así lo acordaron, en principio, tenía un propósito redistribuidor de ingresos a favor de los estratos menos retribuidos, objetivo que sería confirmado por las cifras comentadas. En el punto 5 se corroboran con otros antecedentes.

Finalmente, puede ser de interés considerar las variaciones del valor nominal del salario a fin de evaluar el grado en que se aplicaron las sumas fijas establecidas por los decretos. La constatación no puede ser sino aproximada por la multiplicidad de factores que influyen en las cifras declaradas al SIJP, así como por la cadencia temporal con que fueron aplicadas y convertidas en remuneraciones, incluso por convenios colectivos. Al ser los incrementos sumas fijas, afectaron proporcionalmente más a las actividades de menor remuneración promedio, como la agrícola y algunos servicios (a la inversa, pesca, energía y bancos). No obstante, las remuneraciones también pueden haber seguido un curso algo mayor, incluso en actividades de altos salarios como la minería, dependiendo del dinamismo de su producción y de su demanda, externa primero e interna después.

Se consideró sólo la incorporación de los \$224 a la remuneración, a partir de abril de 2003, como fecha inicial previa a la aplicación del decreto, y a marzo de 2004 como fecha de término de los efectos principales. La remuneración del sector privado, que era de \$967 en abril 2003 pasó a \$1.176 en marzo 2004. Representaría un incremento medio de \$209, aproximándose al valor legal⁸. Considerando que son cifras promedio y que incluyen muchas situaciones (por ejemplo, sueldos de directivos y personal no convencionado a los que no correspondía incrementar), se puede concluir que los salarios declarados recogieron el aumento previsto en magnitud y tiempo.

3. Salario promedio de asalariados no registrados

Como es sabido una proporción muy alta de los asalariados de empresas privadas no está declarado en la seguridad social, particularmente en las micro (de hasta cinco ocupados) y pequeñas, en su mayoría son informales. Alcanzó a 46,9% del total de asalariados de empresas privadas en el III trimestre de 2004⁹. Este gran agregado queda, en la práctica, fuera de las principales regulaciones e instituciones laborales y no recibiría los principales beneficios de la seguridad social y la cobertura del convenio colectivo, no por carecer del derecho a ello sino por verse materialmente incapacitado para ejercerlo en plenitud, en especial por la situación precaria de su empleo en un cuadro ocupacional aún muy débil y de fuerte presencia de la informalidad.

Estos trabajadores reciben, además una remuneración promedio sustancialmente inferior a la del registrado. Según la EPH, para el total urbano en el III trimestre de 2004 el ingreso "de bolsillo" declarado por el asalariado registrado (ocupación principal) representó 2,5 del no registrado en términos horarios¹⁰, diferencia que se acrecienta a un coeficiente de 2,7 si las cifras se ajustan para expresarlas en valores brutos, como es apropiado. Más aún, sobre este salario bruto del registrado las empresas pagan adicionales diferidos en el año (aguinaldo y plus de vacaciones), contribuyen a la seguridad social y cubren otros costos (riesgos de trabajo), componentes que hacen que la distancia de costos entre ambos tipos de trabajadores se eleve aún más. Ello ocurre en las cifras medias que se ven afectadas por muchos factores, sea de tipo regional con sus grandes diferencias de ingreso, sea entre tamaños de las empresas que los ocupan, las calificaciones laborales y niveles educativos que poseen, la edad y antigüedad en el empleo, su concentración en algunas actividades de bajas y de altas remuneraciones y otras condiciones similares. Es decir, no necesariamente se están comparando trabajadores de productividad equivalentes, pero está claro que el no-registro constituye un factor de diferenciación salarial muy importante en nuestro país y en la región.

⁸ Representa 93% de la suma legal. Si se toma el bimestre marzo-abril de ambos años, los salarios medios fueron: \$974 (2003) y \$1.164 (2004), con un incremento nominal entre ambos de \$190. Aún así, esta cifra es el 85% de la legal.

⁹ Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, DGEYEL: "Diagnóstico del empleo no registrado", en MTEYSS: *Trabajo, ocupación y empleo Estudios 2004*, Serie Estudios/1, abril 2005. La información, basada en la EPH, también excluye los planes de empleo. El estudio proporciona una caracterización de este trabajo a la luz de diversos atributos seleccionados (sexo, edad, tamaño de empresa, actividad, y similares).

¹⁰ El estudio citado recoge un promedio de ingreso del asalariado registrado de \$4,7 por hora frente a \$1,9 del no-registrado. El salario bruto del registrado sería, aproximadamente, un 10% más alto al restar las asignaciones familiares cobradas y sumar el monto de aporte personal a la seguridad.

El salario real del sector privado no registrado, deflactado por el IPC de cada mes, medido por el índice de salario que recoge el INDEC desde el último trimestre de 2001 (base 100 en este trimestre)¹¹, sufrió una fuerte reducción en 2002 (caída de 23%), descenso que continuó en 2003, con otro declive de 12%, acumulando así una gran pérdida de poder adquisitivo que llevó al índice a ubicarse en sólo 67,5 del promedio anual. El descenso operó principalmente por el aumento de los precios del consumo que fue especialmente intenso en 2002, deterioro que fue acompañado incluso por reducciones del salario promedio nominal de estos trabajadores hasta mediados de 2003.

Desde entonces, el salario nominal de los no registrados comenzó a subir y, frente a la relativa estabilidad de los precios del período, también se elevó su valor real, promediando un incremento de 9,3% en 2004. Este aumento, sin embargo, representó una recuperación aún débil frente a las fuertes caídas del bienio anterior, situándose el índice del salario real en apenas 73,8 (Tabla 6).

La trayectoria del salario real de los no registrados se observa con mayor precisión en las cifras trimestrales, con un índice declinante en todos los trimestres de 2002 y, en menor medida, en la primera mitad de 2003, comenzando desde el III trimestre un leve ascenso que se fue afirmando en cada uno de los trimestres de 2004, ya con tasas interanuales positivas. No obstante, como se mencionó, ello no alcanzó a revertir sino parcialmente las pérdidas iniciales, completando el IV trimestre de 2004 con un índice ligeramente inferior a 75. No obstante, la información trimestral puede tener problemas de medición, ya que el índice utilizado tiene, por lo menos un rezago de un período en la EPH Puntual y en la Continua ya que se recogen importes cobrados en meses diferentes del trimestre.

Las características del empleo no registrado (en particular, su carácter precario y atomizado, al que en la práctica no le llegan la protección sindical y del convenio colectivo así como de las políticas públicas), hacen a su salario muy vulnerable ante un aumento del desempleo, así como frente a una repentina y fuerte inflación, fenómenos que se presentaron en forma simultánea en la crisis de 2002. Tal retraso relativo con el sector registrado, ha ocurrido en períodos comparables anteriores, en especialmente hacia fines del '80 y principios del '90, con su gran inflación, y la recesión de 1995.

La recuperación económica de fines de 2003 y, en especial de 2004 con la reducción del desempleo y la estabilidad de precios, ha conducido al aumento del empleo y con ello, como ocurrió después de aquellas experiencias, a que mejoren los salarios. Incluso, a que el salario del no registrado haya aumentado durante un cierto lapso con mayor ritmo que el registrado, si la demanda de trabajo por aquél se hace más dinámica, incentivada probablemente por el gran diferencial de costos.

¹¹ Respecto al punto anterior, hay un ligero cambio del período de base al IV trimestre 2001 (en lugar del III) ya que este índice arranca desde octubre de ese año. No altera las comparaciones.

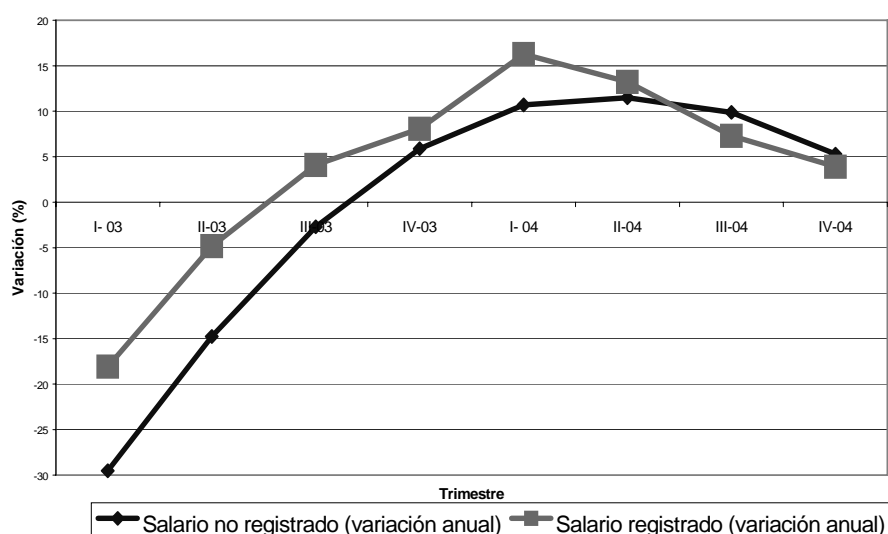
TABLA 6 | ÍNDICE DE SALARIO REAL DEL SECTOR PRIVADO NO REGISTRADO

Promedio	Total del sector privado no registrado		
	Índice	Variación %	
		Anual	Trimestre
Año (base IV tr. 2001=100)			
2002	76,8	-23,2	
2003	67,5	-12,0	
2004	73,8	9,3	
Trimestre (base IV tr. 2001=100)			
2003			
I	65,9	-29,5	-1,5
II	65,9	-14,8	-0,1
III	67,4	-2,7	2,3
IV	70,9	5,9	5,1
2004			
I	73,0	10,7	3,0
II	73,4	11,5	0,6
III	74,1	9,9	0,8
IV	74,6	5,3	0,8

Fuente: CEIS, SSPTYEL, en base al INDEC, Índice de salario (IS)

La evolución de las variaciones anuales del salario de los trabajadores no registrados comparada con la de los registrados refleja con nitidez lo mencionado, como puede observarse en el Gráfico 1. Las tasas anuales negativas del salario de los no registrados son mucho mayores que las de los registrados en la primera mitad de 2003; en el III trimestre aquellas siguen en la zona negativa, en tanto las de los registrados ya son variaciones positivas; y finalmente en 2004, con ambas variaciones positivas, las del empleo no-registrado incluso superan a los registrados, tendiendo ambas a seguir un ritmo equivalente hacia el final del año.

GRAFICO 1 | VARIACIÓN ANUAL DEL ÍNDICE DE SALARIO REAL PROMEDIO DE ASALARIADOS REGISTRADOS Y NO REGISTRADO



(Tasas porcentuales referidas al mismo período del año anterior)

Fuente: CEIS, SSPTYEL, basado en Tabla 3 y Tabla 6

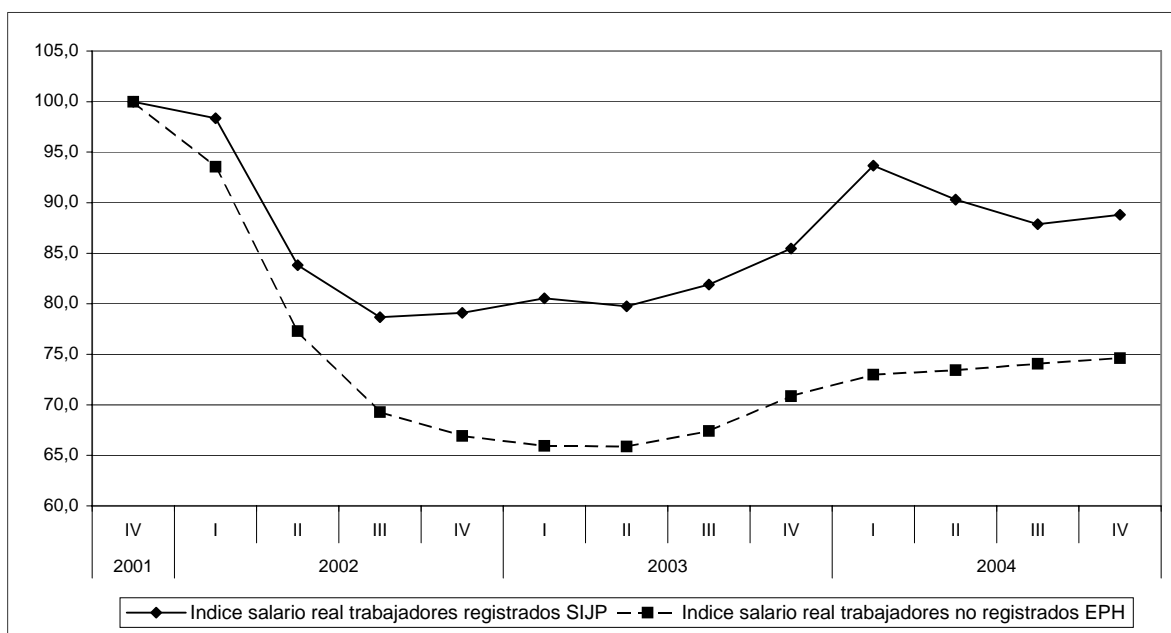
4. Dispersión y desigualdad salarial entre 2001 y 2004

Para completar el panorama de la evolución salarial en el período considerado es de interés analizar el grado en que los salarios de los diversos sectores y entre trabajadores, tendieron a acercarse entre sí o a diferenciarse aún más, y el perfil temporal de estas variaciones, prestando especial atención a los efectos de la política salarial del Gobierno. Se utilizan indicadores simples que han sido factibles de definir con la información disponible para tratar de identificar los principales rasgos del curso seguido por los salarios relativos. Se compara, primero la evolución de los salarios de los dos grandes agregados, los asalariados no registrados y los registrados y, después al interior de los trabajadores registrados.

4.1. Dispersión de salarios según registro

La comparación de la evolución del salario de los trabajadores con y sin registro permite extraer conclusiones más o menos claras, sin apelar a otros indicadores que, en este caso no sería fácil definir, dado que se han utilizado fuentes diferentes. Basta con establecer para un trimestre común la base de los respectivos índices de salarios reales (en este caso, IV 2001) y observar sus cursos (Gráfico 2).

GRAFICO 2 | INDICES DE SALARIO REAL PROMEDIO DE ASALARIADOS REGISTRADOS Y NO-REGISTRADOS (BASE: IV TRIMESTRE 2001=100)



Fuente: CEIS, SSPTYEL, en base a Tabla 3 y Tabla 6.

Como resultado del diferente ritmo de descenso en la crisis de 2002 y el desfase en la recuperación posterior, el diferencial a favor del salario registrado se fue ampliando nítidamente hasta la primera mitad de 2003. En la etapa de variaciones positivas de ambos salarios y pese al distanciamiento momentáneo de inicios de 2004 (probablemente porque se completó la inclusión de \$224 en la remuneración), los cursos de ambos salarios tendieron a acercarse hacia fines de 2004.

Parece evidente que la crisis de 2002 produjo un incremento importante en la brecha de ingresos de trabajadores con y sin registro, profundizando el fuerte diferencial de partida. La mejora del empleo de ambos sectores permitió desde fines de 2003 que no se siguiese expandiendo. En el leve cerramiento posterior de dicha brecha también influyó la política salarial.

Si bien al sector no registrado, en la práctica, no le habría llegado en forma directa los pagos establecidos por los decretos, las cifras sugieren que habría un efecto indirecto y retardado en el tiempo de esos incrementos, influyendo positivamente también en el salario del sector. Parece lógico que ante mejoras del salario de los registrados, a las empresas que contratan trabajo en forma irregular les sea difícil postergar tanto y en tales magnitudes incrementos a su personal. En particular ello ocurriría con las fijaciones del salario mínimo, así como en empresas con empleo mixto, con y sin registro.

4.2. Dispersión de salarios entre los trabajadores privados registrados

Para representar el curso que siguieron los diferenciales de salarios del sector, además de lo ya observado entre ramas de actividad económica (punto 2.3), se usaron cuatro indicadores de dispersión. El uso conjunto de varios índices, en la medida que coincidan, refuerza la capacidad explicativa que cada uno pueda tener, compensando algunas debilidades individuales. Se usaron los siguientes: *coeficiente de Gini*; *coeficiente de variación*; *cociente entre el salario medio del 5º quintil y el del 1º quintil*; y la comparación del curso seguido por la *mediana de salarios y el promedio*. Se ofrece una breve explicación de cada uno en el Anexo y se acompaña un cuadro con los respectivos valores.

En el Gráfico 3 se presentan los índices con base 100 en 2001 para facilitar las comparaciones, ya que lo que interesa es evaluar la dirección de los cambios probables en la distribución de salarios en el período analizado. Para ello importa recordar que una *menor desigualdad* en la distribución estaría representada por un *descenso* en los tres primeros indicadores, en tanto se postula, con más incertidumbre, que ello también ocurriría, en general, si la *mediana crece más* (o decrece menos) que el promedio. El movimiento en sentido opuesto, conduce a empeorar la distribución.

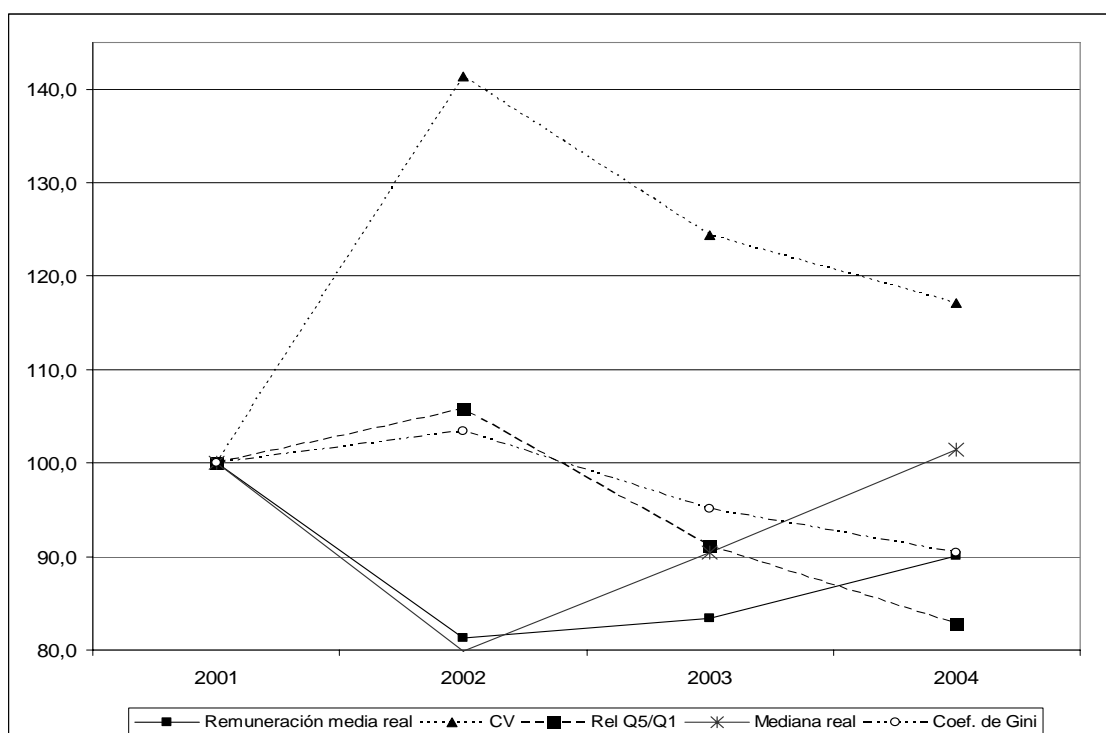
De los antecedentes referidos, resultan tres conclusiones importantes:

- La dispersión de salarios aumentó en la crisis de 2002 en la que el empleo registrado declinó de modo importante. El coeficiente de Gini (expresado como índice) aumentó de 100 en 2001 a algo más de 103 en 2002; el coeficiente de variación se elevó bruscamente a 140 en 2002; la razón de quintiles subió a poco más de 107 y la mediana declinó, levemente, comparada con el promedio. Los cuatro indicadores señalan un incremento de la dispersión.
- En 2003 y 2004, todo indica que la dispersión salarial se redujo. Nuevamente los cuatro indicadores coinciden en el sentido del cambio. El coeficiente de Gini declinó en forma persistente en ambos años descendiendo en 2004 a un índice de 90; el coeficiente de variación, se terminó situando en un índice de 117; la razón de quintiles disminuyó también en los dos años y lo hizo en forma intensa ubicándose su índice en un nivel de 83 en 2004; y la mediana

comparada con el promedio, aumentó, también en forma intensa en ambos años, acercándose a este último valor. Se desprende de esta evolución que, entre otros factores (reactivación, mejora del empleo, cambios de estructuras de producción, de empleo y similares), la política salarial, de plena vigencia en estos años, tuvo un efecto importante en la reducción de las diferencias de salarios en el empleo registrado.

- Al comparar los años extremos del período se observa una sola diferencia entre los indicadores. El coeficiente de variación se mantiene más alto que en 2001 (indicando mayor desigualdad), pero los otros tres indicadores insinúan una menor dispersión que en 2001. El coeficiente de Gini se suele considerar como un mejor indicador individual¹². Este como el de variación incluyen diferencias de ingresos de los estratos intermedios, al tomar en cuenta todas las remuneraciones y no sólo las extremas. La razón de quintiles, al tomar los estratos extremos, tendería a enfatizar la mejoría relativa del ingreso de los asalariados de menor retribución, como también lo sugeriría el incremento de la mediana, tanto en términos absolutos (respecto al año base) como relativos (a la media).

GRAFICO 3 | INDICADORES DE DISPERSIÓN Y DESIGUALDAD EN LAS REMUNERACIONES DECLARADAS AL SIJP POR EMPLEADORES DEL SECTOR PRIVADO (AGOSTO DE CADA AÑO)



Fuente: CEIS, SSPTYEL, en base a procesamiento propio de datos del SIJP.

¹² Aunque no fue incluido en el Gráfico 3, se computó también el coeficiente de Theil que siguió la misma evolución que el Gini, terminando con un índice equivalente a 88 en 2004 (ver Anexo).

Refuerza lo anterior la evolución de los salarios relativos por actividades económicas, según se analizó en el punto 2.3. El cociente entre salarios altos y bajos, como allí se definió, subió en 2002, indicando mayor distancia entre ellos, en tanto declinó en 2003 y con mayor fuerza en 2004, mostrando menores diferenciales relativos.

La coincidencia de todos los indicadores de dispersión y desigualdad en la dirección que siguieron, otorga una validez superior a las conclusiones, tanto cuando se ampliaron las diferencias como cuando se redujeron. Con este fundamento, se concluye, primero, que la crisis fue especialmente perjudicial no sólo en términos del poder adquisitivo de los salarios, sino también en el aumento de desigualdad entre los asalariados registrados y entre éstos y los no registrados, para no hablar de los ingresos no laborales.

Con similar solidez se puede afirmar en cambio que la política salarial del Gobierno cooperó en mejorar los ingresos reales de los trabajadores, permitiendo recuperar el grueso del poder de compra del salario de los trabajadores registrados, y fue un factor, probablemente decisivo, de la nueva tendencia hacia una menor desigualdad entre ellos, mejorando los ingresos relativos de los peor remunerados. En esto último influyó, indudablemente, el incremento sustancial del salario mínimo (SMVM) y los aumentos de suma fija de los decretos, los que tuvieron un mayor impacto porcentual en las remuneraciones menores. Pese a que la recuperación del poder de compra del salario es aún incompleta, no puede dejar de valorarse que los logros alcanzados fueron acompañados por crecimiento del empleo, recuperación económica y estabilidad, efectos que se reforzaron entre sí, sin contradecirse como ocurrió en otros períodos. La cadencia, moderación y persistencia de las correcciones salariales, su dirección hacia los estratos de ingresos más bajos y el importante grado de aceptación que concitó, fueron los factores que los permitieron.

Finalmente destaca la alta incidencia del trabajo no registrado y su debilidad para defender y hacer progresar su salario, lo que sitúa a la inserción y regularización de este sector como una instancia crucial para la mejora salarial y el logro de mayor equidad distributiva.

5. Anexo

Indicadores de dispersión salarial

Se utilizaron los siguientes indicadores:

- El coeficiente de Gini es un índice complejo que utiliza toda la información y que refleja la proporción que guarda una distribución de ingresos dada con la distribución ideal de perfecta igualdad, ambas reflejadas por respectivas áreas de un gráfico (modo más sencillo de verlo). Si ambas distribuciones coinciden, el índice tendrá un valor nulo; en el otro extremo de desigualdad total, valdrá 1 (todo el ingreso pertenece a un solo perceptor). Cuando el coeficiente disminuye entre dos momentos u observaciones (aumente) ello indicará una distribución más pareja (desigual) de los ingresos¹³.

¹³ También se procesó otro índice complejo que utiliza toda la información, el de Theil, el que se comportó en forma similar al de Gini. No se lo incluye en el gráfico ni se lo analiza por razones de brevedad.

- El coeficiente de variación, definido como la razón entre la desviación estándar y el promedio¹⁴. Un valor de este coeficiente más bajo (más alto) indicaría una menor (mayor) dispersión de los salarios.
- El cociente entre el salario medio del 5º quintil y el del 1º quintil de la distribución de remuneraciones, representando la distancia (medida como razón) de ingresos entre el 20% de asalariados de mayor retribución y el 20% de menor retribución. La disminución (aumento) de esta razón indicaría una menor (mayor) dispersión entre ambos extremos.
- Finalmente, se compara el curso de la mediana de salarios (el valor que deja por abajo y por arriba a cada 50% de la distribución) con el salario promedio. En este caso se postula que, como ocurre con las distribuciones desiguales de ingreso la mediana es inferior a la media y que si la mediana se acerca al valor promedio (crece más o decrece menos) habría, en general, menor dispersión de salarios. Ello sería así porque aumenta más el valor que (como máximo) gana la mitad peor remunerada que el valor medio que incluye a la otra mitad de perceptores de mayores ingresos. El indicador es menos preciso y sólo se usa complementando a los anteriores¹⁵.

Los valores de los coeficientes e índices para el total de asalariados registrados del sector privado se presentan en la tabla siguiente, representándose todos ellos como índices base 2001 en el Gráfico 3 del texto, para facilitar las comparaciones.

TABLA 7 | CUADRO 5. INDICADORES DE DESIGUALDAD SALARIAL (AGOSTO DE CADA AÑO)

Coeficientes y relaciones	2001	2002	2003	2004
Coeficiente de Gini	0,496	0,512	0,472	0,448
Coeficiente de Theil	0,551	0,683	0,538	0,483
Coeficiente de Variación	2,24	3,17	2,79	2,63
Relación Quintil 5/Quintil 1	12,23	12,93	11,15	10,13
Remuneración media (\$ III trimestre 2001)	100,0	81,3	83,4	90,1
Mediana (\$ III trimestre 2001)	100,0	79,9	90,5	101,4

Fuente: CEIS, SSPTYEL, procesamiento propio de datos del SIJP.

¹⁴ La desviación estándar puede entenderse como una aproximación al promedio de desvíos de todas las observaciones respecto a la media. Mientras menores sean los desvíos, menos desigual sería la distribución. Como es sensible a las magnitudes o unidades de medida, se normaliza o proporciona con la misma media, quedando expresado en una cantidad pura el coeficiente de variación así definido.

¹⁵ Por ejemplo, puede haber aumentado sólo el valor que divide en dos mitades la población, sin alterarlas ni modificar los ingresos inferiores o superiores. Esta y otras situaciones serían, sin embargo, poco probables.