

La relación a largo plazo entre la productividad y los salarios reales: evidencia para América Latina en el período 1975-2018

The long-run relationship between labor productivity and real wages: evidence from Latin America

Fernando Sosso Dorf*

RESUMEN

Uno de los problemas clásicos de la economía política ha sido comprender la relación entre los salarios y la productividad laboral ya que, si ambas variables crecen a la par, la participación de los ingresos laborales en el PIB permanece sin cambios. No obstante, la evidencia empírica de Estados Unidos, Europa y Japón ha mostrado un desacople donde las variaciones positivas en la productividad no se reflejan completamente en aumentos de los ingresos laborales reales. Ante ello, este estudio busca determinar si una tendencia similar se presenta en América Latina, investigando en qué medida el crecimiento real de los salarios ha estado asociado con el crecimiento de la productividad laboral en ocho países de la región durante el período 1975-2018, una vez controlados otros factores que afectan el crecimiento de la remuneración. Los resultados indican que existen significativas diferencias en las trayectorias de crecimiento o decrecimiento de los salarios y la productividad entre los países. A su vez, aunque el desacople entre productividad y salarios es evidente, su magnitud varía: en cinco países, los incrementos de productividad

* Académico Asistente del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. fsosso@uchile.cl, ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-4423-7348>.

Recibido: 15 de enero de 2024. Aceptado: 9 de agosto de 2024.

no se trasladan completamente a aumentos salariales, mientras que en los tres restantes, los salarios aumentan más que la productividad. Un análisis de descomposición del desacople para Argentina, Brasil y México identifica que los cambios en la participación del ingreso laboral sobre el ingreso total y la desigualdad salarial son los factores más relevantes para explicar la brecha entre productividad y salarios.

Palabras Clave: productividad laboral – salarios reales – participación asalariada – inequidad salarial.

ABSTRACT

One of the classical problems in political economy has been understanding the relationship between wages and labor productivity. If both variables grow in tandem, the labor income share in GDP remains unchanged. However, empirical evidence from the United States, Europe, and Japan has shown a decoupling where increases in labor productivity are not fully reflected in rises in real labor incomes. This article seeks to determine whether a similar trend exists in Latin America, investigating to what extent real wage growth has been associated with labor productivity growth in eight Latin American countries from 1975 to 2018, while controlling for other factors affecting compensation growth. The results reveal significant wage trajectories and productivity growth differences among these countries. Although the decoupling between productivity and wages is evident, its magnitude varies: in five countries, productivity increases do not fully translate into wage growth, while in the other three, wages rise more than productivity. A decomposition analysis of the decoupling in Argentina, Brazil, and Mexico identifies that changes in the share of labor income over total income and wage inequality are the most relevant factors explaining the gap between productivity and wages.

Keywords: labor productivity – real wages – labor share – wage inequality.

I.- INTRODUCCIÓN

Los aumentos de los salarios reales y de la productividad laboral tienen importantes implicaciones para el bienestar, ya que son indicativos del grado en que los trabajadores se benefician del crecimiento económico. Es decir, la ruta más directa en que el producto por trabajador afecta los estándares de vida es mediante las ganancias en los ingresos laborales reales.

No obstante, América Latina exhibe una larga y profunda desigualdad de ingresos, explicada por una persistente heterogeneidad estructural (Amarante et al., 2023). Esta heterogeneidad se manifiesta en significativas diferencias de productividad laboral tanto intra e intersectoriales como entre diferentes tamaños de empresa dentro de los países (Infante, 2011).

Estas características están interrelacionadas: un entramado empresarial heterogéneo genera un mercado laboral segmentado, en el cual los trabajadores se insertan en estratos productivos con grandes brechas de productividad. En otras palabras, la heterogeneidad de la estructura productiva se refleja en el mercado de trabajo, donde coexiste un pequeño grupo de trabajadores en estratos modernos con alta productividad y elevadas remuneraciones, junto a un numeroso grupo de ocupados en estratos de productividad media y baja con

ingresos laborales bajos. Esto se traduce en salarios muy desiguales entre los trabajadores.

Este mercado laboral fragmentado en América Latina ha impulsado una larga agenda investigativa en la región, como se constata en que CEPAL (2014) lo define como la llave maestra para la igualdad. Ello se justifica, por una parte, ya que la fuerza de trabajo resulta esencial para cualquier proceso productivo y por los empleos que allí se generan, y, por otra parte, dado que el ingreso laboral de un asalariado constituye prácticamente en su totalidad el ingreso de un hogar, lo que representa el sustento para el progreso material.

A la par, CEPAL (2018) también enfatiza que la remuneración a nivel agregado desempeña un rol clave tanto en la distribución funcional y personal del ingreso como en la participación de la masa salarial en el producto, siendo objetivos clave en la consecución de un desarrollo inclusivo basado en una distribución más justa y en un mayor peso del ingreso laboral en el ingreso total.

En este respecto, el estudio de la dinámica salarial y su relación con la productividad, tanto desde el punto de vista de la distribución funcional del ingreso como del traspaso de las variaciones de la productividad a las de la remuneración de los ocupados,

ha suscitado un extenso debate teórico y empírico.

En lo referente a la repartición del ingreso entre el trabajo y el capital, ha habido una tendencia decreciente en la participación de la remuneración de los trabajadores en el ingreso total desde la década de los ochenta en el mundo desarrollado y luego en las décadas de 1990 y 2000 en las economías en desarrollo. En este sentido, Abeles et al. (2014), Alarco (2014, 2016) y Alarco y Castillo (2018) han estudiado la participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, construyendo meticulosamente series de largo plazo para un número importante de países en la región. En tanto, Abeles et al. (2017) extienden el análisis de la distribución funcional del ingreso a una perspectiva sectorial en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y México para el periodo entre 2000 y 2010.

En lo referente a la indexación o traspaso de las variaciones de la productividad laboral a los salarios, se ha manifestado un significativo desacople en el crecimiento de los ingresos laborales respecto al crecimiento del producto por trabajador en las economías avanzadas, como se evidencia en Estados Unidos (Bivens & Michels, 2015; Stansbury & Summers, 2017) y Europa (Schwellnus et al., 2017; Pasimeni, 2018; Theodoropoulou, 2019).

Ante ello, este estudio busca contribuir a la literatura empírica estudiando la relación a largo plazo entre la productividad laboral y los salarios reales para América Latina desde la década de 1970. Esto resulta de sumo interés toda vez que los análisis empíricos en la materia se han concentrado en países avanzados, mientras que para América Latina el foco ha estado principalmente en la construcción de series largas de remuneraciones para investigar la distribución funcional del ingreso desde una óptica de largo plazo.

En tal sentido, este artículo utiliza las encuestas de hogares y las cuentas nacionales de Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú para investigar la relación a largo plazo de la dinámica de la productividad laboral y los salarios reales para el período entre 1975 y 2018. Los datos agregados para América Latina señalan que hay una divergencia en el crecimiento de la productividad por trabajador y los salarios, ya que ambas variables crecieron en 0.4% y -0.4%, respectivamente, entre 1975 y 2018. En el caso de los ingresos laborales reales de los asalariados, esto equivale a establecer que el nivel de renta salarial en 2018 era un 14% más bajo que el registrado en 1975, lo que se traduce en una pérdida en el poder adquisitivo de los trabajadores.

El magro crecimiento de la productividad y el decrecimiento de los salarios para el conjunto de la región Latina esconde, no obstante, profundas heterogeneidades entre países en la relación de los salarios respecto a la productividad. En efecto, en base a las trayectorias de las remuneraciones y el producto por trabajador se construye una taxonomía para los países de la región.

Chile, Colombia y Costa Rica presentan trayectorias ascendentes en el crecimiento de los ingresos laborales y la productividad, en los que los salarios reales crecieron, en promedio, un 210% y el producto por trabajador un 181% desde 1975 a 2015, lo que equivale a un aumento real de 2% y 1.5% al año en remuneraciones y productividad, respectivamente.

Por otra parte, Argentina, Brasil y Bolivia exhiben un comportamiento errático en la evolución de los salarios reales, donde caen fuertemente en las décadas de 1980 y 1990 para luego iniciar una fase de recuperación desde 2003 en adelante, mientras que la productividad crece un 125% durante el período, lo que equivale a un aumento de 0.6% al año. Por último, México y Perú presentan una abrupta disminución tanto de la productividad como de los salarios reales. En estos países, ambas variables son menores en nivel en 2015 a los niveles registrados en 1975.

Las regresiones aplicadas a cada país corroboran tanto el desacople de los salarios reales respecto a la productividad como las diferencias en la magnitud de la desvinculación. Argentina, México y Colombia presentan un coeficiente de desacople en torno a 0.7 y 0.8, lo que implica que un aumento de 10% en la productividad lleva a un incremento de los salarios reales de 7-8%. Por otro lado, Bolivia, Chile y Perú exhiben coeficientes superiores a uno en la relación de la productividad con los salarios, lo que indicaría que aumentos de productividad llevan a aumentos aún mayores de los salarios reales, lo que podría indicar desequilibrios macroeconómicos. Cabe consignar, eso sí, que la dinámica de salarios y productividad en Chile y Perú son totalmente distintas. En efecto, Perú en 2018 registró una caída de la productividad y de los salarios reales de un 11% y 60%, respectivamente, respecto a su nivel de 1975, lo que lleva a que el coeficiente de desacople sea igual a 2.38, lo que es equivalente a decir que una caída de la productividad de un 10% conduce a una disminución de los salarios reales en un 24%. En tanto, los salarios reales y la productividad en Chile más que se duplicaron entre 1975 y 2017, por lo que el coeficiente de desacople es de 1.73, lo que implica que un alza de un 10% en la productividad lleva a un incremento de un 17% de los ingresos laborales reales.

Además, el desacople del crecimiento del salario real medio respecto al crecimiento medio de la productividad ha ido aparejado con una reducción en la desigualdad salarial, como se evidencia en que la remuneración del trabajador en la mediana de la distribución de los salarios ha crecido más que los salarios medios reales desde la década de 2000 en adelante para gran parte de los países en la región. Esto marca una importante diferencia respecto a lo acaecido en los países avanzados, donde el crecimiento de los salarios medianos ha ido a la zaga del crecimiento de los salarios medios, lo que ha contribuido al aumento de la desigualdad en las remuneraciones.

En segundo término, los salarios son deflactados por el índice de precios al consumidor para reflejar el poder de compra de un ingreso laboral, mientras que el producto interno bruto (PIB) en valores corrientes es dividido por el deflactor del PIB para obtener la medida de productividad, por lo que ambas variables podrían estar desacopladas por el hecho de usar deflatores distintos. No obstante, para los ocho países de la región incluidos en la muestra, se tiene que los precios de la producción crecen mucho más rápido que los precios al consumidor, lo que constituye una segunda diferencia respecto a los países avanzados. En efecto, el desacople en América Latina es aún mayor al usar el deflactor del PIB para obtener los salarios reales, lo

que refleja la caída en la participación laboral que han sufrido los países de la región.

A su vez, hay una amplia variación en el crecimiento de la productividad y los salarios reales a nivel sectorial. En efecto, la industria manufacturera ha experimentado un bajo crecimiento de la productividad, pérdidas de competitividad y una menor representación en el PIB y en el empleo en gran parte de los países de la región.

Esto se refleja, por ejemplo, en el aumento del desacople en la manufactura en Argentina y México entre 1980 y 2018, toda vez que la brecha entre la productividad y el salario mediano real ha crecido en estos países a una tasa anual promedio de 0.3% y 0.34%, respectivamente. En contraste, hay sectores que han contribuido al incremento de la productividad media, como el sector financiero, debido a su mayor peso en la participación del empleo, aunque esto no ha tenido un correlato en el alza del valor agregado por puesto de trabajo en tal sector. En efecto, la productividad en Brasil en este sector ha crecido a una tasa anual promedio de 0.34% entre 1980 y 2018, siendo una de las industrias con peor desempeño de la productividad; a la vez, el salario mediano real en el sector financiero ha decrecido a una tasa anual de -0.7%, con lo que se ha ampliado la brecha pese a que esta

industria ha empujado la remuneración y productividad media agregada.

Asimismo, para entender los factores que afectan la brecha de la productividad respecto a los salarios reales, se realiza un ejercicio de descomposición. En sí, el desacople se explica por tres variables: i) cambios en la participación asalariada, ii) variaciones en la relación de intercambio entre los índices de precios al consumidor y el índice de valor agregado, y iii) modificaciones en la inequidad salarial, medida por la relación entre el salario promedio y el salario mediano. La descomposición de la brecha de la productividad respecto al salario real indica que los factores más relevantes son los cambios en el peso del ingreso laboral sobre el ingreso total y la desigualdad salarial.

El informe se estructura de la siguiente forma tras la presente introducción. La parte dos presenta el marco teórico para analizar la relación entre la productividad laboral y los salarios reales. La sección tres discute la evolución histórica de los mercados laborales y la estructura productiva en América Latina desde 1970 en adelante. La parte cuatro introduce los datos empleados y analiza la metodología utilizada en el estudio, explicando con detalle la descomposición de la brecha. La sección cinco analiza los principales resultados para cada uno de los ocho países de América Latina incluidos en la muestra. Por último, la sección seis discute las principales conclusiones del artículo.

II. MARCO TEÓRICO

Dentro del análisis de diversas teorías económicas, se establece que, en mercados competitivos, las remuneraciones recibidas por los trabajadores varían según los cambios en la productividad laboral. Sin embargo, diversas fricciones y dinámicas pueden llevar a un desacople entre estas variables. Diferentes enfoques teóricos pueden ayudar a explicar estas discrepancias.

Para la teoría neoclásica, en un mercado perfectamente competitivo en que haya ausencia de fricciones de mercado, los salarios reales de los

trabajadores y el producto marginal deberían ser iguales. En caso de no ser así, los salarios estarán por debajo del producto marginal con lo que a las empresas les resultaría rentable contratar más trabajadores; ello, a su vez, provocará una presión al alza sobre los salarios y a la baja sobre la productividad. Por otro lado, si los salarios son superiores a la productividad marginal de los trabajadores, a las empresas les resultaría rentable despedir a los trabajadores, ejerciendo un movimiento a la baja sobre los salarios y hacia arriba sobre la productividad. Por lo tanto, en

equilibrio, la tasa salarial de un trabajador debería ser igual a lo que puede producir. Bajo esta lógica, se espera que los cambios en el ingreso laboral real vayan en paralelo a los cambios en la productividad de los trabajadores.

En modelos de negociación se tiene que hay mercados donde los salarios se determinan a través de la negociación entre trabajadores y empleadores, y las dinámicas de poder pueden influir significativamente en la distribución del ingreso. Esto puede resultar en un desacople si, por ejemplo, los empleadores tienen más poder de negociación.

En mercados con competencia imperfecta, los empleadores pueden tener poder monopsonístico, permitiéndoles fijar salarios por debajo del nivel de productividad marginal. Esto es especialmente relevante en mercados laborales altamente concentrados o con pocas alternativas de empleo para los trabajadores.

La teoría de los salarios de eficiencia sugiere que las empresas pueden pagar salarios más altos para aumentar la productividad de los trabajadores, incentivando un mayor esfuerzo. En tanto, la perspectiva neokeynesiana reconoce imperfecciones en los mercados que pueden distorsionar la relación entre salarios y productividad. Estas imperfecciones pueden bloquear parcialmente la transmisión de aumentos

en la productividad a los salarios de los trabajadores.

A su vez, habrá factores como la urbanización, la política migratoria, los cambios demográficos, y el papel de las relaciones de poder, entre otros, que afectan la oferta y demanda laboral y la estructura productiva

En el caso de la urbanización, ésta influye significativamente ya que las áreas urbanas tienden a tener una mayor concentración de empleos y oportunidades, lo que puede llevar a mayores salarios debido a la competencia entre empleadores. Sin embargo, también puede aumentar la desigualdad salarial si las oportunidades de empleo no son equitativas.

En cuanto a las políticas migratorias, éstas afectan la disponibilidad de mano de obra. Una política migratoria restrictiva puede limitar la oferta de trabajadores, presionando al alza los salarios en ciertos sectores. Por el contrario, una política más abierta puede aumentar la oferta de mano de obra, posiblemente reduciendo los salarios debido a una mayor competencia entre trabajadores.

A su vez, los cambios demográficos, como el envejecimiento de la población, afectan la estructura del mercado laboral. Una fuerza laboral envejecida puede llevar a una menor productividad si no se compensan con

inversiones en tecnología o capacitación. Además, una población más joven y en edad de trabajar puede aumentar la productividad, siempre que se integren adecuadamente en el mercado laboral.

En lo referente al poder político y las instituciones sociales y culturales, éstas juegan un papel crucial en la distribución del ingreso. Las políticas públicas y las decisiones gubernamentales pueden influir en los salarios y la productividad. Por ejemplo, políticas laborales que fortalecen los derechos de los trabajadores pueden aumentar los salarios, mientras que políticas que favorecen a los empleadores pueden mantener los salarios bajos.

En tanto, la neutralidad del cambio tecnológico es esencial para entender la relación entre productividad y salarios. Si el cambio tecnológico favorece a ciertos trabajadores o capital (tecnología sesgada), puede aumentar la desigualdad de ingresos. Por ejemplo, la automatización puede aumentar la productividad en ciertos sectores, pero también puede reducir la demanda de mano de obra, llevando a un desacople entre productividad y salarios.

En la práctica, la comparación entre el producto marginal y los salarios reales es difícil debido a la complejidad de medir con precisión el producto marginal de los trabajadores. Sin embargo, los cambios en la productividad media del trabajo pueden servir como aproximación bajo mercados competitivos.

Asimismo, aunque la teoría neoclásica asume la ausencia de fricciones de mercado, la realidad de los mercados laborales se aleja de estos supuestos. Por lo tanto, la evidencia empírica a menudo se basa en modelos de competencia perfecta, ajustados por factores adicionales que afectan el crecimiento de los ingresos laborales.

Para obtener resultados comparables con la evidencia empírica de Europa, Estados Unidos y Japón, asumiremos un modelo de competencia perfecta en el que las remuneraciones reales por trabajador crecen en tándem con la productividad laboral. Sin embargo, incluiremos variables que afecten el crecimiento de los salarios reales, considerando las fricciones presentes en los mercados laborales.

III. EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS LABORALES Y LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA EN AMÉRICA LATINA

América Latina ha experimentado grandes transformaciones en el mercado laboral en las últimas cuatro

décadas que han repercutido en la evolución de la dinámica salarial y de la

productividad (Infante & Klein, 1991; CEPAL, 2018).

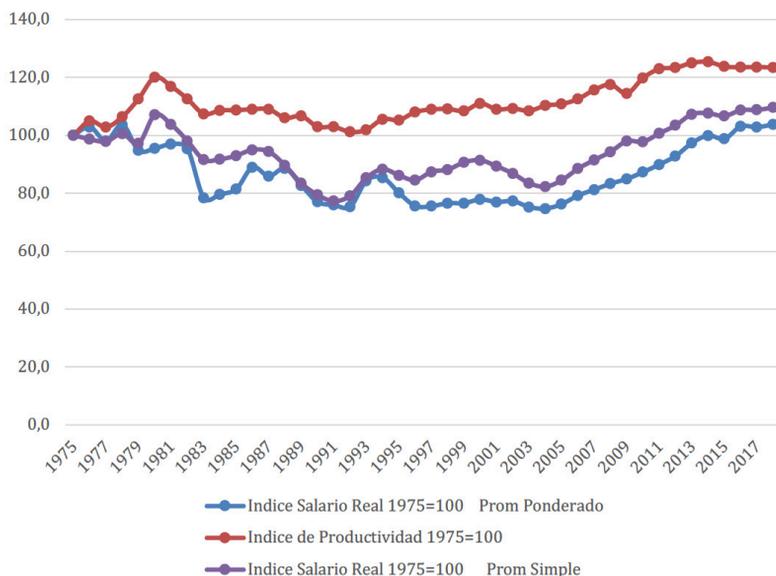
El Gráfico 1 muestra, justamente, la evolución de ambas variables para América Latina en su conjunto. Para ello, los salarios corresponden a las remuneraciones de los asalariados formales, si bien se reconoce la dificultad de no incluir los sueldos del sector informal, que es significativo en América Latina, debido a la falta de datos confiables y extensos para este sector desde 1975. La productividad se calcula como el PIB real por trabajador, sin dividir por horas trabajadas, dada la ausencia de series de datos confiables y prolongadas para los países de la muestra. Ciertamente, esta metodología puede tener limitaciones, como no captar cambios en las horas trabajadas promedio por trabajador y los sueldos del sector informal, sin embargo, se considera una aproximación válida dado su uso en otros estudios sobre el tópico.

La dinámica de los ingresos laborales reales ya sea como promedio ponderado¹ o simple y de la productividad del trabajo da cuenta de cuatro etapas del desacople que coinciden con las cuatro fases de grandes cambios en el mercado del trabajo: i) cese de una fase de gran transformación de la

estructura del empleo en la que destaca la alta expulsión de empleo del sector agropecuario hacia sectores de baja y media productividad en las urbes; ii) década perdida de 1980 que se caracteriza por una profundización de la heterogeneidad estructural junto a una fuerte creación de empleo informal dada la incapacidad de las medianas y grandes empresas de absorber mano de obra con una abrupta caída en las remuneraciones reales, iii) década de 1990 que trae aparejado un proceso de reformas con un efecto negativo de corto plazo en el empleo debido al cierre de empresas y a la reducción de la planilla laboral de las empresas por privatizaciones que llevaron a una fase de crecimiento económico con una lenta generación de empleo en donde crece fuertemente el empleo informal; iv) una cuarta fase que corresponde al boom de las materias primas desde 2003 en adelante que coincide con un aumento de las remuneraciones reales hasta la ralentización y caída en 2014 y 2015 producto de las contracciones económicas en algunos países de la región.

1 Para el cálculo del promedio ponderado se utilizó como ponderador el PIB de cada país. Utilizando la población empleada como ponderador entrega resultados similares.

Gráfico 1. Evolución de los salarios reales y la productividad laboral en América Latina, 1975-2018 (1975=100)



Fuente: elaboración propia, sobre la base del procesamiento de las encuestas de empleo, de hogares y de cuentas nacionales.

De esta forma, la primera etapa de cambios en el mercado del trabajo transcurre desde 1950 a 1980 en la que se experimenta una fuerte transformación en la composición del empleo. En efecto, una porción significativa de los ocupados en el sector agrícola se desplaza hacia el sector secundario y terciario en las urbes con lo que se expande la población de asalariados no agropecuarios. Pese a que la disponibilidad de datos impide conocer la evolución de las remuneraciones de asalariados de cuentas nacionales desde 1950 a 1970 en los países de la región, el Gráfico 1 muestra que el crecimiento

de los salarios medios reales de los asalariados crece en línea con la productividad desde 1975 hasta inicios de los 80s. Este resultado va en línea con las estimaciones de Infante y Klein (1991) para el período de 1960 a 1980 en donde los salarios crecieron en proporción directa con la productividad. De este modo, esta primera fase exhibe un crecimiento del producto por trabajador alineado con el crecimiento de las remuneraciones por lo que el desacople es mínimo o prácticamente inexistente.

La segunda fase corresponde a la década de 1980 en un contexto económico de bajas tasas de crecimiento combinado con episodios de alta inflación que tuvo efectos severos en los salarios y el empleo. Al respecto, hay un elemento de continuidad respecto a las décadas precedentes en cuanto a la salida de empleo desde el sector agrícola hacia el sector secundario y terciario en las urbes metropolitanas junto con una expansión de la oferta laboral por la incorporación de las mujeres y los jóvenes a la fuerza laboral. Esta transformación se enmarca bajo un período de ajuste estructural producto de la crisis económica que afecta a América Latina. Ello llevó a una profundización de la heterogeneidad estructural por el aumento de la empleabilidad de gran parte de la población en sectores de baja productividad con bajos ingresos laborales y un fuerte incremento de la precarización del trabajo. Con todo, el Gráfico 1 muestra una caída del 32% del salario real medio en la región desde 1980 a 1989 lo que evidencia la brusca caída del poder de consumo de los asalariados. Así, esta etapa se caracteriza por una ruptura del crecimiento de los salarios respecto al crecimiento de la productividad en donde además aumenta la desigualdad salarial entre sectores y entre empresas.

En tanto, la tercera etapa que ocurre en la década de 1990 se caracterizó por reformas económicas e institucionales que permitieron la recuperación de las

economías pero que no fue acompañada con una reducción del desempleo o una mejora de los ingresos laborales. En efecto, la tasa de desempleo en América Latina fue de 9% en 1999. A su vez, la estructura sectorial del empleo también sufrió profundos cambios a raíz de las privatizaciones, la contracción del empleo público y la caída del peso relativo del empleo en los sectores transables de alta productividad. Ello condujo a una precarización del empleo y a un aumento de la informalidad como se evidencia en que dos de cada tres nuevos empleos generados en esta década fueron informales. Asimismo, la modernización de la estructura productiva gracias a las reformas se tradujo en una consolidación de las exportaciones de productos primarios y manufacturas intensivas en recursos naturales con escasa generación de valor agregado, baja productividad y bajos salarios. Así, esta fase prolonga el desacople entre la dinámica salarial y la productividad como queda de manifiesto en el Gráfico 1 en el cual el producto por trabajador crece un 14% desde 1990 a 1999 mientras que las remuneraciones reales de los asalariados crecen un 5%.

La última etapa se inicia con la bonanza de las materias primas desde 2003 que permitió una caída de la desigualdad salarial y del desempleo en casi todos los países de la región. En adición, el empleo asalariado registró un fuerte incremento que permitió que esta categoría ocupacional

recuperara parcialmente el peso relativo ya que había mostrado una baja de tres puntos porcentuales como promedio regional entre 1990 y 2002. Este aumento fue aparejado por una reducción en la proporción de asalariados en sectores de baja productividad que redundó en que entre 1990 y 2003 los salarios reales aumentaron a una tasa media anual del 0.4% mientras que en el periodo 2003–2015 lo hicieron a una tasa media del 4.4%. En comparativa, la productividad creció anualmente en un 1.1% desde 1990 a 2003 mientras entre 2003 y 2015 creció a una tasa media anual de 2.1%. Este mayor crecimiento de los salarios medios reales relativo al producto por trabajador se

traduce en que esta última fase haya un cierre de la brecha aun cuando los datos para 2014 y 2015 muestran que debido a las recesiones y ralentizaciones del crecimiento económico en los países en estos años haya un aumento del desacople.

En suma, la heterogeneidad productiva y del mercado laboral que caracteriza a América Latina se traslada en un magro crecimiento acumulado de la productividad y de los salarios medio reales en las últimas cuatro décadas. Ello ha dado paso a un desacople entre ambas variables que puede agruparse en cuatro fases históricas.

IV. DATOS Y METODOLOGÍA

IV.1 Datos

El análisis de los ingresos laborales siguiendo las recomendaciones de OIT y de otros estudios empíricos se basa en las siguientes fuentes: i) remuneraciones de asalariados basados en las cuentas nacionales, y ii) encuestas de hogares.

En cuanto a las cuentas nacionales, estas se obtienen de cada país en sus páginas web (Banco Central e Institutos de Estadísticas principalmente) como de la base de las Naciones Unidas tal como se detalla en la Tabla 1. Tal

como se aprecia en la Tabla, una metodología para establecer los empalmes necesarios entre series con diferentes unidades monetarias o años de referencia es necesario para asegurar la comparabilidad de los datos en todo el período seleccionado.

Tabla 1. Cuentas Nacionales en América Latina

País	Cuentas Nacionales
Argentina	Año Base 1960, 1970, 1986, 1993, 2004
Bolivia	Año Base 1958, 1968, 1980, 1990
Brasil	Año Base 1953, 1970, 1980, 2000, 2010
Chile	Año Base 1961, 1977, 1986, 1996, 2003, 2013
Colombia	Año Base 1958, 1975, 1994, 2000, 2005,
Costa Rica	Año Base 1966, 1991, 2012
México	Año Base 1960, 1970, 1980, 1993, 2003, 2008
Perú	Año Base 1979, 1994, 2007

En orden a tener en cuenta la modificación del año base para cada país, cada serie sectorial a precio corriente fue empalmada utilizando el método de interpolación lineal simple de series de tiempo, cuyo objetivo es empalmar los valores nominales estimados por el método de la antigua base, utilizando las discrepancias observadas al cambiar el año base.

En cuanto a las encuestas de hogares en América Latina, las primeras encuestas datan de la década de 1960 siendo aplicadas principalmente a las principales urbes y luego siendo expandidas al resto de las urbes en las siguientes décadas. Esto implica que el uso de encuestas de hogares requiere de extremo cuidado en el tratamiento

de los ingresos laborales a fin de evitar cambios bruscos en las remuneraciones medias dadas por cambios metodológicos.

Como prueba de ello, Argentina reemplazó la EPH puntual por la EPH continua en 2003. Tal cambio generó de pasar de sólo dos mediciones al año (mayo y octubre) con un período de observación de una semana en la EPH puntual a cuatro estimaciones al año con un período de observación de un trimestre en la EPH continua. Dado que la base de datos del Instituto Estadístico (INDEC) de Argentina solo provee de la base EPH puntual de mayo 2003 y de la EPH continua del segundo semestre de 2003, ello genera que no sea posible empalmar ambas

bases afectando la comparabilidad de los datos de 1974 a 2003 de la EPH puntual y de los datos de 2003 a 2019 de la EPH continua. Un segundo punto a destacar es que las ondas de 1974, 1980, 1981, 1982 y 1983 solo incluyen el levantamiento de octubre mientras que en las ondas de 1984 a 1986 se incorpora el levantamiento de mayo, pero sin incluir el aglomerado de Buenos Aires. Solo desde 1987 en adelante se cuenta con las ondas de mayo y octubre para un conjunto relevante de municipios y el Gran Buenos Aires. Un tercer aspecto a mencionar es que existían tres tipos de bases de la EPH puntual entre 1974 y 1994: R2, base usuaria y base de trabajo. En cuanto a la comparabilidad entre la EPH puntual y la EPH continua, se procede a adoptar y modificar la metodología empleada por Lindenoim et al. (2005) en donde se considera el valor del segundo trimestre de 2003 de la EPH continua como el valor anual de tal año mientras que al valor de la onda de mayo 2003 de la EPH puntual se cataloga también como una medida anual. De tal modo, se realiza un empalme hacia atrás usando la serie surgida de la EPH continua con la correspondiente a la EPH puntual.

Con todo, la Tabla 2 sintetiza las encuestas de hogares tabuladas en el presente estudio. Dado que algunas de las encuestas anuales se realizan cada dos, tres o cuatro años es que se procedió a realizar interpolación lineal para contar con series anuales de remuneración

real. Dado que se cuenta con series de remuneración real desde la década de 1970 para los países de América Latina es que en aquellos países con encuestas de hogares aplicadas desde la década de 1980 o 1990 se les aplicó una retroproyección usando las tasas de crecimientos de las remuneraciones reales de asalariados de cuentas nacionales.

En lo que respecta al valor agregado por trabajador, los datos de empleo provienen de la base OIT. En lo que respecta al PIB a dólares constantes de 2010, éste se obtiene de la base de datos de CEPAL.

Por último, los datos de deflactor del PIB, índices de precios al consumidor y tasa de desempleo son extraídos de la base de datos de CEPAL. Asimismo, a modo de comparación de los resultados obtenidos para los salarios reales, contamos con datos de salarios nominales de asalariados tabulados de las cuentas de hogares provenientes de la OIT, la base de datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC), y CEPAL (solo desde 2000 en adelante). En sí, las estimaciones realizadas en este estudio van en línea con los salarios calculados por las 3 organizaciones.

Tabla 2. Encuestas de Hogares en América Latina

País	Encuesta	Años	Alcance	Temporalidad
Argentina	Encuesta Permanente de Hogares Puntual	1974 ;1980;1982	Gran Ciudad de Buenos Aires	S e g u n d o semestre
Argentina	Encuesta Permanente de Hogares Puntual	1984-1994	Media de 22 municipios y la Gran Ciudad de Buenos Aires	A m b o s semestres
Argentina	Encuesta Permanente de Hogares Puntual	1995-2003	Media de 27 municipios y la Gran Ciudad de Buenos Aires	A m b o s semestres
Argentina	Encuesta Permanente de Hogares Continua	2003-2006	Media de 30 municipios y la Gran Ciudad de Buenos Aires	A m b o s semestres
Argentina	Encuesta Permanente de Hogares Continua	2007-2019	Media de 30 municipios y la Gran Ciudad de Buenos Aires	C u a t r o trimestres
Bolivia	Encuesta Integrada de Hogares	1989-95	Urbano- 8 capitales de ciudades	Anual
Bolivia	Encuesta Nacional de Empleo	1996-97	Nacional	Anual
Bolivia	Encuesta de Mejoramiento de condiciones de Vida	1999-2002	Nacional	Anual
Bolivia	Encuesta Continua de Hogares	2003-04	Nacional	Anual

Bolivia	Encuesta de Hogares	2005-18	Nacional	Anual
Brasil	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios	1972-73;1976-79; 1981-90;1992-93;1995-99;2001-2015	Nacional	Anual
Brasil	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Continua	1973-2018	Nacional	Anual
Chile	Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional	1990;1992;1994;1996;1998;2000;2003;2006;2009;2011; 2013; 2015; 2017	Nacional	Anual
Colombia	Encuesta Nacional de Hogares	1976-2019	Nacional	Anual
Costa Rica	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples	1987-2019	Nacional	Anual
México	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares	1984; 1989; 1992; 1994; 1996; 1998; 2000; 2002; 2004-2006; 2008; 2010; 2012; 2014.	Nacional	Anual
México	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares	2016-2018	Nacional	Anual
Perú	Encuesta Nacional de Hogares	1997-2019	Nacional	Anual

IV.2 Metodología

Una vez obtenidas las series de salarios medios reales y de productividad

laboral media para cada país, se propone el siguiente modelo para América Latina:

$$\Delta \text{Log } W_{it} = \alpha + \beta * \Delta \text{Log Productividad}_{it} + \mu_i + \vartheta_t + \epsilon_{it} \quad (1)$$

Donde $\text{Log } W_{it}$ corresponde al logaritmo del salario medio real para el país i en el año t mientras que $\text{Log Productividad}_{it}$ indica el logaritmo de la productividad laboral media para el país i en el año t . En el caso de los salarios reales, los salarios nominales son deflactados por el índice de precios al consumidor para así reflejar el poder de compra del trabajador. En tanto, el PIB nominal de cada país es dividido por el deflactor del PIB. Dado que el desacople en el crecimiento de los salarios respecto a la productividad pueda deberse a diferencias entre el IPC y el deflactor del PIB, es que la regresión también considera el uso de los salarios nominales divididos por el deflactor del PIB como un test de robustez² para medir la magnitud del desacople. μ_i y ϑ_t son efectos fijos por país y tiempo, respectivamente, y ϵ_{it} es el término de error.

El modelo se expresa en cambios anuales indicados por el símbolo Δ ya que las series en niveles son no

estacionarias para cada país al aplicarles el test de Dickey-Fuller. El coeficiente clave en la estimación es el parámetro β que indica cuanto es el cambio porcentual de los salarios medios reales cuando hay un cambio porcentual en la productividad laboral media. Es decir, si la productividad aumenta en un x%, el coeficiente β indicará el cambio porcentual en los salarios. Un coeficiente estimado igual a 1 indica que los incrementos de productividad son plenamente traspasados a los salarios mientras que un coeficiente entre 0 y 1 indica que el traspaso es incompleto por lo que existe un desacople en el crecimiento de los ingresos laborales medio reales respecto al crecimiento del producto por trabajador.

Una variable crucial que no es incorporada en el modelo inicial es la institucionalidad laboral. Su medición en los estudios empíricos ha sido aproximada por cambios en la tasa de desempleo. La lógica tras el uso de esta variable es que aumentos en la desocupación se trasladan en un menor poder de negociación de los trabajadores por lo que se esperaría que un incremento

2 En orden de contar con un documento breve, las estimaciones de la regresión usando los salarios nominales divididos por el deflactor del PIB se encuentran disponibles bajo solicitud al autor.

en el desempleo impacte negativamente en los salarios reales.

Asimismo, incluiremos como variables de control (X_{it}) el comercio sobre PIB (para medir el impacto de la globalización), tasa de interés real, tipo de cambio real, y crédito sobre PIB. En el caso de la medida de apertura comercial, se espera que un mayor comercio puede aumentar la competencia y la eficiencia, potencialmente incrementando la productividad y los salarios. Sin embargo, también puede llevar a presiones a la baja en los salarios debido a la competencia internacional. A su vez, una tasa de interés más alta puede desincentivar la inversión,

afectando negativamente la creación de empleo y el crecimiento de los salarios. Por otra parte, un tipo de cambio competitivo puede fomentar las exportaciones, aumentando la demanda laboral y los salarios en sectores exportadores. Por el contrario, una apreciación del tipo de cambio puede reducir la competitividad y presionar los salarios a la baja. En tanto, mayor acceso al crédito puede impulsar la inversión y el crecimiento económico, lo que a su vez puede aumentar la demanda de trabajo y los salarios.

En tal sentido, el modelo se amplía de la siguiente forma y constituye el primer modelo a ser estimado:

$$\Delta \text{Log } W_{it} = \alpha + \beta * \Delta \text{Log Productividad}_{it} + \gamma * \Delta \text{Tasa de Desempleo}_{it} + \theta * \text{Tasa de Desempleo}_{it} + \vartheta * X_{it} + \mu_i + \vartheta_t + \epsilon_{it} \quad (2)$$

La ecuación (2) asume que el impacto de la productividad se traslada de inmediato a incrementos salariales. Esto es, puede tomar un tiempo en que las variaciones positivas de

productividad tengan un impacto en aumentos salariales. Ante ello, el segundo modelo a ser estimado es mediante una media móvil de tres años:

$$\frac{1}{3} \sum_{-1}^1 \Delta \text{Log } W_{it} = \alpha + \beta * \frac{1}{3} \sum_{-1}^1 \Delta \text{Log Productividad}_{it} + \gamma * \frac{1}{3} \sum_{-1}^1 \Delta \text{Tasa de Desempleo}_{it} + \theta * \frac{1}{3} \sum_{-1}^1 \text{Tasa de Desempleo}_{it} + \vartheta * \frac{1}{3} \sum_{-1}^1 X_{it} + \mu_i + \vartheta_t + \epsilon_{it} \quad (3)$$

IV.2.1 Descomponiendo el desacople de los salarios y la productividad

En sí, el desacople a nivel agregado del crecimiento de los ingresos

laborales medios reales respecto al crecimiento de la productividad laboral refleja desde una perspectiva contable i) cambios en la participación del ingreso laboral en el ingreso total provocados por cambios en el crecimiento

de los salarios medios reales respecto al crecimiento del producto por trabajador cuando ambas variables son normalizadas por el deflactor del PIB; ii) cambios en la desigualdad salarial dados por cambios en el crecimiento de la mediana de los salarios reales respecto al crecimiento de los salarios medio reales siendo ambas variables

deflactadas por el índice de precios al consumidor (IPC), y iii) cambios en las diferencias entre el precio de la producción y el precio del consumo al comparar el salario nominal dividido por el deflactor del PIB y el IPC, respectivamente. Es decir:

$$\frac{\frac{Y_j}{(PY)_j * L_j}}{\frac{S Prom_j}{IPC}} = \frac{Y_j}{C Prom_j} * \frac{IPC}{(PY)_j} * \frac{C Prom_j}{S Prom_j * L_j} \quad (4)$$

En donde el subíndice j indica el país respectivo, Y es el valor agregado del país mientras que L es el empleo total. A su vez, PY es el deflactor del valor agregado mientras que IPC es el índice de precios al consumidor en cada país. En lo que respecta a los ingresos laborales, $S Prom_j$

es el salario real medio obtenido de los microdatos mientras que $C Prom_j$ es la remuneración de los asalariados del sector proveniente de las cuentas nacionales.

En términos de tasas de crecimiento, la ecuación (4) se convierte en:

$$\Delta Productividad - \Delta Salario Real Medio = - \Delta Peso Salarial + \Delta Relación de intercambio + \Delta Desigualdad Salarial \quad (5)$$

En donde Δ representa la tasa de crecimiento de cada variable. La ecuación (5) permite calcular las variaciones anuales y acumuladas de cada uno de estos términos para el período bajo análisis y también para determinados sub períodos. De este modo, los tres términos del lado derecho de la segunda ecuación igualan a la variación anual y acumulada de la brecha de productividad y salario real

medio excepto en algunos períodos y sub períodos en las que pequeñas interacciones hacen que las sumas sean ligeramente diferentes. En adición, la ecuación (5) también permite computar la contribución de cada componente como parte de la suma de todas las contribuciones de todos los componentes.

De este modo, la brecha entre la productividad y los salarios reales medio se explica por cambios en la participación asalariada, la relación de intercambio y la desigualdad en la compensación salarial. Sin embargo, el salario real medio puede ser una aproximación incorrecta del sueldo real

percibido por un trabajador “típico” en el caso que la distribución probabilística de los salarios no sea normal. En tal sentido, el salario real mediano entrega una mejor información de la brecha de productividad con lo que la ecuación (4) se convierte en:

$$\frac{\frac{Y_j}{(PY)_j * L_j}}{\frac{S Med_j}{IPC}} = \frac{Y_j}{C Prom_j} * \frac{IPC}{(PY)_j} * \frac{C Prom_j}{S Med_j * L_j} \quad (6)$$

En este caso, la brecha se define como la diferencia entre la productividad y el salario real mediano. Aún bajo esta descomposición, la brecha se explica por cambios en la participación asalariada,

la relación de intercambio y la desigualdad en la compensación salarial. No obstante, este último componente puede descomponerse aún más con lo que la ecuación (6) se reescribe como:

$$\frac{\frac{Y_j}{(PY)_j * L_j}}{\frac{S Med_j}{IPC}} = \frac{Y_j}{C Prom_j} * \frac{IPC}{(PY)_j} * \frac{C Prom_j}{S Prom_j * L_j} * \frac{S Prom_j}{S Med_j} \quad (7)$$

La ecuación (7) desagrega la desigualdad en la compensación salarial en dos componentes. Una parte corresponde a las remuneraciones de los asalariados de cuentas nacionales dividido por los salarios promedio de los microdatos. Dado que ambas variables difieren en que las remuneraciones de la cuenta de ingreso incluyen elementos como las contribuciones sociales pagadas por el empleador es que la

evolución de este componente refleja componentes no salariales. A su vez, el cociente entre el salario promedio y el mediano obtenido de los microdatos refleja la inequidad salarial en el caso que el crecimiento del ingreso laboral promedio sea mayor al sueldo mediano.

Así, la ecuación (7) puede expresarse como:

$$\begin{aligned} \Delta Productividad - \Delta Salario Mediano Real \\ = - \Delta Peso Salarial + \Delta Relación de intercambio + \Delta Componente no salarial \\ + \Delta Inequidad Salarial \quad (8) \end{aligned}$$

Dado que el foco de este estudio es calcular la brecha de productividad y de salarios reales, es que una breve explicación de cada componente en su versión más desagregada (ecuación 8) se proveerá a continuación:

IV.2.1.1 Participación asalariada

El primer componente en la ecuación de crecimiento mostrada en (8) indica cuanto del valor agregado de un sector es recibido por los trabajadores. Es decir, el peso del ingreso laboral en el ingreso total. En muchos países, la participación asalariada ha disminuido desde la década de 1970, y en particular desde 2000. Esta es también una de las principales observaciones de los estudios centrados en el desacoplamiento de la productividad respecto a los salarios en Estados Unidos, pero también de los países europeos (Theodoropoulou, 2019).

IV.2.1.2 Relación de intercambio

La relación de intercambio se refiere al cociente entre el índice de precios al consumidor y el deflactor del valor agregado. Un crecimiento más rápido de los precios de las cosas que compran los trabajadores en relación con el precio de lo que producen se traduciría en un crecimiento de este componente que, *ceteris paribus* los otros componentes, haría aumentar la brecha. Este componente se origina en que el desacople se basa en una productividad que se calcula usando

el deflactor de la producción mientras los salarios medianos nominales se pasan a valores reales utilizando el índice de precios al consumidor.

La diferencia entre los dos índices de precios viene dada, fundamentalmente, porque el IPC incorpora precios de los bienes importados y precios de la vivienda que son una gran parte del consumo pero que no se incluyen en los índices de precios al productor.

IV.2.1.3 Componente no salarial

El estudio de la brecha utiliza tanto la remuneración de los asalariados como los salarios obtenidos de microdatos. Los sueldos y salarios incluyen la remuneración en efectivo (remuneración directa, primas y asignaciones, pagos por días no trabajados, vacaciones) y en especie (productos de la empresa, vivienda del personal, vehículos de la empresa, opciones sobre acciones y planes de compra de acciones, y alimentación). La remuneración de los asalariados comprende los sueldos y salarios y, además, las contribuciones sociales de los empleadores. A la hora de analizar en qué medida los trabajadores se han beneficiado del crecimiento de la productividad la remuneración de los asalariados debería ser preferida a los salarios, ya que capta las ganancias del trabajo de forma más amplia. De este modo, si la remuneración promedio de los asalariados ha crecido más que los salarios promedios es señal de que los componentes

no salariales se expanden a una mayor tasa que los salarios medios reales.

IV.2.1.4 *Inequidad salarial*

El cuarto componente relaciona los salarios promedio relativo a los salarios mediano. Dado que la distribución de los ingresos sigue una distribución log

normal en donde la media es mayor que la mediana, el salario mediano real refleja cuanto percibe un trabajador “típico”. De este modo, si el crecimiento acumulado de los salarios promedios es mayor al del salario mediano es señal de un aumento en la desigualdad salarial dado por un incremento en los deciles superiores de la distribución de ingreso.

V. RESULTADOS

V.1. *Estimando el coeficiente de desacople en América Latina*

Los resultados de las regresiones econométricas para cada país en la muestra indican que las ganancias de productividad no son plenamente traspasadas a los salarios reales en América Latina. La Tabla 3, justamente, estima la relación de salarios y productividad para cada país. Los coeficientes asociados al traspaso de la ganancia de productividad a los ingresos laborales difieren ampliamente entre países. Por un lado, Argentina, Brasil, Colombia, México y Costa Rica tiene un coeficiente bajo 1 que indicaría que un aumento de la productividad en un 1% lleva a un aumento de los salarios reales bajo un 1%. Para Brasil, el coeficiente de desacople es de 0.172 y 0.516 bajo el modelo simple y bajo el modelo de media móvil de tres años, respectivamente, que constituye el coeficiente de traspaso mínimo entre los países. Por otro lado, Chile es el país con el mayor

crecimiento acumulado de los ingresos laborales reales y la productividad. Ello trasunta en un coeficiente de traspaso de las ganancias de productividad sea igual a 1.729 bajo el modelo de media móvil de tres años lo que indicaría que aumentos de 1% del producto por trabajador lleva a aumento de 1.7% en las remuneraciones reales. Este coeficiente sobre 1 es encontrado en otros estudios empíricos para algunos países de Europa que también exhiben un veloz crecimiento acumulado de la productividad y los salarios. Por último, el Perú registra una caída salarial significativamente mayor a la disminución de la productividad. Así, en el caso del Perú se tiene que una caída de la productividad de un 10% lleva a una disminución de los ingresos laborales reales en un 23%.

En cuanto al coeficiente de desempleo (no mostrado en la tabla) como una medida de institucionalidad laboral que permita capturar el poder de

negociación de los trabajadores, el coeficiente en general es negativo, pero solo tiene una significancia estadística en Brasil. Ello pone de relieve que variaciones en la tasa de desempleo inciden negativamente en los salarios reales, pero no constituyen un factor determinante en su evolución.

Tabla 3. Salarios medio reales y productividad laboral por país, estimación

	Coefficiente Productividad Ecuación (2)	Coefficiente Productividad Media Móvil 3 años	Período
Argentina	0.371	0.783**	1975-2018
Bolivia	1.389*	3.023***	1975-2018
Brasil	0.172	0.516***	1976-2018
Chile	1.431***	1.729***	1975-2017
Colombia	0.467*	0.717***	1975-2018
Costa Rica	0.797*	0.981***	1975-2018
México	0.604***	0.705**	1975-2018
Perú	1.604***	2.380***	1975-2018

Errores estándar ajustados por correlación serial en cada ecuación

$\rho^* < 0.10$, $\rho^{**} < 0.05$, $\rho^{***} < 0.001$

Nota: el modelo estimado incluye la variación de la tasa de desempleo, la tasa de desempleo, comercio sobre PIB, tasa de interés real, tipo de cambio real y crédito sobre PIB.

Con todo, una taxonomía propuesta para clasificar a los países guarda relación con ordenarlos de acuerdo a las trayectorias del crecimiento de la productividad y de los salarios reales. Para ello, habría cuatro cuadrantes: i) un primer cuadrante donde la productividad y los salarios crecen sostenidamente durante el período; ii) un segundo cuadrante en que los ingresos presentan un patrón errático de crecimiento alternando fases de caída y alzas con un crecimiento sostenido de la productividad; iii) un tercer cuadrante

por el cual las remuneraciones crecen sostenidamente y la tasa de crecimiento del producto por trabajador presenta un comportamiento errático; y iv) un cuarto cuadrante donde tanto los ingresos laborales como la productividad caen sostenidamente.

Así, por un lado, Chile, Colombia, y Costa Rica se ubican en el primer cuadrante ya que la tasa de crecimiento de los salarios y la productividad presenta una tendencia ascendente en el período. En efecto, los ingresos laborales reales y la productividad crecieron de forma acumulada en estos países un 213% y un 181% entre 1975 y 2018. Por otra parte, Argentina, Bolivia y Brasil exhiben una caída de los salarios reales en donde solo desde 2003 en adelante pueden sobrepasar los niveles registrados en 1975. En cuanto a la productividad, Brasil muestra siempre una tendencia creciente, pero con un lento crecimiento, mientras que en Argentina y Bolivia hay una caída hasta fines de los 80s para luego iniciar una trayectoria ascendente. Por último, México y el Perú exhiben una caída tanto de los salarios reales como de la productividad. En el caso de México, la productividad laboral cae en un 1% desde 1975 a 2018 mientras que los salarios reales disminuyen en un 21% en el mismo el período. En el Perú, la caída de los salarios es aún más fuerte ya que la hiperinflación de mediados de los años ochenta significó una violenta disminución de los salarios reales toda vez que los salarios reales en 2018 eran

un 60% más bajos que los registrados en 1975. A su vez, la productividad cae en un 11% entre 1975 y 2018.

V.2. Un ejercicio de descomposición del desacople en Argentina, Brasil y México

El acceso a las encuestas de hogares permite calcular la descomposición del desacople en base al salario medio y al salario mediano desde la década de 1970 para Argentina, Brasil y México. Estas son las tres economías más grandes de América Latina representando un 68% del PIB de la región. Por ende, la desagregación del desacople permite indagar que ha sucedido con los cambios en participación laboral, dispersión salarial y cambios en los precios al consumidor y productor.

En sí, en aras de simplificar la presentación de resultados es que la Tabla 4, 5 y 6 muestran los factores explicativos y su contribución a la brecha para el conjunto de la economía en Argentina, Brasil y México, respectivamente.

En el caso de Argentina, la participación salarial experimentó un ligero aumento pasando de un 0.46 en 1974 a un 0.48 en 2018. Al permanecer casi inalterado el peso de los ingresos laborales en el ingreso total, su contribución a la brecha es marginal. En cambio, tanto el componente no salarial como la desigualdad salarial muestran un signo negativo reflejando una mejora

en la equidad salarial que se traduce en una contribución significativa al cierre de la brecha (de ahí su signo negativo). En lo que respecta a la relación de intercambio, los precios al consumidor han crecido por encima de los precios del productor. Esto es, si el trabajador hubiera enfrentado los deflatores de producción habría dispuesto de un salario real con mayor poder adquisitivo. Aún más, dado el desajuste en el crecimiento de los índices de precios se tiene que constituye el componente fundamental en explicar el aumento en el crecimiento de la brecha. Esta situación es completamente diferente a lo experimentado en los países industrializados en donde la caída en la participación salarial y el aumento de la desigualdad salarial explican el desacople teniendo el componente de la relación de intercambio un rol marginal.

En lo que respecta a Brasil, la participación asalariada aumenta su peso tanto en el período 1976-2008 como en 1980-2008. En efecto, la masa salarial sobre el ingreso total pasa de 0.31 en 1976 a 0.51 en 2018. Se aprecia, asimismo, que en cada sub período hubo un aumento del peso del ingreso laboral sobre el ingreso total. En cuanto a la relación de intercambio, los precios del productor crecen a una mayor tasa que el índice de precios al consumidor lo que marca un punto distinto al caso argentino. En el caso de la inequidad salarial, es el factor más relevante en explicar la variación de la brecha. Por

un lado, el componente no salarial aumenta significativamente más que el salario promedio lo que da cuenta de la importancia de las contribuciones sociales pagadas por el empleador como mecanismo de compensación no salarial. Por otro lado, la razón entre el salario medio y el mediano ha tenido un crecimiento negativo indicando que el ingreso laboral real mediano ha crecido a una mayor tasa que el salario medio lo que ha reducido la desigualdad salarial. Justamente, el componente de la inequidad salarial es el factor más importante en explicar la variación anual promedio de la brecha junto a la participación asalariada. De forma comparada con Argentina, el rol de cada componente difiere sustancialmente en la explicación de la brecha.

Para México, el fuerte retroceso de la participación asalariada a nivel agregado explica casi en su totalidad el incremento en el desacople de la productividad respecto a los salarios medios. En efecto, el peso del ingreso laboral sobre el total pasa de 0.37 en 1970 a 0.28 en 2018. Dicho de otro modo, el capital se lleva más de un 70% del valor agregado total generado en la economía mexicana. En el caso de la brecha del producto por trabajador respecto a los salarios medianos, el componente de la desigualdad salarial explica largamente el aumento del desacople. En tal sentido, la fuerte caída del peso de la masa salarial sumado a una caída

mayor en la tasa de crecimiento del medio conduce a un incremento en salario mediano respecto al salario el desacople.

Tabla 4. Factor explicativo y contribución al desacople, Argentina

	1974-2018	1974-1980	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	-0.1%	3.4%	-0.6%	2.1%	-0.6%	-2.4%	-0.3%
Δ relación de intercambio	0.8%	2.0%	0.6%	-1.3%	3.4%	-0.4%	-0.5%
Δ componente no salarial	-0.3%	-5.0%	0.5%	0.1%	-0.2%	3.0%	0.2%
Total	0.5%	0.3%	0.5%	0.9%	2.5%	0.2%	-0.5%

Factor explicativo en la brecha de productividad-salario real mediano

	1974-2018	1974-1980	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	-0.1%	3.4%	-0.6%	2.1%	-0.6%	-2.4%	-0.3%
Δ relación de intercambio	0.8%	2.0%	0.6%	-1.3%	3.4%	-0.4%	-0.5%
Δ componente no salarial	-0.3%	-5.0%	0.5%	0.1%	-0.2%	3.0%	0.2%
c	-0.2%	3.1%	-0.7%	-2.3%	0.5%	-0.7%	-0.5%
Total	0.3%	3.5%	-0.2%	-1.4%	3.0%	-0.5%	-1.0%

Contribución relativa a la brecha de productividad-salario real medio

	1974-2018	1974-1980	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
-Δ participación salarial	12%	53%	36%	64%	17%	48%	714%
Δ relación de intercambio	128%	-30%	36%	38%	90%	-8%	-1184%
Δ componente no salarial	-40%	78%	29%	-2%	-7%	60%	570%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Contribución relativa a la brecha de productividad-salario real mediano

	1974-2018	1974-1980	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
-Δ participación salarial	17%	102%	57%	38%	15%	56%	-65%
Δ relación de intercambio	172%	-59%	57%	22%	79%	-9%	107%
Δ componente no salarial	-54%	151%	46%	-1%	-6%	70%	-52%
Δ desigualdad salarial	-35%	-94%	-60%	41%	12%	-17%	109%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 5. Factor explicativo y contribución al desacople, Brasil

Factor explicativo en la brecha de productividad-salario real medio							
Componente	1974-2018	1974-1980	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	-1.2%	-1.3%	-1.2%	-3.0%	-0.6%	-1.0%	-0.5%
Δ relación de intercambio	-0.3%	1.7%	-0.6%	-2.3%	-2.0%	-1.5%	-0.8%
Δ componente no salarial	2.7%	15.5%	1.9%	-48.2%	121.6%	2.0%	-1.1%
Total	1.2%	15.9%	0.0%	-53.5%	119.1%	-0.5%	-2.4%

Factor explicativo en la brecha de productividad-salario real mediano							
Componente	1974-2018	1974-1980	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	-1.2%	-1.3%	-1.2%	-3.0%	-0.6%	-1.0%	-0.5%
Δ relación de intercambio	-0.3%	1.7%	-0.6%	-2.3%	-2.0%	-1.5%	-0.8%
Δ componente no salarial	2.7%	15.5%	1.9%	-48.2%	121.6%	2.0%	-1.1%
Δ desigualdad salarial	-0.7%	-1.8%	-0.6%	1.7%	-3.8%	-0.4%	-0.1%
Total	0.5%	14.1%	-0.6%	-51.7%	115.3%	-0.9%	-2.4%

Contribución relativa a la brecha de productividad-salario real medio

Componente	1974-2018	1974-1980	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	33%	7%	49%	-6%	1%	67%	-32%
Δ relación de intercambio	-9%	9%	-25%	5%	-2%	-106%	57%
Δ componente no salarial	76%	83%	75%	101%	101%	139%	75%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Contribución relativa a la brecha de productividad-salario real mediano

Componente	1974-2018	1974-1980	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	41%	8%	65%	-7%	1%	95%	-31%
Δ relación de intercambio	-11%	10%	-32%	5%	-2%	-150%	55%
Δ componente no salarial	95%	93%	100%	105%	104%	196%	72%
Δ desigualdad salarial	-25%	-11%	-32%	-4%	-3%	-42%	4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 6. Factor explicativo y contribución al desacople, México

Factor explicativo en la brecha de productividad-salario real medio					
Componente	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	0.7%	3.2%	-1.0%	-0.2%	0.6%
Δ relación de intercambio	0.2%	1.5%	0.6%	-1.0%	-0.4%
Δ componente no salarial	0.1%	-3.5%	1.8%	0.6%	2.1%
Total	1.0%	1.3%	1.4%	-0.6%	2.3%

Factor explicativo en la brecha de productividad-salario real mediano					
Componente	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	0.7%	3.2%	-1.0%	-0.2%	0.6%
Δ relación de intercambio	0.2%	1.5%	0.6%	-1.0%	-0.4%
Δ componente no salarial	0.1%	-3.5%	1.8%	0.6%	2.1%
Δ desigualdad salarial	0.8%	1.3%	1.1%	-0.1%	1.5%
Total	1.9%	2.6%	2.4%	-0.7%	3.8%

Contribución relativa a la brecha de productividad-salario real medio					
Componente	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	170%	62%	30%	-77%	-48%
Δ relación de intercambio	-37%	-30%	17%	416%	-30%
Δ componente no salarial	-34%	68%	53%	-239%	178%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Contribución relativa a la brecha de productividad-salario mediano

	1980-2018	1980-1990	1990-1999	2000-2009	2010-2018
- Δ participación salarial	-183%	83%	23%	-55%	-21%
Δ relación de intercambio	39%	-41%	13%	297%	-13%
Δ componente no salarial	36%	91%	41%	-170%	79%
Δ desigualdad salarial	207%	-34%	24%	29%	56%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

VI. CONCLUSIONES

Este artículo analiza la evolución de los salarios reales de los asalariados y la productividad laboral en ocho países de América Latina en el período 1975-2018. A este fin, postula que la heterogeneidad de la estructura productiva en los países de la región constituye un elemento crucial en la relación entre ambas variables. Tal tejido productivo heterogéneo viene dado por la coexistencia de actividades económicas de punta y de alta productividad, junto con otras de media y baja productividad con tecnologías atrasadas respecto a la frontera internacional. Estas últimas actividades concentran gran parte del empleo lo que incuba un mercado laboral fragmentado en el que los trabajadores obtienen salarios muy desiguales en base a su inserción en los estratos productivos. Es así que el ingreso laboral constituye el nexo

clave entre la heterogeneidad estructural y la alta desigualdad de ingresos en la región.

En este sentido, el documento estima a través de un modelo econométrico la relación a largo plazo entre la productividad laboral y los salarios reales. Un primer resultado a destacar es que existe una gran heterogeneidad entre países. En efecto, usando una tipología basada en las trayectorias de los salarios y la productividad en las últimas cuatro décadas se encuentra que Chile, Colombia y Costa Rica exhiben una tendencia ascendente en ambas variables mientras que Argentina, Brasil y Bolivia presentan una caída en los salarios reales y una tendencia oscilante en productividad, con descensos y recuperaciones, que solo se revierte en el período 2003-2015 mostrando

una fase creciente en los salarios y productividad. En tanto, México y el Perú muestran una caída tanto en los salarios reales como en la productividad en donde ambas variables no alcanzan en 2015 los niveles obtenidos en 1975. En segundo lugar, las regresiones para cada país muestran un desacople en la relación para Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y México dado que la elasticidad entre la productividad y los salarios es bajo 1 lo que señala que las ganancias de productividad no son plenamente traspasadas en ganancias salariales. Por otro lado, en Bolivia, Chile y el Perú la relación es sobre 1 lo que indica un desajuste macroeconómico.

Asimismo, en orden a entender los factores que afectan la brecha de la productividad respecto a los salarios reales es que se realiza un ejercicio de descomposición. La descomposición

de la brecha de la productividad respecto al salario real para Argentina, Brasil, y México en el período 1980-2018 indica que los factores más relevantes son los cambios en el peso del ingreso laboral sobre el ingreso total y la desigualdad salarial. En tal período se constata además que los tres países registran un crecimiento promedio anual negativo de la productividad lo que ante un ligero crecimiento positivo de los salarios reales en Argentina y Brasil lleva a una reducción marginal de la tasa de crecimiento de la brecha en ambas economías que coincide con una mejora en la participación asalariada y en la inequidad salarial. México, por otro lado, ve deteriorada su brecha siendo explicado por la caída en el peso del ingreso laboral en el total y el aumento de la desigualdad de remuneraciones.

REFERENCIAS

- Abeles, M., Amarante, V., & Vega, D. (2014). Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010. *Revista CEPAL*, 114, (LC/G.2629-P).
- Abeles, M., Arakaki, A. & Villafañe, S. (2017). Distribución funcional del ingreso en América Latina desde una perspectiva sectorial. *Serie Estudios y Perspectivas*, 53.
- Alarco, G. (2014). Participación salarial y crecimiento económico en América Latina, 1950-2011. *Revista CEPAL N° 113*, (LC/G.2614-P).
- Alarco, G. (2016). Distribución factorial del ingreso y regímenes de crecimiento en América Latina, 1950-2013. *Revista Internacional del Trabajo*, 135(1).
- Alarco, G., & Castillo, C. (2018). Distribución factorial del ingreso y régimen de crecimiento en el Perú 1942-2013. *Revista CEPAL*, 125, 225-244. (LC/PUB.2018/6-P).
- Amarante, V., Lustig, N. & Vigorito, A. (2023). The challenge of income inequality in Latin America. *Revista CEPAL*, 141, 147-163, (LC/PUB.2023/29-P).

- Bivens, J., & Mishel, L. (2015). Understanding the Historic Divergence Between Productivity and a Typical Worker's Pay: why it matters and why it is real. *EPI Briefing Paper #406*, Washington, DC, Economic Policy Institute.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe [CEPAL] (2014). *Pactos para la igualdad: Hacia un futuro sostenible*.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe [CEPAL] (2018). *La ineficiencia de la desigualdad*.
- Infante, R. (2011). Tendencias del grado de heterogeneidad estructural en América Latina, 1960-2008. En *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe: ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*. CEPAL.
- Infante, R. & Klein, E. (1991). Mercado latinoamericano de trabajo en 1950-1990. *Revista CEPAL*, 45, 129-144, (LC/G.1687-P).
- Lindenboim, J., Graña, J. M. & Kennedy, D. (2005). Distribución funcional del ingreso en Argentina: ayer y hoy. *Documento de Trabajo*, 4, CEPED–IIE–FCE–UBA, Buenos Aires.
- Pasimeni, P. (2018). The Relation between Productivity and Compensation in Europe. *European Economy - Discussion Papers* 079, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission.
- Schröder, J. M. (2020). Decoupling of Labour Productivity Growth from Median Wage Growth in Central and Eastern Europe. *WIIW Research Report*, 448, The Vienna Institute for International Economic Studies.
- Schwellnus, C., & Kappeler, A., & Pionnier, P.-A. (2018). Decoupling of wages from productivity: what implications for public policies?. In *OECD economic outlook*, 51–65, https://doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-2-3-en
- Stansbury, A. & Summers, L. (2017). Productivity and Pay: Is the link broken?. *Working Paper Series WP18-5*, Peterson Institute for International Economics.
- Theodoropoulou, S. (2019). Convergence to Fair Wage Growth? Evidence from European Countries on the Link between Productivity and Real Compensation Growth, 1970–2017. *ETUI Research Paper - Working Paper* 2019.07, ETUI, The European Trade Union Institute