

EL MERCADO DE TRABAJO EN LA ARGENTINA POST-2003: ESTADO DE LA
CUESTION, APORTES Y TENDENCIAS RECIENTES

A Thesis
submitted to the Faculty of the
Graduate School of Arts and Sciences
of Georgetown University
in partial fulfillment of the requirements for the
degree of
Master of Arts
in Development Management and Policy

By

Roberto Picozzi, B.A.

Washington, DC
June 23, 2014

Copyright 2014 by Roberto Picozzi
All Rights Reserved

EL MERCADO DE TRABAJO EN LA ARGENTINA POST-2003: ESTADO DE LA CUESTION, APORTES Y TENDENCIAS RECIENTES

Roberto Picozzi, B.A.

Thesis Advisor: Sebastián Etchemendy, PhD.

ABSTRACT

Este estudio tiene como fin analizar el mercado de trabajo en la Argentina desde 2003 a partir de los diferentes enfoques que lo interpretaron. En primer lugar, realizamos un estado de la cuestión de la bibliografía que aborda el mercado de trabajo en el período 2003-10 y la organizamos en tres ejes temáticos que atraviesan todos los textos. Esto nos permite identificar los puntos en común y las diferencias entre las investigaciones que se dividen, generalmente, en enfoques “institucionalistas” y “estructuralistas”. En segundo lugar, señalamos algunos atributos que identificamos en el mercado laboral, como aportes propios para una modelización más ajustada a la realidad. Los ordenamos en dos categorías: “AVANCES” y “CUESTIONES PENDIENTES”. Por último, estudiamos los cambios recientes en el mercado de trabajo, o sea desde 2011 a la actualidad, y sus efectos en la agenda pública y política. En tal sentido, observamos que algunos colectivos no lograron beneficiarse o se beneficiaron menos de las mejoras en el mercado laboral y por eso lo manifiestan públicamente. Concluimos que en un contexto de aceleración en el alza de los precios y crecimiento más moderado, el Estado deberá seguir conteniendo a estos colectivos sin resignar el apoyo de aquellos que si mejoraron su situación (trabajadores registrados).

INDICE

Capítulo I - Introducción.....	1
a. Presentación del problema de investigación	1
b. Objetivos.....	2
c. El mercado de trabajo en los años 90 y la crisis de 2001-02	4
d. El período [2003-10].....	8
Capítulo II – Los tres ejes de análisis del mercado de trabajo en el período [2003-10]...	12
a. El rol de los sindicatos	12
b. Distribución del ingreso y salario real	19
c. ¿Un nuevo mercado de trabajo?.....	24
Capítulo III – Aportes y propuestas para la modelización del mercado de trabajo	27
Capítulo IV – Tendencias recientes del mercado de trabajo [2011-14].....	44
Capítulo V – Conclusiones	54
ANEXO.....	58
Bibliografía	59

Capítulo I – Introducción

a. Presentación del problema de investigación

El mercado de trabajo sufrió varios cambios desde 2003 en la Argentina. Estos cambios fueron analizados desde el ámbito académico bajo diferentes perspectivas de las que se derivan diferentes conclusiones sobre el mercado laboral en el período 2003-10. Lo que es más importante, se realizan diferentes caracterizaciones: desde autores que sostienen que el mercado laboral desde 2003 ha sufrido cambios profundos a partir de una nueva institucionalidad hasta otros que más bien observan una continuidad en los patrones de comportamiento de sus principales variables (trabajo no registrado, salario real) que no permiten afirmar un cambio de modelo.

Entre las diferentes interpretaciones sobre la evolución del mercado de trabajo desde 2003 encontramos dos grupos definidos. Uno de ellos, que podemos denominar institucionalista, plantea que los cambios en el mercado de trabajo están sujetos principalmente a cambios en las instituciones laborales que actúan sobre los actores que lo conforman: individuales y colectivos, como las organizaciones sindicales. El otro, denominado estructuralista y heredero del pensamiento de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), centra su atención en los condicionantes estructurales del país y sus consecuencias sobre el crecimiento, el empleo y la distribución de la riqueza.

En primer término, este trabajo se propone hacer un estado de la cuestión de la producción académica sobre el mercado de trabajo desde 2003 a 2010 en la Argentina. La bibliografía dedicada a la temática es extensa; se sostienen enfoques analíticos e interpretaciones muy diferentes, algunas antagónicas, que ameritan revisarse, ordenarse e interpretarse. El recorte temporal se inicia en 2003; es allí donde se modifican la mayoría de las variables laborales sustantivas. A su vez, el año 2010 como término del estado de la cuestión permite una distancia suficiente para no sesgar las interpretaciones. Además, partiendo de una revisión crítica de la bibliografía, proponemos algunos aportes interpretativos que consideramos indispensables para avanzar con una modelización del mercado de trabajo más ajustada a la realidad. Por último, el mercado de trabajo sufrió ciertos cambios desde 2011 que aún no han sido estudiados sistemáticamente por la literatura especializada. Por eso, dedicamos una sección al final de este trabajo para analizar estas tendencias recientes y sus primeros efectos sobre la agenda pública.

b. Objetivos

Los objetos de estudio en la producción académica sobre mercado laboral son muy disímiles. Algunos concentran su atención sobre los cambios institucionales que operan desde 2003, otros sobre los factores socio-económicos que condicionan al mercado de trabajo y por último algunos investigan sobre la repartición en el régimen de acumulación del excedente entre trabajadores y empresarios. De cada uno de estos enfoques se derivan diferentes

interpretaciones sobre la evolución del mercado del trabajo en el periodo [2003-2010]. Sin embargo, se pueden observar algunos ejes que atraviesan toda la bibliografía. Estos ejes son los que permiten, en última instancia, dilucidar los contrastes y las similitudes entre las diferentes interpretaciones. Los ejes más importantes que se observan son los siguientes:

- a. El rol de los sindicatos
- b. Distribución del ingreso y salario real
- c. ¿Un nuevo mercado de trabajo?

El estado de la cuestión va a ordenar los trabajos de investigación en función de los tres ejes identificados, ubicando a cada trabajo o autor en alguno o varios de ellos, según su enfoque y objeto de estudio. Esto va a permitir observar cómo se organiza la producción académica y cómo se orientan las interpretaciones con respecto al mercado de trabajo en Argentina de 2003 a 2010.

El objetivo fundamental es verificar que efectivamente los tres ejes propuestos abarcan las problemáticas y los enfoques más recurrentes en la producción académica sobre el mercado de trabajo en tal periodo. Asimismo, desarrollar una lectura crítica que permita realizar algunos aportes sobre la bibliografía especializada y la modelización del mercado de trabajo.

Objetivos específicos:

- Identificar y explicitar las discusiones en la academia permitiendo ordenar las posiciones de cada texto y/o autor. Con investigaciones cuyos objetos de estudio son diferentes, resulta complejo identificar *a quién* se discute o *contra qué* se escribe; develar la discusión académica.
- Contextualizar las investigaciones dentro de un campo de estudio constituido por numerosas publicaciones y debates instalados.
- Facilitar la producción de conocimiento nuevo. El ámbito académico sobre el mercado laboral en el periodo 2003-10 es prolífico; es necesario detenerse para ordenar lo que se ha escrito y así facilitar la producción de conocimiento nuevo sobre la temática.
- Aportar a los debates en torno al mercado de trabajo mediante una lectura crítica de la bibliografía. Analizar los cambios más recientes en el mercado de trabajo abrevando en los diferentes enfoques revisados en el Estado de la Cuestión

c. El mercado de trabajo en los años 90 y la crisis de 2001-02

En la década de los 90 y el período de crisis de principios de siglo XXI el país se encontraba bajo una situación socio-económica diferente a la que puede observarse a partir de 2003.

Ciertamente, hubo varios factores que configuraron entre 1989 y 2002 un mercado de trabajo con crecientes tasas de desocupación y precariedad laboral.

Entre ellos, debemos mencionar un proceso de desindustrialización de la economía iniciado en la década de los 70 y profundizado en los años 90 a partir de la apertura de la economía (Basualdo, 2003; 55) y de una moneda nacional sobrevaluada (Beccaria y Groisman, inédito; 14). Al respecto, se observa la consolidación de una tendencia sectorial iniciada con la última dictadura militar, y profundizada en la década de los noventa, por la cual se perjudicó a la industria a favor de una economía “financiera, agropecuaria y de servicios” (Basualdo, 2003; 52). Este deterioro del sector industrial -mano de obra intensiva- tuvo correlatos sobre las tasas de desocupación, fenómeno facilitado por cambios en la legislación laboral.

Efectivamente, el gobierno de Carlos Saúl Menem [1989-1999] avanzó con modificaciones normativas de flexibilización laboral como la limitación al derecho de huelga, el impulso a los contratos temporarios y la reducción de las indemnizaciones por despido (Beccaria y Gallin, 2002) que facilitaron el pase a disponibilidad de muchos trabajadores. Entre ellos, los desocupados de las empresas públicas privatizadas a partir de la aprobación en 1989 de la Ley de Reforma del Estado, como parte de la batería de medidas recomendadas por los organismos internacionales de crédito (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial), tales los casos de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y el Correo Argentino. De este modo, la tasa de desocupación que desde fines de 1990 a fines de 1992 se encontraba debajo del 7%, crece rápidamente a un 9,9% en mayo del

próximo año y se dispara a 18,4% en 1995 (INDEC^a, EPH^b Puntual) cuando el Efecto Tequila mejicano impacta en la economía nacional. El fenómeno de alta desocupación se sostiene durante la segunda gestión del gobierno de C.S. Menem [1995-99], con tasas siempre por encima del 12,4%. Finalmente, esta evolución negativa en el mercado laboral alcanza su peor nivel con la crisis de 2001-02 cuando el desempleo abierto llega al 21,5% y solamente un 44% de los trabajadores se encontraban registrados en la seguridad social (Beccaria, 2007; 366).

La crisis en el mercado de trabajo afectó los recursos y las estrategias de los sindicatos argentinos frente al Estado. La desocupación, la subocupación y el trabajo no registrado pusieron en jaque un modelo sindical que se había erigido precisamente sobre el empleo asalariado, las obras sociales controladas por los sindicatos y las instituciones de previsión social (Palomino, 2000; 122). Ante la crisis y segmentación en el empleo, y la merma en los aportes de los afiliados, los sindicatos tuvieron diferentes estrategias. La Confederación General del Trabajo (CGT), que reúne a la mayoría de los sindicatos, negoció con el primer gobierno de Menem las medidas de flexibilización laboral, obteniendo a cambio la continuidad en la centralización de las negociaciones colectivas, en el control de las obras sociales (obteniendo de hecho una desregulación acotada) y la participación en algunas empresas privatizadas (Etchemendy, 2001; 684-5). Asimismo, se sostuvo el principio de ultractividad de los convenios colectivos según el cual no pierden su vigencia en tanto no sean

^a Instituto Nacional de Estadística y Censos

^b Encuesta Permanente de Hogares

renovados, favoreciendo las posiciones defensivas de los sindicatos en los años 90 (Palomino y Trajtemberg, 2006; 49).

Sin embargo, desde 1994 en el seno de la CGT se originó una línea más confrontacionista al gobierno, el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA), que pretendía recuperar algunas reivindicaciones históricas del peronismo como la justicia social frente al modelo neoliberal. El MTA lograría intervenir en el reemplazo del Secretariado General de la CGT en 1995 y en 1996 por dirigentes que representaban una línea menos negociadora con el gobierno (Fernández, 2010; 99). En 2000 los dirigentes del MTA conformarían una CGT “disidente” junto a otros sindicatos opuestos al nuevo proyecto de reforma laboral del gobierno de La Alianza [1999-2001]. Finalmente, esta experiencia se terminaría con la reunificación de las CGT “oficial” y “disidente” en el año 2002.

La negociación entre los sindicatos y el gobierno que resultó en la reforma laboral en los años noventa deslegitimó a la CGT frente a algunos sectores del sindicalismo, especialmente aquellos que fueron más perjudicados: los maestros y los estatales, exceptuando entre estos últimos a la Unión del Personal Civil de la Nación (UPCN) que entró en las negociaciones y beneficios a los que aludimos previamente. La decisión de la Asociación Trabajadores del Estado (ATE) y de la Confederación de Trabajadores de la Educación de la República Argentina (CTERA), dos sindicatos que sufrieron y se opusieron al ajuste del estado, a la devaluación de sus salarios y a la descentralización de los servicios educativos y en salud a las provincias sin transferencias de partidas presupuestarias desde el Estado nacional (Novick, 2001; 38), fue salir de la estructura de la CGT que ya no las contenía. A fines de 1992

constituirían la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA). La CTA significó un modelo de organización novedoso de ampliación de las formas de representación, donde empezaron a convivir sindicatos, jubilados y movimientos sociales (Delamata, 2005; 51). En las manifestaciones por el empleo y contra la pobreza, la CTA lograba la participación de sectores del mercado laboral tradicionalmente desmovilizados como los desocupados (Svampa, 2007; 5).

d. El período [2003-10]

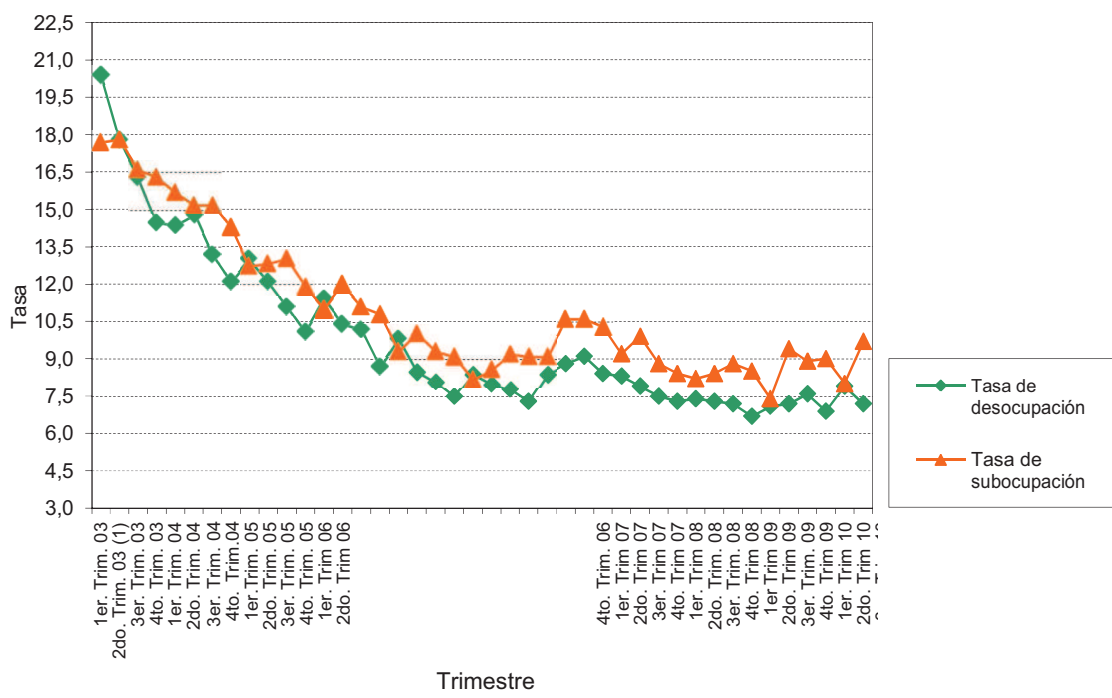
Después del persistente deterioro en las variables del mercado del trabajo se pueden observar algunas mejoras a partir de 2003 en un contexto de cambios en el modelo macroeconómico y en la institucionalidad laboral.

En tal sentido se puede mencionar el crecimiento de las negociaciones colectivas que alcanza en el periodo 2005-11 un promedio anual de 81 Convenios Colectivos de Trabajo (CCT), superando con amplitud el promedio de 40 CCT entre 1992 y 1998 aunque manteniendo un predominio la negociación a nivel empresa en ambos periodos (Medina, Delfini y Drolas, 2012; 11). A nivel normativo se deroga la Ley 25.250 (2000), llamada “Ley Banelco”, la ley más flexibilizadora del mercado laboral que se alcanzó durante la Convertibilidad. Se la reemplazó en 2004 por la Ley de Ordenamiento Laboral (n° 25.877) que restablece el principio de ultraactividad, recuperando el sistema de “norma más favorable” que consiste en la aplicación del convenio más beneficioso para el trabajador (Simón, 2006; 41) y que

privilegia nuevamente la representatividad del sindicato de más alto nivel y sus delegados de base, por sobre representaciones sindicales de menor grado (Medina, Delfini y Drolas, 2012; 7). Otra institución del mercado del trabajo relanzada desde 2004 son las reuniones tripartitas entre Estado, Sindicatos y Cámaras Empresarias para la actualización del Salario Mínimo, Vital y Móvil, que tendieron a mejorar el piso de las remuneraciones básicas en los convenios colectivos negociados anualmente (Palomino, 2010; 215).

Con respecto a las medidas de corte económico, desde 2003 se sostuvo un tipo de cambio elevado que reactivó al sector productor de bienes. Gracias a un tipo de cambio más competitivo se incrementaron las ventas al mercado exterior y se sustituyeron ciertas importaciones. El mercado interno también inició su recuperación a través de la mejora en la tasa de ocupación, del impacto del Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJJHD) y de un aumento gradual de los salarios reales (Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2005; 239). Estos dos componentes del modelo macroeconómico, tipo de cambio y mercado interno, junto a los institutos laborales facilitaron una mejora en los indicadores laborales durante el período 2003-10. De este modo, hacia 2008 la tasa de desocupación descendió a un 7,8% de la población económicamente activa, valor que se repitió en 2010 (Gráfico 1). Con respecto a la tasa de trabajo no registrado, se redujo a un 37% en 2008, aminorando su descenso hasta un 35,2% en 2010 (MECON).

Gráfico 1: Evolución trimestral de las tasas de desocupación y subocupación en el total de aglomerados urbanos, desde el 1º trimestre 2003 en adelante



Fuente: INDEC

Con respecto a los sindicatos, la recuperación económica, la creación de puestos de trabajo y la reducción del trabajo no registrado los favoreció desde 2003 al traer aparejados una recuperación de las negociaciones colectivas y el repunte en la tasa de sindicalización (Senén, 2011; 52). Después de su reunificación en 2002, la CGT sería liderada desde 2005 por Hugo Moyano, Secretario General de la Federación Nacional de Camioneros y uno de los integrantes más activos de lo que fuera el MTA. Según Benez y Fernández Milmanda (2012), la fortaleza de la Federación se debe principalmente a un proceso de reconversión productiva,

a partir del cual el transporte automotor ganó mucho espacio frente a otras modalidades de transporte de carga, y desde los años 70 a una estrategia sindical de expansión horizontal hacia otras ramas de actividad como la recolección de basura, el correo y la logística. Ambos factores volvieron posible el protagonismo dentro del movimiento obrero del sector liderado por Hugo Moyano, quien con el apoyo de los gobiernos de Néstor Kirchner [2003-2007] y Cristina Fernández de Kirchner [2007-2011] llegó a fijar las pautas de los aumentos salariales para los gremios de la CGT a través de las paritarias anuales de la Federación Nacional de Camioneros. Por su parte la CTA, luego del período de resistencia y enfrentamiento a las políticas neoliberales en los años 90 hasta la crisis de 2001-02, encontró en los gobiernos kirchneristas algunas respuestas a las demandas históricas de la Central, tales como la independencia vis-à-vis los organismos internacionales de crédito, el juicio y castigo a los militares genocidas de la dictadura de 1976-83 y el desarrollo de un modelo productivo que ponga eje en el trabajo nacional. Sin embargo, persistió en el seno de la CTA una vertiente más crítica hacia el gobierno que se expresaría a través de la candidatura de Pablo Micheli en las elecciones de 2010, enfrentando a Hugo Yasky, Secretario General desde 2006 y más vinculado al gobierno nacional. Las irregularidades e impugnaciones en estas elecciones terminaron planteando un escenario con dos CTA, cada una de ellas con sus propias autoridades y alineamientos políticos.

Capítulo II – Los tres ejes de análisis del mercado de trabajo en el período [2003-10]

a. El rol de los sindicatos

El papel de los sindicatos genera consenso en los estudios sobre la década del noventa y las reformas en las regulaciones laborales. Se acuerda que, salvo algunas experiencias como la CTA o el MTA, los grandes sindicatos asumieron una posición de no-confrontación, o como mucho de negociación (Etchemendy y Palermo, 1998), frente a las medidas de privatización de empresas públicas y flexibilización laboral del gobierno de C.S. Menem.

Desde 2003, en cambio, el rol de los sindicatos es más discutido en la academia. En principio, se asume que a partir del gobierno de Néstor Kirchner las organizaciones sindicales han recuperado fuerzas frente a otras expresiones sociales como las organizaciones “piqueteras”, que tuvieron un auge desde fines de los años noventa hasta mediados de la primera década del 2000. Efectivamente, avanzada la década del noventa y en el marco de una modernización excluyente, en el paisaje social del país se recortó la figura novedosa de la protesta de los desocupados que dejó en un segundo plano de la agenda pública y política a las manifestaciones sectoriales de los sindicatos, menos frecuentes a partir de sus estrategias defensivas o negociadoras.

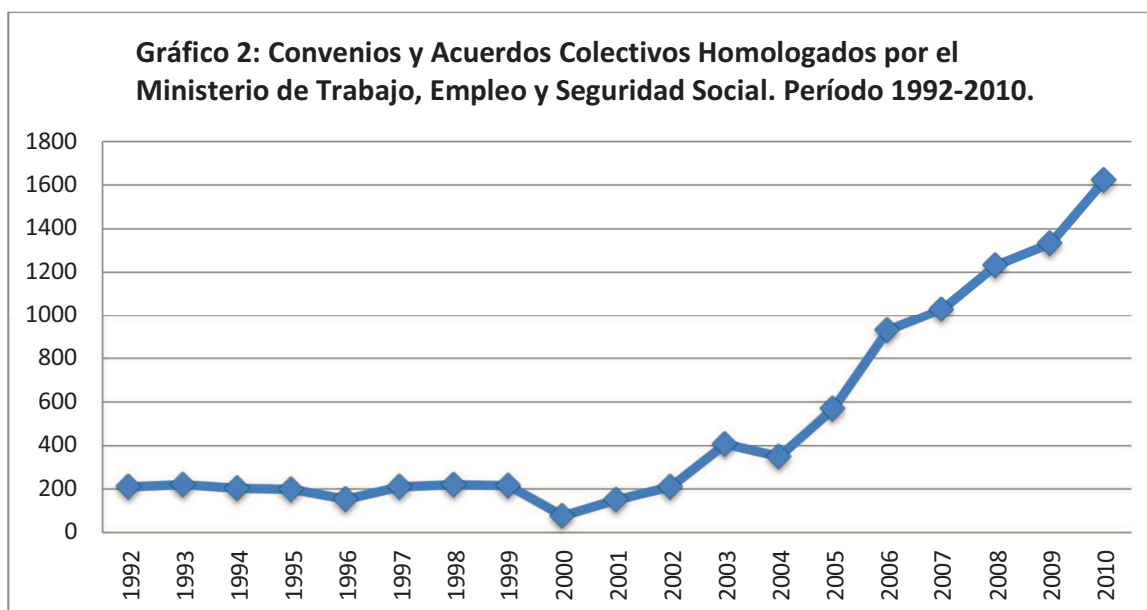
El proceso que condujo al que habrá de llamarse “el movimiento piquetero” tuvo un doble origen, escalonado en el tiempo. Dio sus primeros pasos en los cortes de ruta y las puebladas registradas en el interior del país, sobre todo en los centros urbanos que crecieron alrededor de la actividad de YPF, sobre los cuales la privatización de la empresa petrolera estatal tuvo un

fuerte impacto en las actividades y fuentes de empleo locales (Svampa y Pereyra, 2004; 105). Estos episodios de resistencia tuvieron un efecto de demostración sobre los sectores afectados por el modelo neoliberal y se extendieron luego a otras localidades del interior. La otra vertiente del movimiento piquetero la aportaron las acciones de protesta que comenzaron a proliferar hacia finales de los noventa en el Gran Buenos Aires sobre el telón de fondo de la desindustrialización y el deterioro de las condiciones de vida de los sectores populares^c. Las clases populares, “desafiliadas” del mundo laboral y por lo tanto de las organizaciones representativas de los trabajadores (los sindicatos), se crearon otro sistema de relaciones sociales asociado al lugar donde vivían, una “afiliación” a su “territorio”, desde el que negociaron con el Estado (Merklen, 2005; 59). Sus acciones de protesta comportaron un salto importante en el proceso de movilización. En el marco de la estrategia de contención que tardíamente implementó el gobierno nacional de De La Rúa [1999-2001], empezaron a distribuirse masivamente planes sociales. Inicialmente, a través de las redes clientelares de los municipios, mayoritariamente controlados por el Partido Justicialista, aunque surgieron áreas no suficientemente cubiertas por dichas estructuras. Esas grietas en el dominio territorial crearon oportunidades para la incursión de otras ofertas políticas dentro del universo de los desempleados que supieron capitalizar diferentes organizaciones sociales como la Corriente Clasista Combativa, la Federación Tierra, Vivienda y Hábitat, Barrios de Pie, el Polo Obrero, entre otras.

^c “Si algo caracteriza el cambio en el Conurbano Bonaerense, es el cierre de industrias y la subsiguiente transformación de los trabajadores industriales en desempleados, marginales, o trabajadores del sector informal”, Iñiguez y Sanchez, 1995. En Auyero, Javier, *Poor people's politics*, Duke University Press, 2001, p. 32.

La recuperación de los puestos de trabajo y de las variables económicas desde 2003 debilitaron gradualmente estas expresiones populares revitalizando los reclamos y las negociaciones vinculados al mundo del trabajo. En ese contexto, los sindicatos recuperaron protagonismo y la representación en amplias franjas de la población que volvieron a contar con un empleo. No obstante, surgieron interpretaciones diferentes sobre el rol del actor sindical en el mercado laboral.

Un primer grupo de investigadores sostiene que el actor sindical vuelve a ser un actor fundamental en el mercado de trabajo desde 2003. Lo ubican como protagonista de la recuperación de las instituciones laborales que se habían desactivado en la década de los noventa o que habían disminuido su alcance o perdido su razón de ser, tales como las negociaciones colectivas, las paritarias anuales, el Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil, entre otras. Tal como puede observarse en el Gráfico 2, los Convenios y Acuerdos Colectivos homologados por el MTEySS, donde participan los sindicatos, el Estado y las cámaras, se disparan desde 2003. Según estos enfoques el actor sindical vuelve a tener una relevancia que remite al rol que supo ocupar hasta la década del 70, cuando era un actor insoslayable del mercado laboral (y de la agenda política).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estudios del Trabajo (DRT), Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL), Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS)

En este sentido, se identifica una recuperación del *rol político* de las representaciones sindicales que junto al Estado permitieron, a su vez, una recuperación de las instituciones que configuran el mercado del trabajo. Este fortalecimiento sindical se puede observar también en el aumento de los afiliados sindicales^d (Medwid, Senén González y Trajtemberg, 2008; 25), proceso indisoluble de la recuperación del empleo desde 2003 y especialmente, a partir de 2004, del empleo registrado.

Las instituciones sindicales en Argentina siguen una evolución muy diferente a las de otros países Europeos o de América del Norte. En otros países generalmente se observa, hace varias

^d Esto es, que el empleador como agente de retención le descuenta la cuota de afiliación sindical al trabajador, para transferirla posteriormente al sindicato.

décadas, una disminución o como mucho un estancamiento de la tasa de sindicalización. En Argentina, en cambio, estos autores observan un fenómeno opuesto en los sindicatos a partir de la recuperación del empleo formal desde 2003, que amplía el universo de trabajadores que tienen más tendencia a sindicalizarse (Palomino, 2010; 216).

Este grupo de investigadores también focaliza su atención en el *ámbito* de negociación colectiva sindical para comprender el rol de los sindicatos en el mercado de trabajo entre 2003-10. Precisamente, Argentina a nivel privado se caracteriza por contar con negociaciones colectivas a nivel empresa y a nivel sectorial, que son aquellas negociaciones que comprenden todas las empresas de un sector de actividad. Esto se diferencia de otros países de la región, tal el caso de Chile donde la única instancia de negociación es a nivel empresa. Al contar con negociaciones colectivas por sector, desde 2003 los sindicatos del sector privado contaron con herramientas más fuertes para negociar mejoras remunerativas y de condiciones de trabajo con los empresarios, en un contexto de crecimiento económico y reducción de la tasa de desempleo (Etchemendy, 2011; 33). A su vez, la cobertura más extendida de la rama de actividad les permitió alcanzar a más trabajadores con las mejoras laborales obtenidas en las negociaciones entre sindicatos y cámaras empresariales. Por último, la participación en 2010 de sindicatos nacionales o federaciones de sindicatos locales en el 80% de los convenios colectivos (por rama o por empresa), es un indicador de la recentralización de la negociación colectiva y otro factor del fortalecimiento de los actores sindicales en el mercado de trabajo después del proceso de atomización sufrido en los años noventa (Etchemendy, 2011; 55).

Otro grupo de investigadores ubica a los actores sindicales como uno de los factores decisivos para la mejora o deterioro de la distribución del ingreso que se dio en diferentes períodos de la Argentina. El indicador observado en este caso es el coeficiente Gini, que mide la desigualdad de los ingresos en un país. En el período post-crisis se observa una reducción de este coeficiente: en 2002 se encontraba en 0,538 mientras que en 2010 en 0,445 (mecon.gov.ar). El cambio en la tendencia de deterioro de la desigualdad en el ingreso, tendencia iniciada en la década de los 80 y profundizada con las reformas de mercado de los 90 y la crisis de 2001- 02, se debe específicamente a una reducción de las diferencias salariales entre trabajadores altamente calificados y trabajadores poco calificados (Gasparini y Lustig, 2011; 22). El fortalecimiento de los sindicatos y la recuperación de las negociaciones colectivas son factores determinantes para esta mayor homogeneización entre los ingresos de los trabajadores (Gasparini y Cruces, 2009) que impacta, a su vez, en la mejora de la distribución del ingreso en el país.

Hasta mediados de la década de los 70 la sociedad argentina se organizaba en torno al empleo industrial, a sus gremios (donde la Unión Obrera Metalúrgica-UOM cumplía un rol decisivo) y a las clases medias urbanas. Era considerada una sociedad integrada. A partir de la dictadura militar y de las reformas económicas de los noventa se volvió una sociedad fragmentada, asimétrica y con una desigual distribución de los ingresos. Desde 2003, se produce un proceso de homogeneización mediante la asalarización creciente de la Población Económicamente Activa (PEA) (Dalle y Palomino, 2012; 207-8) y la recuperación de institutos laborales que,

bajo una lógica de diálogo social entre Estado, sindicatos y empresarios, fijaron las condiciones de trabajo y las remuneraciones para amplios sectores de los trabajadores.

Sin embargo, esto es acompañado por un proceso de heterogeneización asociado a una dimensión organizativa y política de los sectores de actividad que ocupan a los trabajadores. Sus organizaciones gremiales representativas desarrollaron estrategias políticas diferentes en función de los recursos con los que contaban. Etchemendy (2013) plantea este proceso en tres momentos y en tres grupos de actores correspondientes:

- los sectores con mayores recursos organizativos y que no se habían debilitado durante el menemismo, como camioneros, aceiteros o automotores, lograron mejoras salariales para sus trabajadores rápidamente después de 2003. En el Capítulo IV analizaremos la evolución en los salarios de los empleados aceiteros.

- los grandes sindicatos, en los sectores comercio, salud y energía eléctrica, que habían planteado una estrategia defensiva en los años 90, lograron mejoras salariales más tarde, cuando ya se encontraban fortalecidos por la recuperación de la institucionalidad laboral, las negociaciones colectivas, las paritarias anuales, entre otras.

- los colectivos más debilitados como los trabajadores docentes, los trabajadores en casas particulares y los trabajadores rurales. En estos casos, frente a los escasos recursos organizativos y políticos, el Estado tomó la responsabilidad de activar, convocar y/u organizar

a estos sectores mediante la Paritaria Nacional Docente, la Ley 26.844^e y la creación del Registro Nacional de Trabajadores y Empleadores Agrarios (RENATEA), respectivamente.

En otras palabras, situaciones tan disímiles entre los colectivos de trabajadores hacen difícil conceptualizar “un” actor sindical que condense sus avances y retrocesos, sus cuestiones pendientes, etc. Más bien, estos agrupamientos sugieren que para comprender las diferentes evoluciones entre los trabajadores desde 2003, los análisis deben también dividir su objeto de estudio según las características de cada colectivo y su (in)capacidad para asegurar mejores niveles de ingreso.

b. La distribución del ingreso y el salario real

La distribución del ingreso nacional y la mejora real de los salarios de los trabajadores es un punto de encuentro (y desencuentro) para los investigadores que trabajan sobre el mercado laboral en el periodo 2003-10. Debe decirse que un grupo de investigadores trabajó en los últimos años con especial énfasis esta temática utilizando una herramienta que fuera muy utilizada hasta la década de los 70 y luego relegada de las investigaciones: la distribución funcional del ingreso (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005). De esta forma estiman la participación de la masa salarial en el ingreso total de la Argentina, esto es la distribución del ingreso nacional entre patrones y trabajadores. La forma de aumentar el excedente para los

^e Ley 26.844 “Régimen Especial de Contrato de Trabajo para el Personal de Casas Particulares”, sancionada en Marzo de 2013.

patrones es una mayor *productividad* de los trabajadores que permita reducir los costos de la fuerza de trabajo. Sin embargo, el mejor desempeño productivo de los trabajadores debe también reflejarse en una mejora del *salario real*. De esto deducen que la productividad de los trabajadores impacta negativamente sobre la evolución de la participación asalariada en el ingreso y el salario real lo hace positivamente (Graña y Kennedy, 2010; 7-8).

Estos estudios permiten afirmar a sus autores que la Argentina desde 2003 no logra torcer una tendencia de casi 60 años de deterioro de la distribución funcional del ingreso en contra de los trabajadores. En un primer período, de 1950 a principios de los años 70, por una productividad que crece en mayor medida que los salarios reales. Después, desde mediados de los años setenta, por una fuerte caída de 32% del salario real acompañada por un crecimiento de la productividad más leve que en el período anterior (32% contra 64%) (Graña y Kennedy, 2010; 11). De allí que se afirme que las mejoras recientes en el salario real de los trabajadores no fueron suficientes para recuperar la participación asalariada en el ingreso total, que se ubica en 2010, con 41%, aún por debajo de la franja 45%-50% en la que se encontraba en 1950-1955 y en un valor cercano al de 1995 (Monteforte, Pacifico y Jaccoud, 2011; 14).

Otros autores desarrollaron estudios sobre el salario real y la distribución del ingreso según la escala de las empresas empleadoras (PYMES^f, grandes y micro empresas) analizando las disparidades salariales. Esto es, el análisis no es sobre la distribución del ingreso entre patrones y trabajadores sino *entre trabajadores de diferentes empresas* ¿Cómo evolucionó esta distribución? En el período de estudio de Arakaki y Piqué [2003- 07], que comprende por

^f Pequeñas y Medianas Empresas.

otra parte los años de mayor reactivación económica y creación de empleo registrado, la brecha entre salarios se mantiene a favor de las grandes empresas y en contra de las medianas, pequeñas y micro. Las primeras históricamente pudieron aumentar su escala productiva y mejorar sus niveles de productividad, mientras que las segundas al no lograrlo redujeron sus costos vía reducción del salario real de sus trabajadores. Este proceso cobra mayor intensidad en los años 90 con la sobrevaluación del peso y la apertura comercial, que provocó el cierre de muchas empresas y el deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores (baja salarial, “contratos basura”, etc.) como solución a la competencia internacional (Arakaki y Piqué, 2009; 5). De esta forma, los investigadores sostienen que se cristaliza una segmentación de las empresas que sigue afectando la distribución del ingreso y la evolución del salario real después de 2003.

Efectivamente, observan que pese a las mejoras en las tasas de ocupación y de crecimiento del PIB desde 2003, la disparidad salarial tuvo leves mejoras en la Argentina. La hipótesis para explicar este fenómeno es, precisamente, que existe una continuidad en la segmentación de las empresas donde las micro, pequeñas y medianas empresas siguen pagando mucho menos a sus trabajadores que las grandes empresas (Arakaki y Piqué, 2009; 11). En este sentido, completan las conclusiones desprendidas de los análisis de la distribución funcional del ingreso: los trabajadores más perjudicados por la pérdida de salario real desde los años 70 son aquellos que trabajaron en PYMES o en microempresas.

También se ha analizado el papel de la estructura económica-ocupacional en la evolución de la distribución del ingreso y de los salarios reales de los trabajadores. En tal sentido, quienes

investigan en esta área sostienen que en Argentina se evidencia una continuidad de dicha estructura más allá de las políticas macroeconómicas que se desarrollaron entre las reformas de los años 90 y 2010. Desde una visión productiva de la informalidad (Jiménez, 2011), los trabajadores pueden ocuparse en el sector económico dinámico/moderno (formal) o en el sector de baja productividad de la economía (informal) que, como se puede observar en el Cuadro 1, representan tanto en 1992 como en 2010 valores similares sobre el total del empleo (Salvia y Vera, 2012; 5-8). El sector formal se mantiene prácticamente invariable (44,5% en 1992 a 44,2% en 2010) y el sector informal ve reducida su participación en poco más de 1 punto (44,2% a 43,1% respectivamente).

Cuadro 1: Participación de los sectores y categorías socio-ocupacionales en el total del empleo.

Gran Buenos Aires: 1992/2010. En porcentajes con respecto al total de ocupados.

	Periodo neoliberal			Ciclo de crisis y recuperación		Periodo post-devaluación			
	1992	1994	1998	2001	2003	2003 (3°T)	2004	2006	2010
Sector Formal	44,5	43,2	43,2	42,3	35,3	37,1	37,9	41,3	44,2
Asalariados	41,9	40,6	39,9	39,4	32,0	33,0	34,4	38,0	40,5
No asalariados	2,7	2,6	3,4	2,9	3,4	4,1	3,6	3,4	3,7
Patrones formales	1,4	1,3	1,4	1,4	1,6	1,6	1,6	1,5	1,9
Cuenta propia profes.	1,3	1,3	1,9	1,5	1,8	2,5	1,9	1,9	1,9
Sector Público (exc. Prog. Soc.)	11,2	9,2	10,9	10,0	10,7	12,0	11,1	11,9	12,4
Programas sociales de empleo	0,1	0,1	0,8	0,8	6,3	5,4	3,9	2,3	0,3
Sector Informal	44,2	47,5	45,1	46,9	47,4	45,5	47,1	44,5	43,1
Asalariados	20,2	21,0	20,6	20,9	19,5	18,3	20,6	17,9	17,0
No asalariados	24,0	26,5	24,5	26,0	27,8	27,2	26,5	26,6	26,1
Patrones informales	2,0	2,5	2,0	1,9	1,8	1,9	2,4	2,3	2,4
Cuenta propia informales	14,9	16,8	15,1	16,2	19,5	18,0	17,4	17,0	16,5
Servicio doméstico	7,1	7,2	7,4	7,9	6,5	7,2	6,8	7,3	7,2
Total de empleos	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Tasa de Ocupación sobre PEA	93,2	89,1	80,2	76,8	77,4	80,4	82,2	86,5	89,7

Fuente: SALVIA, A., & VERA, Y. J. (2012). Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010). Revista Estudios del Trabajo, (41/42).

Esta composición sectorial del empleo tiene consecuencias salariales divergentes dado que se amplía una brecha de ingresos favorable al sector dinámico sobre el sector retrasado entre puntas del período mencionado. Tal como puede observarse en el Cuadro 2, las remuneraciones de los trabajadores están sujetas al sector económico donde se ocupan: en los sectores más concentrados y dinámicos tienen un desarrollo más favorable a diferencia de los sectores más atrasados donde se mantienen o incluso disminuyen.

Cuadro 2: Evolución de la remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categoría socio-ocupacionales. Gran Bs.As: 1992/2010. En base 100=1992.

	Período de reformas			Ciclo de crisis y recuperación		Período post-devaluación			
	1992	1994	1998	2001	2003	2003 (3°T)	2004	2006	2010
Sector Formal	100	128	124	120	93	93	96	110	119
Regulado	100	127	134	129	108	104	95	111	119
Extralegal	100	129	114	110	88	77	95	98	103
Sector Formal – Asalariados	100	131	119	119	91	89	94	109	121
Regulado	100	133	130	128	109	103	98	109	122
Extralegal	100	127	105	111	86	71	84	101	103
Sector Formal – No Asalariados	100	116	131	120	85	88	88	106	99
Regulado	100	114	137	120	87	83	65	92	84
Extralegal	100	128	120	120	83	85	113	109	110
Sector Público (1)	100	135	150	151	110	91	96	113	124
Regulado	100	141	150	152	111	93	90	107	121
Extralegal	100	125	158	152	110	74	96	101	93
Sector Público de asistencia	100	163	96	92	71	67	67	58	108
Sector Informal	100	114	101	93	68	68	66	71	84
Regulado	100	121	111	102	85	84	85	90	105
Extralegal	100	110	102	94	70	68	64	66	80
Sector Informal – Asalariados	100	122	94	98	66	72	67	78	96
Regulado	100	117	108	102	88	90	89	99	111
Extralegal	100	123	91	98	62	67	60	69	88
Sector Informal – No Asalariados	100	111	105	91	69	66	67	67	78
Regulado	100	123	113	105	88	87	89	90	104
Extralegal	100	100	105	89	69	65	64	61	70

Fuente: SALVIA, A., & VERA, Y. J. (2012). Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010). *Revista Estudios del Trabajo*, (41/42).

Más allá de la evolución positiva del sector más moderno desde 2003, los estudios sobre los modelos de acumulación parecen querer demostrar que las políticas macroeconómicas y las instituciones laborales no son suficientes para modificar la heterogénea composición del empleo de un país. Se plantea que tanto durante los años 90 como desde 2003 los ocupados del segmento de empleo más dinámico y asociado a los institutos laborales amplían su brecha de ingresos con respecto a los segmentos más precarios (Salvia y Ageitos, 2011; 2-3). En consecuencia, Argentina arrastra rigideces estructurales en su modelo de acumulación donde el crecimiento económico y las políticas laborales no logran homogeneizar un mercado del trabajo segmentado.

c. ¿Un nuevo mercado del trabajo?

Una pregunta que subyace a la mayoría de las investigaciones es si el mercado de trabajo ha cambiado lo suficiente para afirmar que se desarrolló algo diferente a lo que se observaba en los años 90 y en la crisis de 2001-02. En otras palabras, si es posible hacer una nueva caracterización del mercado del trabajo a partir de un quiebre en la evolución de sus principales variables. Esta cuestión genera un amplio debate entre los investigadores.

Un primer *statement* muy fuerte lo hacen algunos investigadores institucionalistas cuando afirman que en Argentina desde 2003 existe un “nuevo régimen de empleo” a partir de la recuperación de las inspecciones de trabajo, de las negociaciones colectivas, de la discusión tripartita sobre el salario mínimo y de la ampliación de la cobertura de la seguridad social (Palomino, 2010; 214). Los actores centrales de este nuevo régimen son el Estado, que recupera su rol de mediador en el sistema de relaciones laborales (Etchemendy, 2011; 46) y los sindicatos, fortalecidos a partir de la recuperación de los CCT y de la extensión de su cobertura a nuevos trabajadores.

En esta misma línea analítica se sitúan otros autores cuando sostienen que los cambios en el mercado del trabajo son parte de un “nuevo modo de desarrollo” que permitieron la generación de empleo y la recuperación del poder adquisitivo por parte de los trabajadores (Neffa y Panigo, 2009; 14). A partir de una política macroeconómica de tipo de cambio real competitivo, desendeudamiento y prudencia fiscal el Estado logra recuperar la autonomía política necesaria para proteger el empleo. Con estos márgenes de acción ampliados, se ponen en marcha o se recuperan una serie de regulaciones e instituciones laborales como el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil; medidas del Estado Nacional contra el trabajo no registrado; medidas regulatorias específicas para incluir a sectores históricamente vulnerados, como el servicio doméstico y el empleo rural; y medidas para fortalecer al actor sindical, principalmente la sanción de la Ley de Ordenamiento Laboral (n° 25.877).

Por otra parte, algunos autores del Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (CEDLAS), en sus análisis sobre la distribución del ingreso, también observan algunos cambios destacables en el modelo de mercado del trabajo con respecto a sus características en los años 90. Efectivamente, durante esa década se operó una fuerte pérdida de ingresos y puestos para los trabajadores menos calificados, al no poder enfrentar los cambios productivos y tecnológicos introducidos por la apertura comercial y financiera, que sí beneficiaban a los más calificados (Gasparini y Lustig, 2011; 13). El debilitamiento de las instituciones laborales y la falta de políticas compensatorias efectivas por parte del Estado agravaron la situación de los trabajadores menos calificados. En cambio, desde 2002 se desarrollan algunas modificaciones en el mercado de trabajo que benefician a los trabajadores menos calificados, tales como la baja del desempleo, la mejora del salario real, el menor efecto de los cambios tecnológicos introducidos en los años 90 y la recuperación de los sindicatos, los convenios colectivos y el salario mínimo (Gasparini y Cruces, 2009). Si bien estos autores no lo denominan “nuevo mercado de trabajo”, si observan cambios institucionales, macroeconómicos y distributivos que les permiten afirmar que desde 2002 existe un corte con respecto al modelo de relaciones laborales vigente hasta allí.

Entre quienes cuestionan el surgimiento de un nuevo modelo de mercado de trabajo podemos hallar a aquellos investigadores que estudian la estructura económica-ocupacional en Argentina. Tal como destacábamos anteriormente, lo que observan es que pese a que el sector de empleo formal de la economía crece entre 2003 y 2010, y el informal disminuye, no se logra modificar sustancialmente la participación de cada uno en el empleo total si se los

compara con 1992 (Cuadro 1). Asimismo, los trabajadores insertos en los sectores más retrasados en términos de su productividad pierden en sus remuneraciones salariales (Cuadro 2). Por eso, las políticas de recuperación de los institutos laborales y el crecimiento económico que permitieron reducir los índices de precariedad y desempleo “no estarían llegando suficientemente (o con el mismo grado) a los sectores menos dinámicos y productivos del mercado laboral” (Salvia y Vera, 2012; 24). Los estudios estructuralistas cuestionan directamente los análisis institucionalistas en sus afirmaciones de que la Argentina desde 2003 se encuentra con un nuevo mercado del trabajo.

En el mismo sentido, quienes estudian la distribución funcional del ingreso entre capitalistas y trabajadores también plantean algunos reparos a las afirmaciones de los análisis institucionalistas. Si bien reconocen un crecimiento del salario real desde 2003 no comparten sus valoraciones, especialmente al observar una pérdida de la posición relativa de los trabajadores en el ingreso nacional con respecto a la que se observaba entre los años 1950 y 1955 (Graña y Kennedy, 2010; 4). En definitiva, bajo el “nuevo mercado del trabajo” estos autores plantean que no se recupera el nivel de participación de los trabajadores en el ingreso nacional ni su salario real (Monteforte, Pacífico y Jaccoud, 2011; 9).

Capítulo III - Aportes y propuestas para la modelización del mercado de trabajo

Las caracterizaciones sobre el mercado de trabajo son, como vimos en la sección precedente, muy diferentes entre los grupos de investigadores o líneas de análisis que trabajan la temática.

Al respecto, un contrapunto paradigmático es el que alimentan los investigadores institucionalistas y estructuralistas, quienes disienten no sólo sobre si es posible observar un cambio en el mercado de trabajo desde el año 2003 sino también sobre cuál es el *objeto de estudio* más conducente para hallar una respuesta a tal cuestión: ¿salario real, evolución de los convenios colectivos anuales, cambios normativos, excedente del ingreso nacional apropiado por los trabajadores?

Debemos decir que algunos datos y la evolución de ciertas variables en el mercado de trabajo entre 2003 y 2010 son difíciles de discutir. Por eso, creemos que es necesario asentar los estudios al respecto sobre un piso mínimo de interpretaciones compartidas. Y si esto no es posible, al menos contribuir a los debates dentro del ámbito de las investigaciones discutiendo aquellas hipótesis y afirmaciones que consideramos difícilmente plausibles.

En primer lugar, debemos señalar que la distribución funcional de la riqueza es una excelente herramienta que celebramos se aplique nuevamente. Fundamentalmente, permite comparar la distribución del ingreso nacional entre diferentes períodos de nuestra historia. No obstante, debe revisarse si los análisis comparativos sobre el período post-2003 deben tomar como referencia los años 1950-55, un período excepcional en términos de distribución del ingreso, o en cambio un período más representativo. Esta elección condiciona las conclusiones de los trabajos publicados.

Generalmente quienes estudian la distribución funcional de la riqueza lamentan que “aún” no se alcanzaron los valores del primer peronismo cuando en el siglo XX éstos se repiten

únicamente en 1974-75, en el segundo gobierno de Juan Domingo Perón. Si la comparación se realizara con respecto a los años posteriores a 1975, cuando la participación salarial sobre el total del PBI en pocas ocasiones alcanza o supera el 41% (años 1980, 1986, 1991-95 y 1999; Graña y Kennedy, 2010; 5), se evaluaría de otra forma la evolución reciente de la distribución funcional del ingreso. Seguramente, las conclusiones no serían tan negativas.

Por otra parte, la participación de los trabajadores en la riqueza del país que se alcanzó durante el primer peronismo, y la imposibilidad de recuperarla después, no es ajena a medidas y decisiones políticas que se llevaron desde el Estado. Por cierto, la mejora en el salario real mediante la redistribución del ingreso nacional se interpreta como parte de la estrategia económica de sustitución de importaciones (Ferrer, 2004) y crecimiento del mercado interno llevada entre 1946-55 por el gobierno de J.D. Perón. Asimismo, el Estado impulsó en esos años leyes que multiplicaron las negociaciones colectivas y ampliaron su cobertura a afiliados y no afiliados a los sindicatos (Cortés y Marshall, 1991; 30), extendiendo las mejoras salariales a todos los trabajadores de cada rama de actividad y fortaleciendo la alianza entre Estado y Sindicatos.

En el mismo sentido, la pérdida de salario real desde 1955 no puede analizarse solamente como consecuencia de una especificidad argentina en su modelo de acumulación de capital, tal como señalan algunos autores a partir de las teorías de Prebisch^g. En todo caso, la decisión de aumentar las tasas de ganancia de empresas locales de productividad insuficiente mediante

^g Prebisch afirmaba que la Argentina al no centralizar su producción en grandes unidades productivas vuelve ineficiente su industria (1986)

un deterioro del salario real es también una decisión política que elige privilegiar al capital sobre los trabajadores. En el mismo sentido, la recuperación parcial del salario real en algunos períodos después de 1955 es también fruto de la capacidad de organización del movimiento obrero frente al sector empresario y de su estrategia de alianza, negociación o confrontación con los gobiernos de facto y democráticos. Es difícil suponer que la mejora del salario real responde únicamente a una retribución económica por los incrementos en la productividad de la fuerza de trabajo, tal como señalan algunos autores (Graña y Kennedy, 2010; 8).

Por caso, el período [1960-74], de recuperación de la participación salarial sobre el total de la economía, se caracteriza por un sindicalismo que, con su líder J.D. Perón en el exilio y el partido proscrito, negocia de forma directa con los gobiernos de Frondizi, de Illia y con los militares. Así, el movimiento obrero recupera fuerzas en la década de los 60, especialmente a través de la acción del Secretario General de la UOM Augusto T. Vandor^h, uno de los exponentes más destacados del “peronismo sin Perón” y de la táctica de “golpear” primero para después “negociar” con los diferentes gobiernos. Es precisamente esta última modalidad, expresada gremialmente en huelgas y ocupaciones masivas de fábricas, la que le permite al sindicalismo fortalecer su protagonismo político y negociar mejoras para los trabajadores con los gobiernos y los empresarios. Tal como afirmábamos previamente, para comprender la evolución de la participación asalariada sobre el total del ingreso nacional deben observarse, además del salario real y la productividad, la estrategia del movimiento obrero para intervenir

^h Augusto Timoteo Vandor sería electo Secretario General de la UOM por la Seccional Capital Federal en 1958 y en 1959 por la UOM a nivel nacional.

en el mercado laboral y su capacidad para negociar con los otros actores e instituciones que lo conforman.

Los modelos de acumulación también fueron muy utilizados para comprender los cambios y las continuidades en el mercado de trabajo. Dos de las categorías más comunes que se utilizan, abrevando en los estudios clásicos de Nun (1969) y el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC, 1978), entre otros, son las de los sectores de actividad formales e informales. Los primeros están constituidos por los sectores más modernos y dinámicos de la economía, asociados al mercado internacional, mientras que los segundos son los sectores de menor productividad y menor dimensión en sus unidades productivas, dirigidos principalmente al mercado interno. Tal como señalábamos previamente, en los análisis sobre el período post-crisis y su evolución con respecto a la década de los 90 se observa una llamativa conclusión: en 1992 y en 2010 los empleos “no regulados” (no registrados) se mantienen en niveles similares, tanto en los sectores más productivos (formales) como menos productivos (informales).

En primer lugar, se plantea (nuevamente) una cuestión sobre la elección de los años para realizar la comparación. En efecto, en 1992 la batería de medidas económicas y las modificaciones legales que concernían el marco de regulaciones laborales, que se lanzaron en la primera gestión de C.S. Menem y continuaron hasta 2002, no habían impactado en su totalidad sobre el mercado de trabajo. Las variables de desempleo y trabajo no registrado recién a partir de 1993 y, especialmente, de 1995 empezaron a sufrir fuertes cambios (Vinocur y Halperin, 2004; 14-16). El desempleo en 1992 se encontraba incluso en valores inferiores a

los del bienio 1989-1990. Por lo tanto, es pertinente evaluar el valor analítico de comparar 2010, un año que condensa siete años de medidas macroeconómicas e institucionales implementadas por dos gestiones kirchneristas, con 1992, a un año de la sanción de la Ley de Convertibilidad (Ley N° 23.928ⁱ).

Además, la comparación entre los años 1992 y 2010 metodológicamente no cumple con la condición de *ceteris paribus* dado que en cada uno de estos años no interviene el mismo actor sindical y el país se encuentra bajo diferentes modelos económicos. Como fue destacado, en los años noventa la mayoría de los sindicatos desarrollaron una estrategia defensiva o negociadora frente a las reformas neoliberales, mientras que a partir de 2004/5 bajo otro modelo económico se relanzaron las reclamos sectoriales en el país y recuperaron protagonismo los sindicatos.

Sin embargo, más importante es la dinámica interna de algunas categorías que se utilizan en el estudio de los modelos de acumulación y las conclusiones que se derivan. Si analizamos a los trabajadores no asalariados del sector menos dinámico/informal (donde los cuentapropistas no profesionales representan una mayoría^j) observamos que en 1992 el 53,1% no estaba regulado mientras que en 2010 son un 74,9%, un incremento en más de 20 puntos (Salvia y Vera, 2012; 17). Algunos investigadores afirman que esto se debe a rigideces de la estructura

ⁱ Esta Ley fijaba el valor de 1 Peso Convertible en un 1 Dólar Estadounidense, relación denominada comúnmente “uno a uno”.

^j En 1992 los trabajadores por cuenta propia informales serían el 14,9% del total del empleo y en 2010 creció a 16,5% (Cuadro 1)

productiva del país que dificultan la incorporación de trabajadores al sector formal y más regulado de la economía.

No obstante, ¿puede afirmarse que la calidad del trabajo de un cuentapropista no profesional es similar en ambos años? ¿En 2010 estos cuentapropistas hallan en el trabajo “no regulado” un “sector refugio frente al desempleo” (Salvia y Vera, 2012; 10)?

El cuentapropismo como categoría ocupacional y su participación en la estructura ocupacional sufrieron algunas modificaciones en los últimos años. Por un lado, el trabajo asalariado registrado sumó a muchos trabajadores desde 2003, entre ellos cuentapropistas, dentro de un contexto general de baja de desempleo (7,3% en el cuarto trimestre de 2010, INDEC). A modo de ejemplo, entre 2003 y 2011 la participación en los aglomerados de la Provincia de Buenos Aires de los cuentapropistas sobre el total de trabajadores ocupados perdió 3,3 puntos, a favor principalmente de obreros y empleados, y en segundo término de los patrones (Calero y Sorokin, 2013; 11). Esto significa una mejora de las condiciones laborales de la fuerza de trabajo que se incorpora a categorías profesionales mejor remuneradas y más protegidas. Sin embargo, este cambio en el *número absoluto* de cuentapropistas no modifica la *proporción* de cuentapropistas no profesionales que no están regulados en 2010. Por lo tanto, las conclusiones derivadas de la evolución del trabajo “no regulado” en el cuentapropismo no profesional entre 1992 y 2010 son necesariamente incompletas porque no tienen en cuenta la rápida pérdida de participación de esta categoría ocupacional en el total de empleo desde 2003 a favor de otras categorías asalariadas. Máxime,

cuando estas últimas significan mejores condiciones de trabajo y mejor remuneración para los trabajadores.

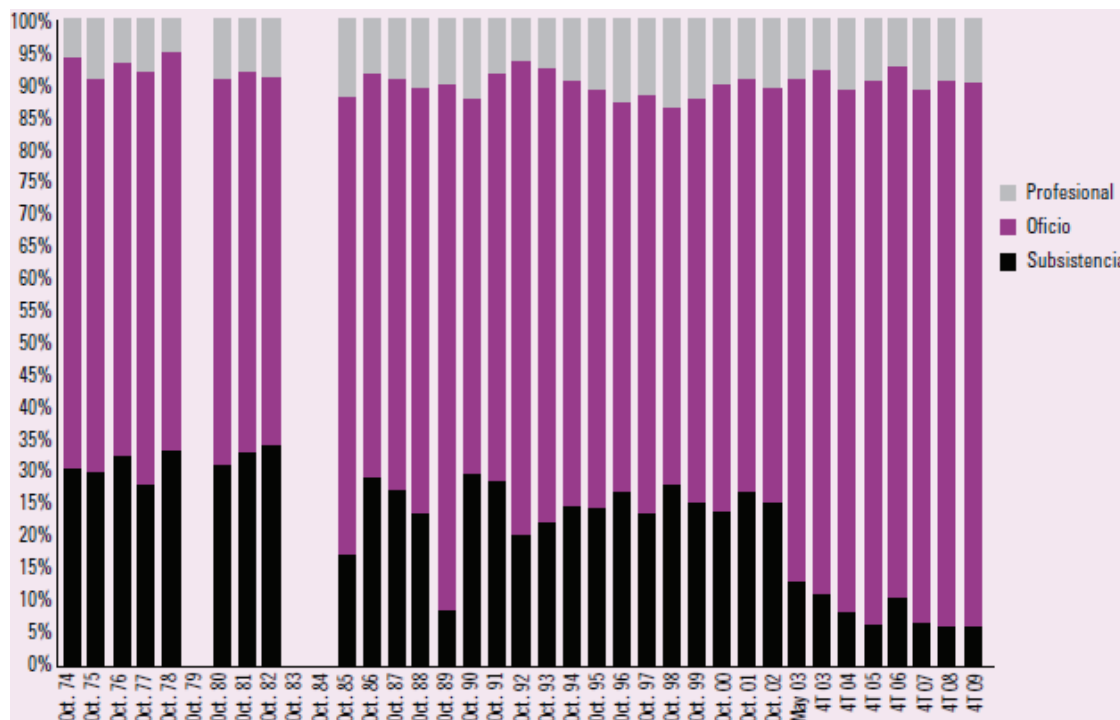
Por otra parte, la composición del cuentapropismo se modificó. Para evaluar su evolución se puede dividir el trabajo por cuenta propia en tres categorías laborales (MTEySS, 2006):

- *Cuentapropistas profesionales*; desarrollan tareas altamente calificadas, generalmente se encuentran insertos en actividades económicas formales

- *Cuentapropistas de oficio*; desarrollan tareas calificadas, generalmente se encuentran insertos en actividades económicas informales. Predominan en esta categoría los oficios de la construcción y del comercio

- *Cuentapropistas de subsistencia*; desarrollan tareas poco calificadas, sus recursos son tan escasos que no logran alcanzar una ganancia en su actividad sino solamente un ingreso de subsistencia

Gráfico 3. Composición del trabajo por cuenta propia según categoría laboral, GBA



Fuente: Jiménez, Maribel, “Caracterización del trabajo independiente en Argentina. Un análisis descriptivo de largo plazo, 1974-2009”, en Bertranou, Fabio y Maurizio, Roxana, Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina (2011).

Tal como puede observarse en el Gráfico 3, en 1992 los cuentapropistas de subsistencia representaban un 20% del total de cuentapropistas (27% en 1998), mientras que casi 75% se ocupaban en oficios. En 2009 los primeros ocupaban a 5% y los segundos a 85% del trabajo por cuenta propia. Por lo tanto, dentro del cuentapropismo no-profesional (mayoritariamente “no regulado”) predominan cada vez más los oficios sobre los trabajos de subsistencia, que ya en 2009 representan una parte muy reducida del total. Si bien tanto los trabajos de subsistencia como los oficios no forman parte del sector formal de la economía, se reconoce

que las condiciones laborales, remuneración y productividad son superiores entre los segundos (Jiménez, 2011; 45).

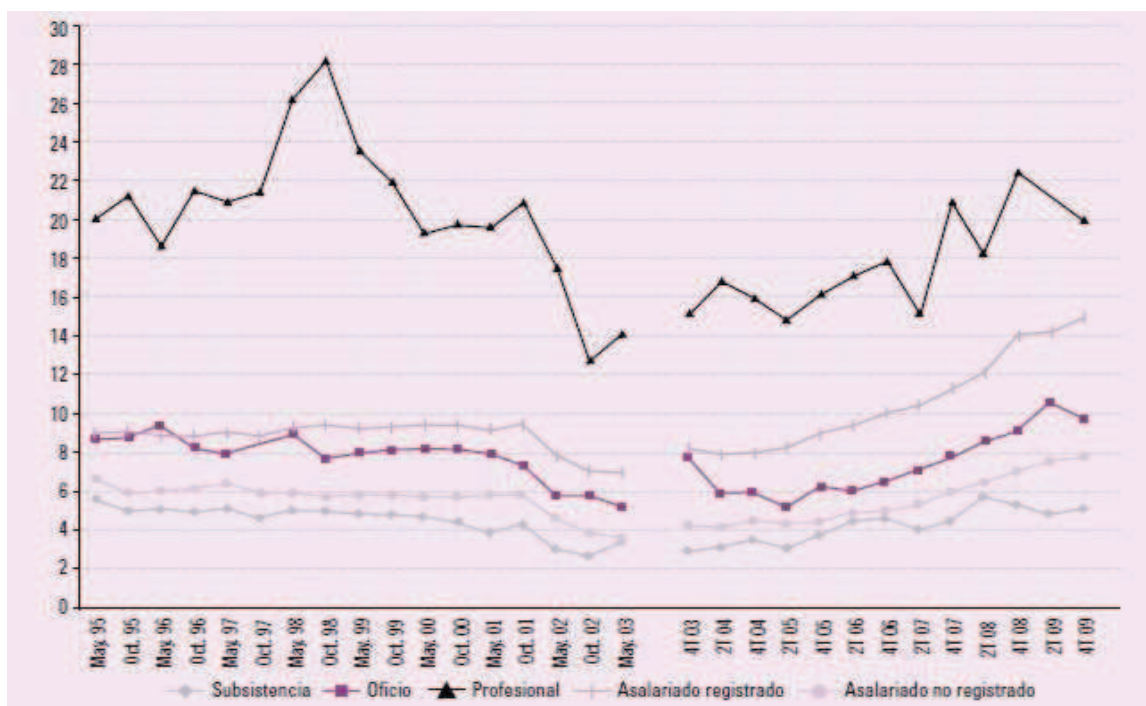
Igualmente, los trabajadores por cuenta propia, si bien generalmente por fuera de los mecanismos de protección social, alcanzan algunos beneficios derivados de los institutos laborales y de las variables económicas. Con respecto a lo primero, los cuentapropistas por su propia naturaleza no cuentan con negociaciones colectivas ni paritarias anuales pero sus ingresos aunque menores siguen la evolución ascendente de los trabajadores registrados^k (Gráfico 4). Con respecto a lo segundo, la dinámica económica no sólo reduce la participación del cuentapropismo en el total del empleo (Bertranou y Maurizio, 2011; 17) sino que resignifica también el estatus económico y social de parte de sus trabajadores.

Al respecto, el crecimiento relativo de trabajadores cuentapropistas de oficio sobre los de subsistencia en el total de cuentapropistas, significa una mejora en las condiciones de vida y en las perspectivas laborales del total de trabajadores. En efecto, el ingreso medio por hora del cuentapropismo de oficio desde 1974 hasta 2009 superó siempre al de subsistencia (Jiménez, 2011; 68). De allí que sea difícil afirmar que el cuentapropismo constituye necesariamente una opción condicionada por un ciclo económico desfavorable, un “refugio frente al desempleo”. Resulta de mucha importancia estudiar *al interior* de esta categoría ocupacional (y de todas) y no solamente su evolución con respecto a las otras categorías en el total del

^kSalvo los cuentapropistas profesionales que tienen más oscilaciones en sus ingresos aunque la tendencia también sea positiva (Gráfico 4)

empleo para comprender los cambios que sufrió el perfil del trabajador cuentapropista en los últimos años.

Gráfico 4. Ingresos laborales promedio por hora de los cuentapropistas según categoría laboral y de los asalariados registrados y no registrados (en \$ de 2008), Total Aglomerados, 1995-2009.



Fuente: Jiménez, Maribel, “Caracterización del trabajo independiente en Argentina. Un análisis descriptivo de largo plazo, 1974-2009”, en Bertranou, Fabio y Maurizio, Roxana, Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina.

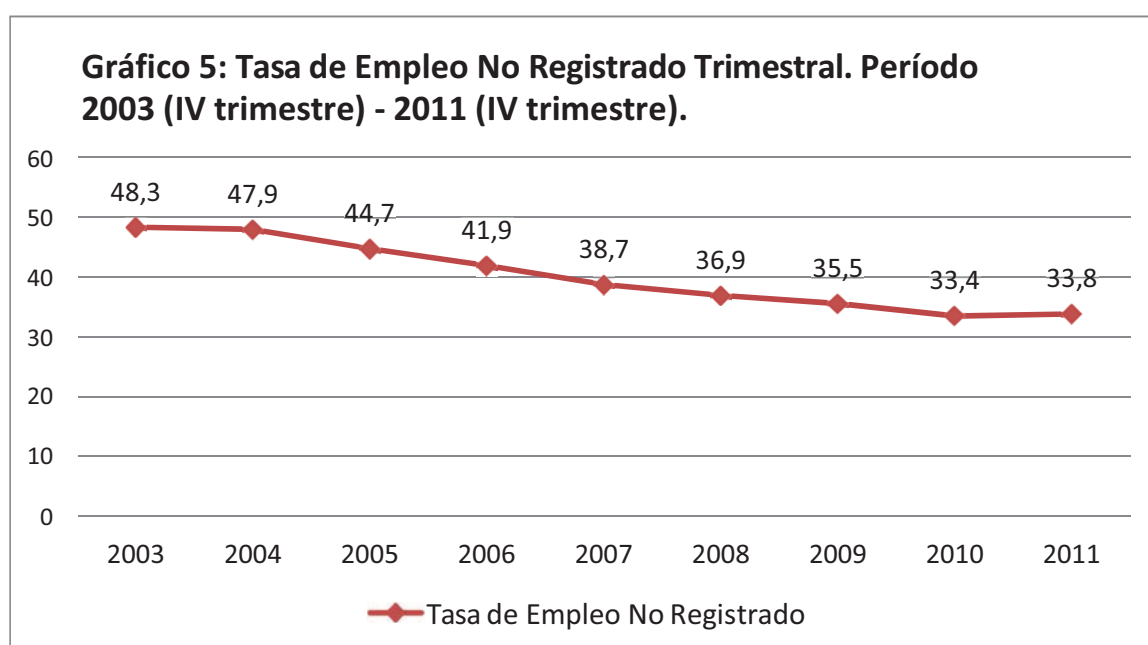
Las observaciones que realizamos con respecto a las investigaciones sobre mercado laboral nos hacen plantear algunos puntos que consideramos no pueden faltar en una modelización más ajustada a la realidad. En suma, se requiere partir de bases y fundamentos más

mensurables y más abarcativos que permitan reflejar la complejidad del mercado de trabajo. La condición principal para esto es no centrarse en el estudio de algunas de sus variables, de las que naturalmente - por la multicausalidad del objeto de estudio - no se pueden derivar conclusiones genéricas, sino incorporar en la diversidad todas aquellas que den cuenta de las características y evolución del mercado de trabajo en el período 2003-10.

A fin de delinear un modelo de mercado de trabajo más real, partamos entonces de lo más elemental para seguir con lo más específico. Dos fenómenos que creemos indiscutibles son la asalarización de la PEA y la caída del desempleo. En el tercer trimestre de 2003 podían observarse tasas muy altas de desocupación (15,6%, INDEC) y en las ocupaciones una proporción elevada de trabajadores no asalariados (33,6%). Después de ocho años, en 2011, la desocupación descendió a 7,5% y los trabajadores no asalariados perdieron 9 puntos (24,5%). En un contexto de crecimiento de la PEA de 11,4%, esto significó indiscutiblemente una fuerte creación de puestos de trabajo en la economía así como un intenso proceso de asalarización (Dalle y Palomino, 2012; 207-208).

Sin embargo, estos procesos se vieron acompañados por una mejora y un posterior estancamiento en las tasas de empleo registrado junto a un desempleo juvenil que se encuentra siempre muy por encima de las tasas generales de desempleo. A partir del cuarto trimestre de 2004 el total de ocupados no registrados se estabiliza mientras que el total de trabajadores registrados sigue en ascenso (Boletín de Estadísticas Laborales, MTEySS). Por ello, el trabajo no registrado pierde participación en la PEA y baja su tasa anualizada (Gráfico 5). Esta evolución positiva se modera a partir de 2008. Desde ese año, la creación absoluta de

empleos registrados deja de crecer con tanta intensidad e incluso decrece en 2009. Asimismo, la formalización de las fuentes de trabajo encuentra algunos núcleos duros de no registración tales como los sectores textil, gastronómico, rural, trabajo doméstico y construcción. No casualmente, en los años posteriores el gobierno iniciará o intensificará acciones tendientes a regularizar tales sectores.

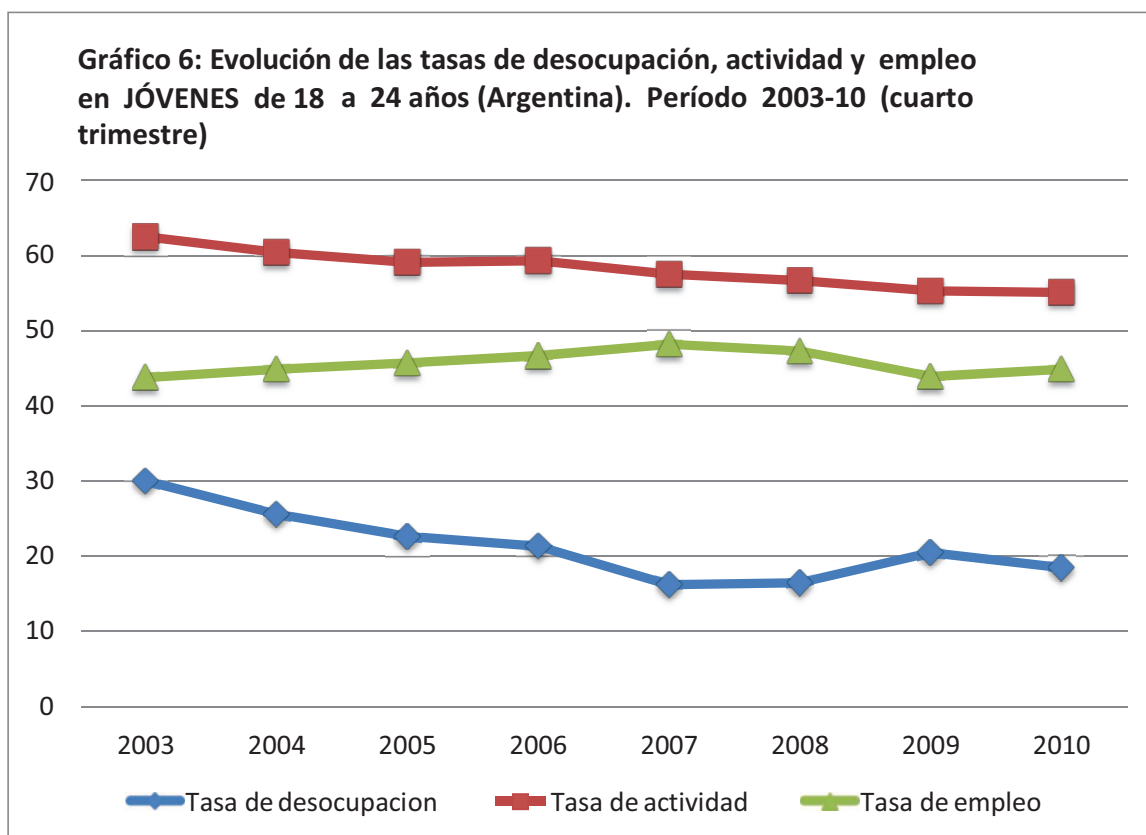


Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín de Estadísticas Laborales, MTEySS

Con respecto al desempleo juvenil (18 a 24 años), también se puede observar un descenso en los primeros años, hasta 2007, cuando alcanza un 16,2%, seguido por un repunte en 2009 a 20,5% y una estabilización en 2010 en 18,5% (Gráfico 6). Si se observan las tasas de actividad y de empleo en los jóvenes de 18 a 24 años, calculadas sobre la Población Activa

Ocupada + la Población Inactiva, se pueden plantear algunas hipótesis sobre la interrupción de la tendencia a la baja de la tasa de desocupación entre los jóvenes.

En tal sentido, podemos observar que el mayor descenso en la desocupación se encuentra entre 2003 y 2007, cuando la oferta de trabajo (tasa de actividad) de los jóvenes se reduce mientras la demanda de trabajo joven (tasa de empleo) crece. En cambio, desde 2007 se puede apreciar un descenso en la tasa de empleo acompañado por un descenso más suave y una estabilización de la tasa de actividad, que derivan en un incremento de la tasa de desocupación de los jóvenes en 2008 (16,5%) y especialmente en 2009 (20,5%), cuando el país recibe el mayor impacto de la crisis financiera mundial.



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH (INDEC)

Llegados a este punto, se puede plantear un modelo de mercado de trabajo que sintetice las características discutidas y revisadas en la Capítulo II agregando los aportes que se intentaron realizar en el presente apartado. Se puede resumir esto en el Cuadro 3 que refleja tanto los avances y cambios que se operaron en el mercado de trabajo entre 2003 y 2010, como las cuestiones pendientes que aún no encontraron una respuesta eficaz. Por un lado, el Cuadro 3 refleja las mejoras en el desempleo, que se reduce a niveles históricos, acompañado por un proceso de asalarización que permitió homogeneizar los niveles de protección social de la PEA ocupada. Asimismo, se reconoce la mejora en el salario real de los trabajadores y la reducción, en los primeros años del período, del trabajo no registrado. Sin embargo, el proceso de registración en la seguridad social lo ubicamos también entre las cuestiones pendientes por su estabilización a fines del período y por las dificultades para abordar esta problemática en algunos sectores de actividad como el textil o el rural. También se debe diferenciar la evolución del salario real según los colectivos de trabajadores, que permite matizar la mejora general desde 2003. Tal como analizaremos en el próximo capítulo, entre las cuestiones pendientes se debe mencionar el retraso en los salarios de algunos sectores de actividad (policías provinciales, trabajadores municipales, entre otros). Por último, los jóvenes continúan teniendo mayores dificultades para emplearse y son quienes primero sufren el impacto de las oscilaciones económicas (Gráfico 6). Si bien las tasas sufrieron mejoras en el período 2003-10, la problemática del desempleo de los jóvenes persiste con el cambio de siglo.

Cuadro 3. Propuesta de modelo de mercado de trabajo

AVANCES	CUESTIONES PENDIENTES
Desempleo	Desempleo de jóvenes
Trabajo registrado	Trabajo no registrado
Salario real	Colectivos de trabajadores atrasados en sus salarios y en sus derechos
Asalarización	

La primera columna de este cuadro, “AVANCES”, refleja algunos cambios que se operaron desde 2003 en los órdenes institucional y macroeconómico. Ciertamente, los cambios en la legislación laboral, el relanzamiento de los CCT y del Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil, el fortalecimiento de los sindicatos y un modelo económico de tipo de cambio elevado y orientado al mercado interno, entre otros, permitieron reducir el desempleo y el trabajo no registrado, la asalarización de la PEA y la mejora en el salario real que pueden observarse entre 2003 y 2010. La columna de “CUESTIONES PENDIENTES” refleja, por un lado, algunos fenómenos globales con impacto local que no lograron ser abordados suficientemente. Es el caso del desempleo juvenil (Elder, Schmidt y Sparreboom, 2010; 20), fenómeno internacional que se volvió más crítico a partir de la crisis financiera desatada a partir de 2008. Por el otro lado, la segunda columna también pone en evidencia algunas rémoras del pasado que remiten en Argentina a decisiones político-económicas y a cuestiones

estructurales de la economía y del mercado de trabajo. Tal es el caso del trabajo no registrado que desde 2003 no se logra reducir por debajo del 32% del total de asalariados. Representa una herencia de las últimas décadas agravada durante el modelo neoliberal aplicado en los años noventa pero también las dificultades históricas en Argentina para fortalecer el empleo en el sector formal de la economía.

En consecuencia, lo más estructural tiene consecuencias en el plano institucional. Debe señalarse, por ejemplo, que desde 2003 frente al trabajo no registrado se diseñaron y aplicaron nuevas herramientas desde el Estado cuyos efectos no se pueden evaluar totalmente en el corto plazo. En ese sentido, el impacto real del Régimen de Trabajo Agrario y la creación del RENATEA (Ley 26.727 sancionada en 2011), que se plantean entre sus objetivos la reducción del trabajo no registrado en el sector rural, se podrá evaluar solamente en el mediano o largo plazo. Las medidas institucionales responden también a nuevas problemáticas o a problemáticas que toman visibilidad como la del Personal de Casas Particulares, un sector mayoritariamente compuesto por mujeres que estuvo por debajo de otros sectores de actividad en términos de derechos laborales e ingresos. Esta situación inequitativa, que ubicamos entre las “CUESTIONES PENDIENTES”, se volvió más crítica en función de los cambios que hubo en la composición de los hogares en las últimas décadas en el país, al crecer la proporción de núcleos familiares monoparentales a cargo de las madres¹ (Street, 2007; 137). La Ley de Régimen Especial de Contrato de Trabajo para el Personal de

¹Un fenómeno que también tiene un carácter mundial.

Casas Particulares (Ley 26.844) se sancionó en 2013 para brindar soluciones a este colectivo de trabajadoras. Restan ver sus efectos con mayor tiempo.

Capítulo IV –Tendencias recientes del mercado de trabajo [2011-14]

Un aspecto que se pone en evidencia más recientemente es la incidencia de la dimensión política y organizativa en la evolución del mercado de trabajo. Esto abarca el *origen* de algunas decisiones por parte del Estado, una vez recuperada una autonomía necesaria para la toma de decisiones, y de los sindicatos. Pero también las *consecuencias* políticas y sociales que tiene la evolución del mercado de trabajo.

En este sentido, en los últimos años encontramos a trabajadores que “por arriba” o “por abajo” han perdido o no han ganado tanto como los asalariados formales, el sector con mayores mejoras y más protegido desde 2003 en el mercado de trabajo. “Por arriba” encontramos a aquellos profesionales jerárquicos o los trabajadores independientes profesionales, que no actualizan sus ingresos a través de las paritarias ni se encuentran comprendidos en las negociaciones colectivas. “Por abajo”, en cambio, se encuentran los trabajadores no registrados (asalariados o no asalariados), que tampoco actualizan haberes regularmente conforme a la ley y que sufren especialmente la inflación (Etchemendy, 2013).

Estos excluidos “por arriba” y “por abajo” del mercado laboral regulado merecen nuestra atención por las consecuencias que tiene la disparidad de ingresos en la vida social del país.

Sus situaciones marcan una nueva agenda política con algunos reclamos que fueron pública y fuertemente expresados.

Parte de los trabajadores que “por arriba” no gozan de las actualizaciones remunerativas y estabilidad laboral los hallamos en las manifestaciones que se organizan desde 2012 en contra del gobierno nacional. Entre los reclamos que se expresaron en la calle, especialmente en septiembre y noviembre de ese año y con menor fuerza en 2013, estuvieron la inflación, el impuesto a las ganancias que pagan algunos trabajadores y la compra de dólares, limitada desde fines de 2011. Esto manifestó un descontento de trabajadores, generalmente de clase media, que denuncian una pérdida en sus ingresos/ganancias y están excluidos de los mecanismos de protección con los que cuentan los trabajadores asalariados registrados.

¿“Por abajo” no encontramos a las policías provinciales que a fines de 2013 se acuartelaron en casi todo el país? El colectivo de trabajadores de las policías provinciales puede ubicarse entre los sectores más debilitados en términos organizativos y políticos (no así las cúpulas policiales convertidas en corporaciones poderosas), según la diferenciación de Etchemendy (2013). Las policías provinciales también tienen sus ingresos retrasados y no son parte de la discusión salarial (esto incluye a la Asociación Profesional Policial de Santa Fe^m). Reciben los aumentos por decreto de los gobernadores. Al no contar con instancias formales de

^m APROPOL es el sindicato de policías de la provincia, no reconocido por el gobierno provincial. Su líder fue imputado por instigación y sedición durante el acuartelamiento de los policías provinciales de Santa Fe.

negociación de su salarioⁿ, las policías provinciales también manifiestan (de la más brutal forma) una pérdida de sus ingresos, que no se actualiza al nivel de otros trabajadores asalariados registrados.

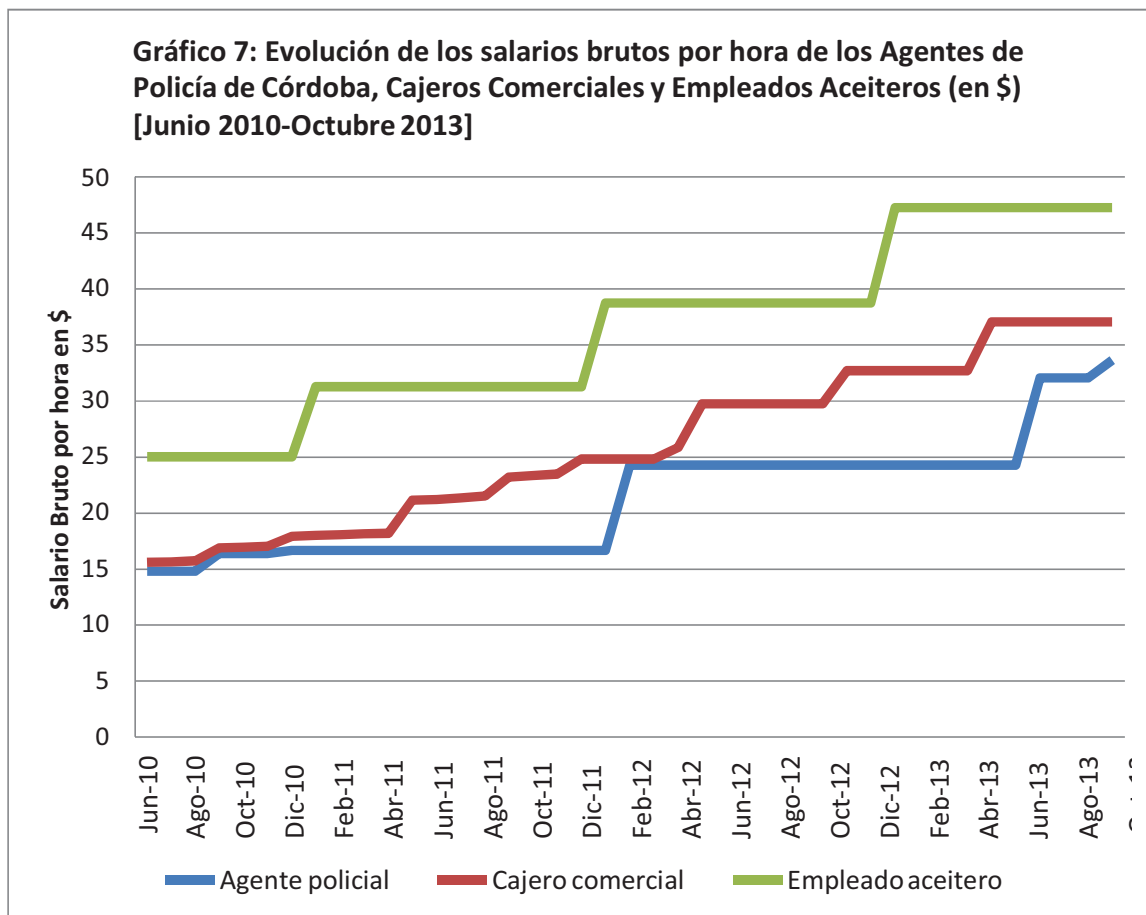
Esta situación se ve reflejada en el Gráfico 7 que indica la evolución del salario bruto por hora (ver el ANEXO) de diferentes trabajadores en el período Junio 2010 – Septiembre 2013. Este gráfico nos permite observar las diferencias en los ingresos entre distintos colectivos de trabajadores, representados por las categorías iniciales / de menor complejidad de cada sector. El fin es formular algunas hipótesis sobre las consecuencias de las disparidades salariales entre ellos

Por un lado, se encuentra el salario de un Agente de la Policía de Córdoba, donde se originaron desde octubre de 2013 las medidas de fuerza que se propagarían a las otras provincias del país. “Agente” es el escalafón más bajo dentro de la categoría “Comando” (personal que está en la calle, no administrativo) de la policía provincial. Tal como resaltamos anteriormente, las policías provinciales se encuentran entre los colectivos de trabajadores con menores recursos organizativos. Por otro lado, incluimos el sector Comercio, uno de los grandes gremios en la Argentina. Este sector se vio fortalecido a partir del relanzamiento de la institucionalidad laboral y cuenta recursos para negociar sus ingresos. En el Gráfico 7

ⁿ Esto no es una definición a favor de su sindicalización. En todo caso, un alerta sobre la falta de una instancia de concertación de los ingresos entre la policía y los gobiernos provinciales, que anticipe o resuelva los reclamos en un sector tan sensible para la estabilidad social.

reflejamos la evolución del salario bruto de un Cajero Comercial sin antigüedad en la actividad.

Finalmente, en el gráfico puede observarse el salario de un Empleado Aceitero Categoría “E”, el puesto de los empleados que se inician en el sector aceitero y el más bajo en su escala salarial. Este sector de actividad se benefició rápidamente de la reactivación económica y del impulso en las exportaciones de granos. Además, sus sindicatos supieron aprovechar su capacidad de presión sobre el sector empresario para obtener mejoras salariales y en las condiciones de trabajo. Fundamentalmente, por la concentración de los trabajadores en pocas plantas y por su capacidad de movilización (Senén y Medwid, 2007; 97). Por lo tanto, este colectivo de trabajadores podemos agruparlo entre los que cuentan con mayores recursos organizativos para mejorar sus condiciones salariales.



Fuente: Elaboración propia (Ministerio de Finanzas de Córdoba, Escalas Salariales de Junio 2010 a Octubre 2013, cba.gov.ar/escala-salarial; Acuerdos Homologados según Resoluciones de la Secretaría de Trabajo N° 143/10, 685/11, 829/12 y 645/13 - Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios – y N° 1318/10, 700/11, 962/12 y 1707/13 - Federación de Trabajadores del Complejo Industrial Oleaginoso, Desmotadores de Algodón y Afines de la República Argentina, Buscador de CCT del MTEySS, convenios.trabajo.gob.ar).

Tal como puede observarse, en los últimos años los salarios brutos por hora de un empleado aceitero categoría “E” se encontraron siempre por encima de los de un agente de policía

cordobés^o, dejando en evidencia las disparidades salariales entre estos dos grupos de trabajadores. Más precisamente, fueron entre un 40,6% y un 132% superiores. Entre Enero y Junio de 2013 los agentes policiales cobraban un 48,3% menos que los trabajadores aceiteros. Recién desde Julio 2013 se produce un acortamiento de esta diferencia a favor de los policías (Gráfico 7). Asimismo, en el período Junio 2010-Octubre 2013 un cajero comercial cobró entre un 2,41% y un 52,74% más que los salarios por hora de los agentes policiales cordobeses. Sin embargo, como puede observarse, las diferencias salariales se fueron ampliando, sobre todo a partir del incremento en Mayo 2012 para los trabajadores de comercios. Recién con el aumento para los policías de Julio 2013 se pudo reducir, sin anular, esta brecha salarial.

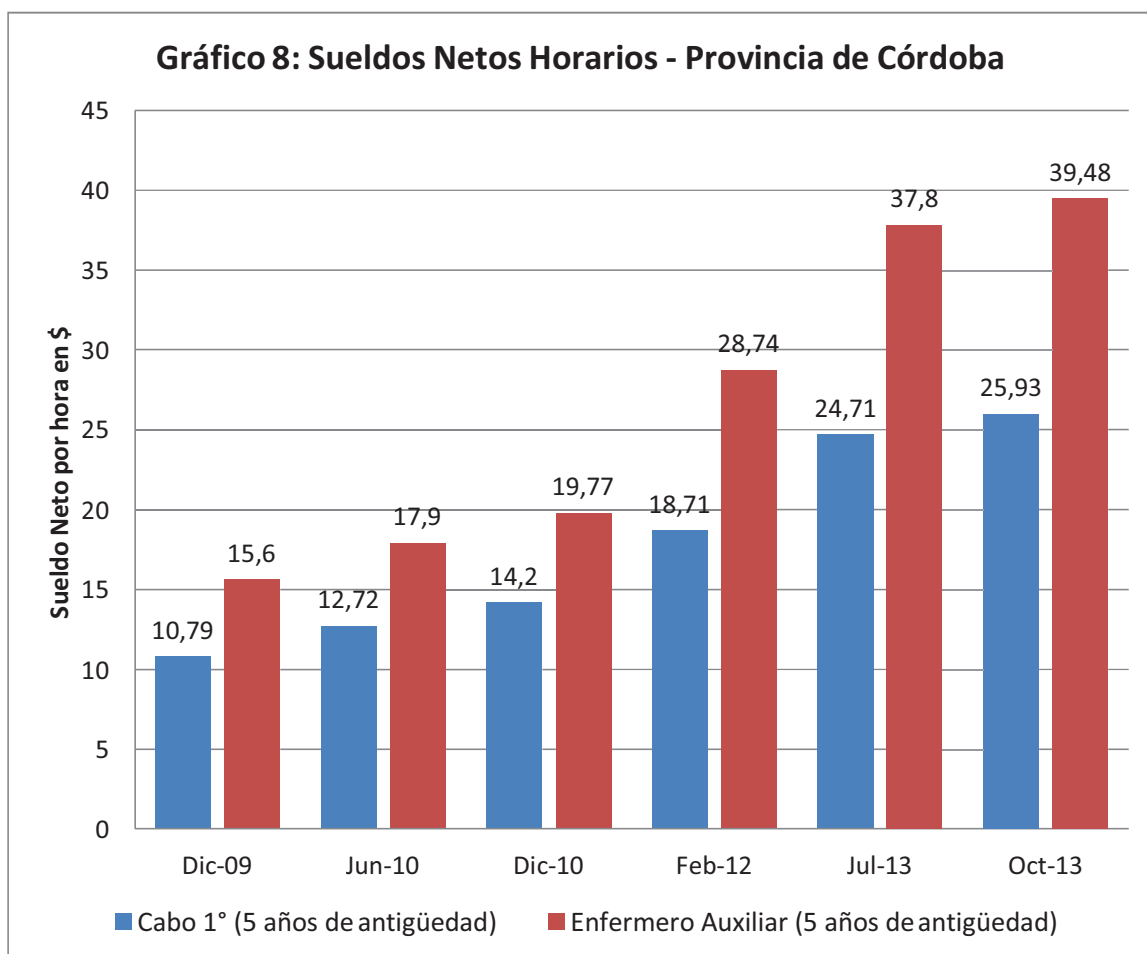
Tal como pudimos observar, los agentes de policía de Córdoba han recibido haberes por hora muy inferiores a otros colectivos de trabajadores organizados y representados nacionalmente por sindicatos y federaciones. Como es sabido, las provincias tienen a su cargo personal público en otras áreas además de sus fuerzas de seguridad. ¿Qué evolución tuvieron los salarios de estos trabajadores provinciales en los últimos años? Si también consideramos los años previos a las protestas de fines de 2013, en la comparación con los salarios de otros trabajadores provinciales la policía se encuentra siempre por debajo. Veamos, por ejemplo, el sector Salud en el que el puesto inicial del escalafón de la provincia de Córdoba es Enfermero

^o Un agente de policía cordobés, como todo el escalafón policial provincial, debe cumplir una jornada laboral de 60hs semanales.

Auxiliar. En el período Diciembre 2009 – Octubre 2013 el salario neto por hora^p de un Cabo 1° provincial con 5 años de antigüedad siempre fue inferior al de un Enfermero Auxiliar con la misma antigüedad (Gráfico 8). Los tres primeros incrementos salariales que efectivizó la provincia en Diciembre 2009, Junio 2010 y Diciembre 2010 mantuvieron relativamente invariable la diferencia entre sus salarios. Desde allí la disparidad salarial se incrementó. En efecto, a partir de Diciembre 2009 y de Junio 2010 el salario neto horario de un Enfermero Auxiliar era un 30,83% y un 28,93% superior al correspondiente a un Cabo 1°. Mientras que con los aumentos salariales de Febrero 2012 y Octubre 2013 esta diferencia pasó a ser de 34,9% y 34,32%, respectivamente.

Las comparaciones que se realizaron entre los ingresos policiales con respecto a los de otros grupos de trabajadores pueden ser una herramienta, entre otras, para comprender las protestas policiales provinciales a fines de 2013. Al respecto, debemos señalar que si bien desde Julio 2013 la heterogeneidad salarial entre los Agentes, Cajeros y Empleados Aceiteros se reduce a favor de los primeros (no así entre Cabos y Enfermeras Auxiliares provinciales, que crece), el personal policial arrastraba para esa fecha un rezago remunerativo de *al menos* 3 años. En efecto, las diferencias de ingresos dentro de la administración pública provincial, y con respecto a sectores de actividad nacionales, ubicaban a la policía provincial de Córdoba en un atraso salarial significativo, factor que debe ser por lo menos considerado en los análisis sobre las protestas policiales.

^p El enfermero auxiliar trabaja semanalmente 35 horas, mientras que el cabo 1° 60 horas.



Fuente: Elaboración propia (Ministerio de Finanzas de Córdoba, Escalas Salariales de Junio 2010 a Octubre 2013, cba.gov.ar/escala-salarial).

Entre aquellos que aprovecharon las protestas policiales para saquear también encontramos a los excluidos “por abajo” del mercado regulado de trabajo. Especialmente en Córdoba, Tucumán, Buenos Aires y Entre Ríos, se sucedieron en los días de acuartelamiento una serie de saqueos organizados y espontáneos en supermercados, tiendas de ropa y locales de venta de electrodomésticos. Se puede asociar esta búsqueda de bienes por fuera de la legalidad en la disparidad de ingresos que aludíamos, donde sectores beneficiados por las actualizaciones

remunerativas y la protección social tienen acceso a ciertos bienes de consumo y otros sectores excluidos de tales beneficios no alcanzan a hacerlo.

En este sentido, las alzas de precios se vuelven una variable central: el primer grupo logra sostener sus ingresos reales mientras que el segundo, de excluidos “por abajo”, tiene mayores dificultades. Asimismo, los profesionales independientes o con puestos jerárquicos, los excluidos “por arriba”, tienen mayores dificultades para negociar sus salarios que aquellos trabajadores bajo convenio. Los profesionales negocian generalmente uno a uno sus ingresos con el empleador mientras que los trabajadores conveniados lo hacen colectivamente a través de sus sindicatos, teniendo naturalmente mayor poder en la mesa de la negociación.

¿Qué implicancias políticas tiene esta heterogeneidad sectorial en el mercado de trabajo? En primer término, la importancia para el gobierno nacional de seguir teniendo un *control de la calle* por organizaciones sociales, gremiales y políticas afines que le permitan hacer un contrapeso a los reclamos de la clase media o de los sectores de trabajadores excluidos “por abajo” (Etchemendy, 2013). Esto mismo se aplica a los gobiernos sub-nacionales, aunque el mismo sistema político argentino y el predominio de los sindicatos nacionales en las negociaciones colectivas tienden a hacer recaer sobre el gobierno nacional las responsabilidades (y las consecuentes respuestas) sociales, salariales y distributivas.

En segundo término, otra implicancia política de la heterogeneidad sectorial parecería ser la *insuficiencia* de los mecanismos de control de los gobiernos - en sus diferentes niveles - y de las organizaciones gremiales y políticas para contener las manifestaciones de descontento de

los sectores excluidos “por abajo”, tal como se pudo observar durante los saqueos a fines del año 2013. Inicialmente el fenómeno de los saqueos no pudo ser controlado, ni moderado (ni conducido) por ninguno de los actores mencionados. Esto comprendió a las organizaciones definidas como “oficialistas” así como a las “opositoras”. Se podría observar una correspondencia con este diagnóstico por parte del gobierno nacional cuando elige recuperar la lógica universalista de la Asignación Universal por Hijo (AUH) lanzando el Programa de Respaldo a Estudiantes de Argentina (PROGRESAR), una política de transferencia económica directa a jóvenes de 18 a 24 años condicionada a su (re)ingreso al sistema educativo o a su formación profesional. Este colectivo reúne, por los propios requisitos del Programa, a los quintiles más pobres de la estructura socio-económica y, como analizamos previamente, a la población más expuesta al desempleo. Ante las dificultades de contener a los excluidos “por abajo” del mercado laboral mediante diferentes redes y organizaciones territoriales, el Estado centralizó la transferencia de recursos en una relación directa con los beneficiarios.

Tal como señala Robert Castel (2004), el principal problema en las sociedades post industriales no es más la explotación sino la exclusión. Los conflictos recientes que mencionamos, bajo esa idea, devienen menos de la ubicación en la estructura social que de la imposibilidad de pertenecer a ella. En ese sentido, el PROGRESAR es una respuesta a la exclusión “por abajo” del mercado laboral que comprende una transferencia directa de ingresos, a la población más sensible a las subas de precios. También debe considerársela como una medida de achicamiento de la PEA mediante la condicionalidad del cobro mensual

a la participación de actividades educativas formales y no-formales, que desincentivan su participación en el mercado laboral. En suma, el programa PROGRESAR, como política laboral y de ingresos, debe ser evaluado como una reacción desde el Estado a las consecuencias políticas originadas por la exclusión “por abajo” del mercado de trabajo formal.

Capítulo V - Conclusiones

El mercado de trabajo en el periodo 2003-10 cuenta con una multiplicidad de interpretaciones. Una primera lectura parece indicarnos que hay desacuerdos entre los investigadores sobre los avances o las continuidades que significan los cambios que se operan desde 2003 en el mercado laboral. Sin embargo, ¿cuánto disienten?, ¿disienten?

En realidad, los investigadores ponen la lente en lugares diferentes y por eso sus interpretaciones generalmente resultan complementarias. Plantean distintos objetos de estudio y periodizaciones. Algunos se concentran en la relación a lo largo de las décadas entre productividad y salario real para estudiar la distribución del ingreso nacional entre trabajadores y el capital. Otros, centralizan sus investigaciones en la estructura económica- ocupacional para analizar el empleo en los sectores de actividad formal e informal en los años noventa y a partir de 2003. Los últimos, estudian los efectos sobre el mercado de trabajo de los actores que lo componen (Estado, sindicato y empresarios) y de las medidas institucionales que lo involucran desde 2003. Empero, tal como pudimos ver en el Cuadro 3,

los “AVANCES” y “CUESTIONES PENDIENTES” en el mercado de trabajo post-2003 suponen tanto causas institucionales como estructurales.

Así, las condiciones estructurales de la economía y del mercado de trabajo argentinos permiten entender los límites de las medidas institucionales aunque también la necesidad de cierto tiempo para evaluar sus efectos. Es el caso del trabajo no registrado, que en el período de referencia no baja del 32% pese a ser objeto de varias políticas desde el gobierno. Al mismo tiempo, las decisiones político-institucionales del Estado y de los otros actores del mercado laboral modifican, refuerzan o debilitan los condicionamientos estructurales. En cualquier caso, intervienen sobre ellos. Los ingresos de los trabajadores son una evidencia de esto. Su evolución en el tiempo se define por las estrategias del actor sindical y su fuerza relativa en el marco de una estructura productiva nacional que indudablemente no siempre favorece la creación de empleo de calidad y bien remunerado.

Al mismo tiempo, en 2014 se plantean algunos dilemas a futuro en virtud de algunos cambios sociales y económicos. En primer término, el país se encuentra definitivamente en un modelo de economía abierta, como lo están la gran mayoría de los países del mundo, fruto de la globalización, la libre circulación de bienes y servicios, y la preeminencia de la economía financiera sobre la real, entre otros factores. Este fenómeno, alentado internamente desde 1976 por diversos gobiernos de facto y democráticos, llegó para quedarse y tiene consecuencias sobre las estrategias de distribución del ingreso y de generación de empleo que se desarrollan desde el Estado. Efectivamente, bajo este escenario ya no es una opción factible la de regresar a una economía cerrada para proteger la industria local y generar trabajo en los

sectores mano de obra intensivos. En ese escenario, la devaluación de 2002 le ofreció a la industria una protección de hecho, la posibilidad de crecer y de emplear nuevamente a trabajadores (aunque resultó muy regresiva para los salarios reales). No obstante, la revaluación del tipo de cambio real en los últimos años, y la consiguiente pérdida de competitividad, puso nuevamente en el eje de la discusión la estructura económica y la productividad de la industria nacional en un contexto global de liberalización de los intercambios comerciales y financieros.

Por último, otro factor que se volvió fundamental para comprender la evolución del mercado de trabajo, y su impacto en la agenda pública y política, es la inflación. En los primeros años después de la devaluación, los precios sufrieron incrementos aunque siempre por debajo de las paritarias negociadas anualmente, beneficiando a los trabajadores registrados con un alza de los salarios reales. Al mismo tiempo, se avanzó con la inclusión de varios colectivos a las políticas de seguridad social, como los jubilados cuyo número se multiplicó a partir de sucesivas moratorias (la primera en 2005). En un contexto de baja inflación^q, y alto crecimiento económico, todos los sectores parecían beneficiarse: los trabajadores activos, en todas sus categorías (registrados, no registrados, autónomos), por las mejoras en sus ingresos y la reducción de la desocupación; los trabajadores pasivos, por la ampliación de derechos desde el Estado y la actualización por ley de sus haberes.

Sin embargo, ya en 2007 empezaron a acelerarse los precios planteando otro escenario para los diferentes colectivos y para el gobierno que tuvo que asegurar la convivencia entre ellos.

^q 2003: 13,4%; 2004: 4,4%; 2005:9,6% y 2006: 10,9% (INDEC).

Efectivamente, una inflación que desde entonces se ubicaría por encima del 20% (salvo en 2009) generó diversas situaciones. Por un lado, los trabajadores registrados fueron quizá quienes mejor preparados se encontraron: las paritarias les permitieron sostener sus niveles de ingreso aunque no mejorarlos. En cambio, tal como vimos en el Capítulo IV, algunos colectivos como las policías provinciales o las trabajadoras en casas particulares no tuvieron los recursos organizativos y políticos suficientes para actualizar sus haberes y ampliar sus derechos. Por eso se encontraron más expuestos en el escenario de mayor inflación, junto a los trabajadores no registrados, los autónomos y los sectores tradicionalmente retrasados en sus remuneraciones como municipales y docentes. Esto le planteó al Estado varias dificultades, que son las que enfrentó en los últimos años. Fundamentalmente, diseñar medidas que contengan las diversas situaciones generadas por la inflación, en un contexto de moderación en las tasas de crecimiento del PIB. Esto involucró a los trabajadores activos, mediante políticas que promovieron la incorporación al trabajo “protegido” (registrado) y el sostenimiento de las negociaciones colectivas, y a los trabajadores pasivos y desocupados, mediante la actualización de jubilaciones, la AUH^r y el lanzamiento del PROGRESAR.

^r Cobran la AUH las personas desocupadas, trabajadores que perciben menos que el Salario Mínimo, Vital y Móvil o trabajadores informales por cada hijo/a menor a 18 años. Esta transferencia económica está condicionada a que los hijos asistan a la escuela y se hagan los controles de salud requeridos.

ANEXO

Los salarios brutos por hora consignados en el Gráfico 7 se desprenden del cociente entre los salarios brutos totales por mes (conceptos remunerativos y no remunerativos) de las diferentes categorías de trabajadores (“Agente” de la Policía de Córdoba, “Cajero Comercial” y “Empleado Aceitero”) y las horas trabajadas mensualmente de acuerdo a los CCT (N° 130/75 del sector Comercio y N° 420/05 del sector Aceitero), la legislación nacional (Leyes 11.544/29 y 26.597/10 - Jornada de Trabajo) y la información publicada por el Ministerio de Finanzas de la Provincia de Córdoba. A modo de ejemplo, un Cajero cobraba en Diciembre de 2011 (Acuerdo Homologado según Res. Sec. Trabajo N° 685/11) un salario bruto de \$3.976 mensuales por 160 horas de trabajo, lo que resultaba en \$24,85 por hora.

Con respecto al Gráfico 8, se utilizó el concepto de Sueldo Neto Horario expresado en las Escalas Salariales publicadas por el Ministerio de Finanzas de Córdoba para las diferentes áreas de la Administración Pública Provincial. En el área de Salud la categoría inicial “Enfermera Auxiliar” se publica con una antigüedad de 5 años. Para respetar esa antigüedad, la comparación se realiza con el Sueldo Neto Horario de un “Cabo” provincial (y no de un Agente), categoría que también supone una antigüedad de 5 años.

Bibliografía

Acuerdos Homologados según Resoluciones de la Secretaría de Trabajo N° 143/10, 685/11, 829/12 y 645/13 correspondientes a la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios y a las contrapartes empresarias del sector Comercio.

Acuerdos Homologados según Resoluciones de la Secretaría de Trabajo N° 1318/10, 700/11, 962/12 y 1707/13 correspondientes a la Federación de Trabajadores del Complejo Industrial Oleaginoso, Desmotadores de Algodón y Afines de la República Argentina y a las contrapartes empresarias del sector Aceitero.

Arakaki, G. A., & Piqué, D. P. (2009). La disparidad salarial: una cuestión incluíble para discutir el modelo de crecimiento en la Argentina de la post-convertibilidad. *CePeD--iie-UBa*.

Basualdo, E. (2003) “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década del noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”. *Realidad Económica* N° 200.

Beccaria, L. (2007) “El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos”, en Bernardo Kosakoff (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas, La economía argentina 2002-2007*, Colección de documentos de proyectos, Buenos Aires, CEPAL.

Beccaria, L. y Gallin, P. (2002). “Regulaciones laborales en Argentina. Evaluación y propuestas”, Buenos Aires, CIEPP-OSDE.

Beccaria, L., Groisman, F. *La Argentina desigual* (inédito). Capítulo I. http://www.econ.uba.ar/www/departamentos/economia/nuevo/depto/materias_depto/cursos/5_57_garciadefanelli/BeccariayGroisman.pdf

Beccaria, L., Maurizio, R., Esquivel, V., (2005), “Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina, Desarrollo Económico”, *Revista de Ciencias Sociales*, vol. 45, núm. 178, julio-setiembre.

Benes, E., & Milmanda, B. F. (2012). El nuevo liderazgo sindical en la Argentina postneoliberal: el caso del gremio de camioneros. *Desarrollo Económico: Revista de Ciencias Sociales*, 31-62.

Bertranou, F. y Maurizio, R. (2011). *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*. Buenos Aires: OIT.

Calero, A. V., & Sorokin, I. (2013). *Condiciones de trabajo y calidad del empleo en la Provincia de Buenos Aires. Análisis de los determinantes de los puestos de trabajo con bajas remuneraciones en el período 2003–2011*. University Library of Munich, Germany.

CENDA (2006), “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto en el empleo”, *Notas de la Economía Argentina N° 2*, Buenos Aires.

Convenio Colectivo de Trabajo N° 420/2005 entre la Federación de Obreros y Empleados de la Industria Aceitera y Afines del País, la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina y la Cámara Industrial de Aceites Vegetales de Córdoba.

Convenio Colectivo de Trabajo N° 130/1975 – Sector de Actividad Comercio.

Cortés, R., & Marshall, A. (1991). Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. *Estudios del Trabajo*, (1), 21-46.

Delamata, G., & Armesto, M. (2005). *Ciudadanía y territorio: las relaciones políticas de las nuevas identidades sociales*. Espacio

Elder, S., Schmidt, D., & Sparreboom, T. (2010). Global employment trends for youth. *International Labor Organization, represented by the International Labor Office (ILO)*.

Escalas Salariales de la Administración Pública Provincial (Provincia de Córdoba) correspondientes a las fechas 30.06.10, 30.09.10, 31.12.10, 29.02.12, 31.07.13 y 31.10.13, Ministerio de Finanzas de Córdoba, cba.gov.ar/escala-salarial/

Etchemendy, S. y Palermo, V. (1998), “Conflicto y concertación. Gobierno, Congreso y organizaciones de interés en la reforma laboral del primer gobierno de Menem (1989-1995)”, *Desarrollo Económico*, Vol 37.

Etchemendy, S. (2001). Construir coaliciones reformistas: la política de las compensaciones en el camino argentino hacia la liberalización económica. *Desarrollo Económico*, 675-706.

Etchemendy, S. (2011), *El diálogo social y las relaciones laborales en Argentina 2003-2010: Estado, sindicatos y empresarios en perspectiva comparada*, OIT, Buenos Aires.

Etchemendy, S. (2013). Clases Populares y Kirchnerismo . *Le Monde Diplomatique*, (142).

Fernández, A (2010). El sindicalismo argentino frente al Bicentenario: una reseña histórica, *Revista de Trabajo*, (8).

Ferrer, A. (2004). *La economía argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Gasparini, L. y Cruces, G. (2009). “Una Distribución en Movimiento: el caso de Argentina”, *Desarrollo Económico* 192 (48).

Gasparini, L., & Lustig, N. (2011). The rise and fall of income inequality in Latin America. *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, 691-714.

Graña, J. M., & Kennedy, D. (2008). El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos 30 años. In *IV Congreso Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico*, Buenos Aires (Vol. 22).

Graña, J., & Kennedy, D. (2010). Distribución Funcional Del Ingreso, Salario Real y Productividad En Argentina En Perspectiva Latinoamericana. Desde Mediados De Los Setenta Hasta La Actualidad. En *IV Congreso ALAP*.

Graña, J., Kennedy, D., Lindenboim, J. y C. Pissaco (2005), “La distribución funcional del ingreso en Argentina: Incidencia de los precios relativos en la última década”, presentado al 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.

INDEC (2008) “Cambios en el Mercado de Trabajo durante el período 2003-2008”, Ministerio de Economía y Producción, http://www.indec.mecon.ar/nuevaweb/cuadros/4/empleo_cambios03-08.pdf

INDEC, Búsqueda temática: Trabajo e Ingresos, <http://www.indec.gov.ar>

Jiménez, M. (2011). Caracterización del trabajo independiente en Argentina. *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*. Buenos Aires: OIT

Ley Provincial N° 9235/05 de Seguridad Pública para la Provincia de Córdoba.

Leyes Nacionales N° 11.544/29 y 26.597/10 de Jornada de Trabajo.

Lindenboim, J., Graña, J.M. y Kennedy, D. (2005), “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, *Documento de Trabajo N°4*, CEPED, IIE, FCE, UBA.

Medina, J., Delfini, M. y DROLAS, A. (2012), “Las relaciones laborales en la postconvertibilidad. Continuidades y rupturas en la negociación colectiva”, 7° Jornadas de Sociología, organizada por la UNGS, Polvorines, Buenos Aires.

Merklen, D. (2005). Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática (Argentina 1983-2003), Gorla.

Ministerio de Economía, “Información General de Empleo e Ingresos” www.mecon.gov.ar/download/infoeco/apendice3a.xls

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2006). *La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina*, Buenos Aires.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad, Boletín de Estadísticas Laborales, <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/bel/>

Monteforte, E., Pacífico, L. y Jaccoud, F. (2011), “La dinámica laboral argentina desde 1995 hasta la actualidad, ¿recuperación sin cambio estructural?”, *IV Jornadas de Economía Crítica*, 25 al 27 de agosto, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba.

Neffa, J., Panigo, D. (2009), “El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo”, *Documento de Trabajo*, Dirección Nacional de Programación Macroeconómica Dirección de Modelos y Proyecciones, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (mecon.gov.ar/peconomica/basehome/panigo_neffa_2009.pdf).

Novick, M. (2001). Nuevas reglas de juego en la Argentina, competitividad y actores sindicales. *Enrique de la Garza Toledo (comp.), Los sindicatos frente a los procesos de transición política, Buenos Aires, CLACSO, 25-45.*

Nun, J. (1969) *Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal*. Revista Latinoamericana de Sociología (5), Buenos Aires.

Palomino, H. (2000). Los sindicatos en la Argentina contemporánea. *Nueva Sociedad*, 169(4), 121-134.

Palomino, H. (2010a). “El fortalecimiento actual del sistema de relaciones laborales: sus límites y potencialidades”. En Palomino, H.; Bleynat, I.; Garro, S.; Giacomuzzi, C.; Pogliaghi, L.; Senén González, C. (comps.). *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la argentina*. Buenos Aires, Baudino Editores.

Palomino, H. (2010b). “La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación”. En Palomino, H.; Bleynat, I.; Garro, S.; Giacomuzzi, C.;

Pogliaghi, L.; Senén González, C. (comps.). *La nueva dinámica de las relaciones laborales en la argentina*. Buenos Aires, Baudino Editores.

Palomino, H., & Dalle, P. (2012). El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011. *Revista de Trabajo Nueva Época*, 8(10).

Palomino, H., & Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. *Revista de trabajo*, 2(3), 47-68.

PREALC (1978). Sector Informal: funcionamiento y políticas, Santiago de Chile

Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 479-502.

Salvia, A. y Gutierrez Ageitos, P. (2011), “La estructura social del trabajo en Argentina en el cambio de siglo: cuando lo nuevo no termina de nacer”, en *Estudios Regionales y Mercado de Trabajo No. 6.*, Buenos Aires, SIMEL/CEUR.

Salvia, A., & Vera, Y. J. (2012). “Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)”. *Revista Estudios del Trabajo*, (41/42).

Senén, C., & Medwid, B. (2007). Resurgimiento del conflicto laboral en la Argentina posdevaluación: un estudio en el sector aceitero. *Argumentos (México, DF)*, 20(54), 81-101.

Senén, C. (2011). La Revitalización Sindical en Argentina durante los Kirchner. *Trabajo y Sindicatos Durante los Gobiernos de Izquierda en América Latina*, 5(8), 39.

Simón, J. (2006). "Breve informe sobre la negociación colectiva en la República Argentina", *Revista de trabajo*, Año 2, N°3.

Street, C. (2007). Metodología para la identificación de las familias ensambladas. El caso de Argentina. *Notas de población*, 34(82), 133-166.

Svampa, M. (2007). Los avatares del sindicalismo argentino. *Le Monde Diplomatique*, 7(91).

Svampa, M. y Pereyra, S. (2004). *Entre la ruta y el barrio: la experiencia de las organizaciones piqueteras*, Biblos.

Trajtemberg, D., Senén González, C., & Medwid, B. (2009). La expansión de la afiliación sindical: análisis del módulo de relaciones laborales de la EIL. *Estudios laborales*, (8).

Vinocur, P., & Halperin, L. (2004). *Pobreza y políticas sociales en Argentina de los años noventa* (Vol. 85). United Nations Publications.