



Condiciones de trabajo en Argentina



SEPTIEMBRE DE 2015
DOCUMENTO DE
TRABAJO N° 13

Trabajo Decente en América Latina

ARGENTINA





MEDICIÓN DE INDICADORES DE TRABAJO DECENTE
Proyecto RedLat-DGBBW

INFORME ARGENTINA 2015

CIFRA – CEFS



Septiembre de 2015

ÍNDICE

I.	CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA REDLAT	1
	<i>I.1. Contexto macroeconómico general</i>	1
	<i>I.2. Contexto socioeconómico: Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza</i>	7
	<i>I.3. Características generales de la población</i>	16
II.	INDICADORES DE TRABAJO DECENTE . OPORTUNIDADES DE EMPLEO.	18
	<i>II.1. Condición de actividad según género y edad</i>	18
	<i>II.2. En torno a la extensión de la jornada laboral</i>	20
	<i>II.3. Categoría ocupacional y calidad del vínculo laboral según género y edad</i>	23
	<i>II.4. Empleo por rama de actividad según género y edad</i>	27
	<i>II.5. Nivel educativo de la población ocupada según género y edad</i>	30
III.	TERCERIZACIÓN EN EL EMPLEO	33
	<i>III.1. INTRODUCCIÓN</i>	33
	<i>III.2. APROXIMACIONES A LA TERCERIZACIÓN EN ARGENTINA</i>	34
	a) <i>Respecto a las posibilidades de su medición</i>	34
	b) <i>Tercerización e Informalidad</i>	35
	c) <i>Tercerización y empleo no registrado</i>	37
	d) <i>Las ramas de actividad más vinculadas a las subcontratación laboral</i>	39
	e) <i>Tercerización y Empleo Eventual</i>	42
IV.	REMUNERACIÓN DEL TRABAJO	44
	<i>IV.1. Reglamentación de ingresos salariales mínimos - Salario Mínimo Nacional (SMN)</i>	44
	<i>IV.2. SMVM y salario efectivo</i>	47
V.	LIBERTAD SINDICAL Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA	51
	<i>V.1. Especificidades del modelo sindical y de la negociación colectiva en Argentina</i>	51
	<i>V.2. Rasgos actuales del caso argentino</i>	54
	<i>V.3. Dinámica actual de la negociación colectiva</i>	55
VI.	SEGURIDAD SOCIAL	61
	<i>VI.1. Panorama general</i>	61
	<i>VI.2. La situación actual del Sistema de Seguridad Social argentino</i>	67
	<i>VI.3. Apéndice: licencias por maternidad y paternidad</i>	72

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. PBI a precios de mercado corrientes total y per cápita. En dólares corrientes y de paridad de poder adquisitivo. Evolución del PBI a precios de mercado constantes. Argentina. 2004 - 2013. Año base: 2004.	3
Cuadro 2. Deuda pública. Total, Externa e Interna. En millones de dólares, y en % respecto del PBI en dólares corrientes y en dólares de PPP. Argentina. 2003-2013.	5
Cuadro 3. Tasa bruta de actividad, de empleo y de desocupación. Argentina. 2004 – 2014.	7
Cuadro 4. Evolución salario real. Argentina. 2004 - 2014. 2004 = 100.	9
Cuadro 5. Salario en dólares corrientes. Argentina. 2004 - 2014.	10
Cuadro 6. Participación de la Masa salarial en el producto total. Argentina. 2004 - 2013. En %.	12
Cuadro 7. Porcentaje de personas en situación de de pobreza y pobreza extrema. Coeficiente de Gini y brecha de ingresos entre decil 10 y decil 1 según tipo de ingreso. Argentina. 2004 - 2014.	14
Cuadro 8. Tasa de dependencia. Total, menores de 15 años y mayores de 64 años. Argentina. 2005, 2010 y 2013. En %.	16
Cuadro 9. Caracterización de la población entre 19 y 24 años según condición de actividad y quintil de ingreso del hogar. Argentina. 2005, 2010 y 2013.	17
Cuadro 10. Tasa refinada de actividad, de empleo y de desocupación. Argentina. 2004 – 2013.	18
Cuadro 11. Tasa refinada de actividad, de empleo y de desocupación. Por género y tramo etario. Argentina. 2005, 2010 y 2014.	19
Cuadro 12. Tasa de subocupación total, demandante y no demandante. Argentina. 2004 - 2014. En %.	21
Cuadro 13. Extensión semanal de la jornada de trabajo de la ocupación principal. Ocupados totales y asalariados. Argentina. 2004 - 2013.	22
Cuadro 14. Proporción de ocupados y asalariados según extensión de la jornada laboral. Argentina. 2004 - 2013. En %.	23
Cuadro 15. Extensión semanal de la jornada de trabajo de la ocupación principal. Ocupados totales y asalariados. Por género y tramo etario. Argentina. 2005, 2010 y 2013.	23
Cuadro 16. Estructura de la población ocupada según categoría ocupacional. Tasa de no registro de los asalariados. Argentina. 2004 - 2014. En %.	25
Cuadro 17. Estructura de la población ocupada según categoría ocupacional. Tasa de no registro de los asalariados. Por género y tramo etario. Argentina. 2005, 2010 y 2013. En %.	26
Cuadro 18. Asalariados (excluyendo servicio doméstico) con contrato con tiempo de finalización. Argentina. 2004 – 2013. En %.	27
Cuadro 19. Población ocupada según rama de actividad. Argentina. 2004-2014. En %.	28
Cuadro 20. Estructura de la población ocupada por género según rama de actividad. Argentina. 2005, 2010 y 2013. En %.	29
Cuadro 21. Estructura de la población ocupada por tramo etario según rama de actividad. Argentina. 2005, 2010 y 2013. En %.	30
Cuadro 22. Estructura de la población ocupada según nivel educativo. Argentina. 2004-2014. En %.	31
Cuadro 23. Estructura de la población ocupada por género según nivel educativo. Argentina. 2004-2013. En %.	32
Cuadro 24. Características fundamentales del establecimiento del SMVM. Argentina. 2004 – 2014.	45
Cuadro 25. Salario Mínimo, Vital y Móvil. En moneda corriente, evolución real, proporción respecto del PBI per cápita y el salario promedio de la economía y en dólares corrientes. Argentina. 2004 - 2014.	47
Cuadro 26. Distribución de asalariados por condición de registro según relación entre salario y SMVM. Argentina. 2005, 2010 y 2014.	48
Cuadro 27. Proporción de ocupados que perciben un ingreso menor al promedio. Asalariados y Ocupados. Argentina, 2005, 2010 y 2013. En %.	49
Cuadro 28. Brecha de ingresos de la ocupación principal según género. Total de ocupados. Argentina, 2005, 2010 y 2014.	50
Cuadro 29. Cobertura de la Negociación Colectiva, afiliación sindical (asalariados) y empresas con delegados sindicales según tamaño de la empresa. Argentina. 2008. En %.	54
Cuadro 30. Cobertura de la negociación colectiva. Argentina. 2004-2014.	56
Cuadro 31. Acuerdos y convenios colectivos homologados. Cantidad, personal comprendido y ámbito de la negociación. Argentina. 2004-2014. En %.	58
Cuadro 32. Cláusulas de los acuerdos y convenios colectivos de trabajo homologados. Argentina. 2014.	59

Cuadro 33. Salario bruto conformado de convenio y salario bruto de asalariados registrados privados. Pesos argentinos corrientes (promedio mensual) y evolución del salario real (2004 = 100). Argentina. 2004-2013.	60
Cuadro 34. Sistema Previsional Argentino. Aportantes según Régimen de Previsión Social y Beneficiarios. Argentina. 2003-2011 (diciembre) y 2012 (junio).	68
Cuadro 35. Relación entre el haber mínimo legal y el haber medio con el salario promedio de asalariados registrados según EPH y SIPA. Argentina. 2003-2011 (diciembre) y 2012 (junio). En %.	69
Cuadro 36. Pensiones no contributivas según tipo de beneficio. 2003-2011 (diciembre) y 2012 (junio).	70
Cuadro 37. Asignaciones Familiares. Argentina. 2010, 2011 y 2012.	71
Cuadro 38. Seguro de desempleo. Beneficiarios totales (BESS) y relación con desocupados hace tres años o menos (EPH). Argetina. 2005, 2010, 2012 y 2013.....	72

I. CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA REDLAT

I.1. Contexto macroeconómico general¹

Como expresión concreta de las políticas neoliberales que caracterizaron a la región desde mediados de los años setenta, en la Argentina rigió entre los años 1991 y 2001 un régimen de convertibilidad entre la moneda nacional y el dólar estadounidense, caracterizado desde su propio comienzo por una marcada sobrevaluación del peso. La economía nacional estaba particularmente atada a los flujos de divisa provenientes del exterior, dentro de los cuales se destacó el creciente endeudamiento externo que tuvo como contrapartida la fuga de capitales más relevante de la valorización financiera (1976-2001).

En este contexto, si bien a lo largo de la década se sucedieron ciclos económicos expansivos (1991-1994 y 1996-1998) el crecimiento fue de tan solo el 1% anual acumulativo, y estuvo signado por una profundización de la desindustrialización y, por tanto, un creciente desempleo, precarización de las condiciones de trabajo, incremento de la inequidad y de los niveles de pobreza e indigencia. Desde 1998 se ingresó en una recesión que se extendió hasta 2001, momento en el cual, como consecuencia de la imposibilidad de continuar el proceso de endeudamiento externo, se declaró el *default* y el fin del régimen de convertibilidad. La paridad cambiaria pasó de \$arg 1 = U\$1 a \$arg 3 = U\$1 (en rigor, tuvo un breve paso por \$arg 4 = U\$1), lo que conllevó a una caída de la actividad económica del 11%, de los salarios reales en un 30%, un desempleo del orden del 22% de la población económicamente activa (PEA) y un 52% de las personas bajo la línea de pobreza.

A partir del segundo semestre de 2002, y con fuerza desde el 2003, comienza a observarse una reversión de dichos indicadores, fundada en la protección otorgada por el “dólar caro” (y su consecuente impacto negativo sobre el salario real). La magnitud del crecimiento (a “tasas chinas”) llevó a que emerja la discusión en torno a la existencia (o no) de un nuevo patrón de acumulación o modelo económico. Dicho debate se encuentra aún abierto, aunque existe en la actualidad consenso de que finalmente no se ha alcanzado un verdadero cambio estructural

¹ Este apartado se basa fundamentalmente en Basualdo, E. (coord.), Manzanelli, P., Barrera, M., Wainer, A. Bona, L. (2015): *El ciclo de endeudamiento externo y fuga de capitales*, Ed. La Página S.A., Buenos Aires Basualdo, E. M. (2011): *Sistema político y modelo de acumulación: tres ensayos sobre la Argentina actual*, Cara o Ceca, Buenos Aires CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

que permita superar los viejos problemas de restricción externa que afectan a los países con una estructura productiva desequilibrada (incluyendo aquí la dependencia a la dinámica de los precios internacionales de los bienes de exportación), cuyos límites se estarían observando en los años más recientes, de desaceleración (e, incluso, estancamiento) del crecimiento.

En efecto, como se observa en el Cuadro 1, a lo largo del período bajo estudio el PBI a precios constantes de Argentina se expande en un 62,3%, lapso en el cual en varios años se evidencia tasa de crecimiento históricamente elevadas (2005, 2006, 2007, 2010 y 2011). Junto a ello, se observan años de virtual estancamiento, sea por los efectos de la crisis internacional desatada en 2008, como por los propios límites de la estructura productiva (2012). El año 2013 muestra un crecimiento moderado, mientras que en 2014 la actividad económica se encontró nuevamente estancada. De esta forma, luego de un ciclo económico sumamente auspicioso (más aún teniendo en cuenta lo ocurrido desde la irrupción de la dictadura militar en 1976 hasta el estallido de la convertibilidad), la economía nacional estaría, tal como se mencionó previamente, mostrando ciertos límites a la continuidad del crecimiento, como reflejo de la reaparición de la restricción externa luego de un período de sostenidos superávits en la cuenta corriente, motorizada tanto por el estancamiento o retroceso de los precios internacionales de las commodities como por, en el marco de una creciente apreciación de la moneda nacional, el crecimiento de la demanda de dólares (importaciones, turismo, remisión de utilidades, fuga). Esta situación se refleja, tal como se irá expresando a lo largo del informe, en el detenimiento de las mejoras de indicadores generales de las condiciones de vida de la población, tales como tasa de desocupación, de precarización, de pobreza, etc.

En términos de la economía nacional medida en dólares, se observa que hacia 2005 el PBI nacional era del orden de los U\$223.000 millones, mientras que en 2013 dicho nivel alcanzó los U\$ 611.500 millones, lo que significaría un incremento del orden del 174%. Ahora bien, como se acaba de afirmar, desde el año 2007 comienza un proceso de creciente apreciación de la moneda nacional, en tanto los precios internos manifiestan un crecimiento marcadamente mayor el que el tipo de cambio nominal. Así, considerada la cuestión en términos de paridad de poder adquisitivo, puede verse que en 2005 la economía nacional tenía un PBI de U\$ 510.000 millones, de U\$639.000 millones en 2010, y de U\$ 702.000 en 2013. Así, en términos agregados el PBI en dólares de PPP la economía creció un 38%, crecimiento que se dio mayoritariamente hasta 2010; en efecto, entre 2010 y 2013 la misma se expandió alrededor del

3%. Como se desprende de lo anterior, en términos de dólares de PPP la economía evidencia un crecimiento inferior al producto a precios constantes. En términos del PBI per cápita, para los años de referencia, el PBI en dólares de PPP es U\$13.000, U\$16.850 y de US 17.000, de modo que el crecimiento resulta menos dinámico que el evidenciado por el PBI total: 28% entre puntas, el cual corresponde prácticamente en su totalidad a lo ocurrido entre 2005 y 2010.

Cuadro 1. PBI a precios de mercado corrientes total y per cápita. En dólares corrientes y de paridad de poder adquisitivo. Evolución del PBI a precios de mercado constantes. Argentina. 2004 - 2013. Año base: 2004.

Año	PBI en dólares corrientes			PBI en dólares de PPP		PBI a precios constantes	
	Total - Base 1993	Total	Per cápita	Total	Per cápita	2004 = 100	Tasa crec
	mill U\$	mill U\$	U\$	mill U\$	U\$		
2004	153.129	183.296	4.791	447.415	11.696	100,0	
2005	183.196	222.911	5.775	509.651	13.204	109,2	9,2
2006	214.267	264.738	6.797	592.649	15.217	118,3	8,4
2007	262.451	331.865	8.445	653.814	16.637	127,8	8,0
2008	328.468	408.346	10.298	671.099	16.925	131,8	3,1
2009	308.740	380.454	9.509	639.188	15.976	131,8	0,1
2010	370.263	464.616	11.509	680.464	16.856	143,9	9,1
2011	448.165	560.381	13.762	723.539	17.769	156,2	8,6
2012	475.597	603.182	14.686	711.744	17.329	157,7	0,9
2013		611.511	14.762	702.224	16.952	162,3	3,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, CIFRA y Banco Mundial.

Notas:

1. La información referida al PBI se obtiene de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (INDEC), tanto a precios constantes como a precios corrientes. Al respecto, en el año 2013 se publicaron los resultados correspondientes a la base 2004 de Cuentas Nacionales, que reemplaza a la base 1993.

En términos agregados, y a precios corrientes, la nueva base arrojó un PBI alrededor de un 20% mayor al informado por la base 1993 para el año 2004, brecha que se ha extendido en el tiempo, para llegar al 27% en 2012.. Más allá de que optamos por trabajar con la base más reciente, habida cuenta de que en muchos organismos internacionales centralizadores de información (CEPAL, Banco Mundial, etc) aún no se reflejó el mencionado cambio, en el cuadro precedente se informan ambas series, para el caso de la medición a dólares corrientes.

En lo que respecta al producto a precios constantes, la nueva base arrojó tasas de crecimiento inferiores desde el año 2007, siempre respecto de la base 1993. En otros términos, desde 2007 la evolución del PBI considerando la base 1993 se encontraba sobreestimada. Si bien esto constituye un resultado esperable, el hecho de que la diferencia se observe desde el año en que el INDEC sufre la conocida intervención, invita a pensar que desde entonces la información del crecimiento del producto nacional se encontraba abiertamente manipulada, tal como ocurrió con un conjunto no menor de variables, entre las que se destaca el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Es por ello que a lo largo del presente documento consideramos desde el año 2007 el IPC estimado por CIFRA.

2. Para el cómputo del PBI en dólares de Paridad de Poder Adquisitivo, se toma el coeficiente de Paridad computado por el Banco Mundial en 2005 (1.27, que refleja que en dicho año en Argentina se necesitaban \$arg 1,27 para comprar lo mismo que con U\$1 en Estados Unidos), valor que se extrapola hacia adelante y hacia atrás a partir del cociente entre el IPC de Argentina y de Estados Unidos.

En este contexto general, un pilar macroeconómico del período bajo estudio es el resultado general de las cuentas externas. Mientras que, como se afirmó previamente, durante la convertibilidad se evidenció un marcado déficit de cuenta corriente financiado con un creciente endeudamiento externo, en la década reciente ocurrió exactamente lo contrario. Más precisamente, durante la mayor cantidad de años se observó un superávit de cuenta corriente (sustentado primero en las bajas importaciones y, luego, en el alza de los precios internacionales de los bienes de exportación), que permitió llevar a cabo el denominado “desendeudamiento”.

En efecto, tal como se observa en el Cuadro 2, mientras que hacia 2004 la deuda externa ascendía a U\$111.600 millones, en 2013 la misma era de U\$ 60.800, lo que implica aproximadamente una reducción a la mitad. Considerada la deuda en relación al PBI, la reducción es aún más notable, dado el ya comentado crecimiento del mismo. Así, mientras que en 2004 la deuda externa significaba el 61% del PBI, hacia 2013 la misma representa el 10% de aquel. Si, en cambio, consideramos el nivel total de endeudamiento público, puede verse que hacia 2004 el mismo era un 4% mayor al PBI (esto es, se hubiera requerido el producto de todo un año de la economía nacional para pagar la deuda pública), nivel que descendió hacia 2013 a un tercio del mismo. Ahora bien, en este punto es importante remarcar que la deuda interna, a diferencia de la externa, muestra una expansión sostenida a lo largo del período (algo menos que una duplicación), de modo que su reducción del 43,5% del PBI al 23% se explica exclusivamente por el incremento del PBI en dólares.

Cuadro 2. Deuda pública. Total, Externa e Interna. En millones de dólares, y en % respecto del PBI en dólares corrientes y en dólares de PPP. Argentina. 2003-2013.

Año	En millones de dólares			En % del PBI en dólares			En % del PBI en dólares de PPP		
	Total	Externa	Interna	Total	Externa	Interna	Total	Externa	Interna
2004	191.296	111.628	79.668	104,4	60,9	43,5	42,8	24,9	17,8
2005	128.630	60.926	67.704	57,7	27,3	30,4	25,2	12,0	13,3
2006	136.725	56.247	80.478	51,6	21,2	30,4	23,1	9,5	13,6
2007	144.729	62.132	82.597	43,6	18,7	24,9	22,1	9,5	12,6
2008	145.975	55.733	90.242	35,7	13,6	22,1	21,8	8,3	13,4
2009	147.119	55.007	92.112	38,7	14,5	24,2	23,0	8,6	14,4
2010	164.331	61.145	103.185	35,4	13,2	22,2	24,1	9,0	15,2
2011	178.963	60.585	118.378	31,9	10,8	21,1	24,7	8,4	16,4
2012	197.464	60.171	137.293	32,7	10,0	22,8	27,7	8,5	19,3
2013	202.600	60.800	141.900	33,1	9,9	23,2	28,9	8,7	20,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC y CIFRA.

De modo complementario, resulta de interés tener en cuenta la relación entre la deuda externa y el PBI en dólares de PPP, dado que, como se argumentó previamente, dada la creciente apreciación de la moneda nacional, el PBI en dólares corrientes podría estar sobreestimado y, por tanto, subestimado el cociente entre la deuda externa y el mismo. Así, en el mismo Cuadro 2 puede notarse que el proceso de desendeudamiento también existió en estos términos, tanto en lo que refiere a la deuda externa como a la deuda total. Ahora bien, la deuda interna muestra un pequeño crecimiento respecto del PBI así computado.

Así, a lo largo del período se observa un efectivo proceso de desendeudamiento, lo cual resulta toda una novedad histórica. En particular, resalta la reducción del peso de la deuda externa, tanto en términos absolutos como en términos relativos al tamaño de la economía nacional, lo cual ocurrió no sin los matices previamente mencionados

En resumidas cuentas, se trata un período en el cual se observa una profunda reversión del ciclo económico que, luego de años de estancamiento, retroceso o mejoras circunstanciales, evidencia un proceso de sostenido crecimiento, a excepción de unos pocos años. Hacia finales del mismo aparecen ciertas señales de alarma, que tienen expresión sintética en la desaceleración o estancamiento del PBI. Así, a lo largo del informe nos encontraremos con que buena parte de los indicadores a analizar mostrarán mejoras en los primeros años del lapso

bajo estudio, mejora que irá disminuyendo su ritmo, estancándose o, en algunos casos, revirtiéndose parcialmente.

I.2. Contexto socioeconómico: Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza²

Como se acaba de comentar, a lo largo del período bajo estudio se ha evidenciado un notable proceso de reducción de la tasa de desocupación. En nuestro país, en el marco de la “crisis del tequila”, la tasa de desocupación supera por primera vez en la historia el nivel del 10% de la población económicamente activa (PEA), nivel al que llega luego de sucesivos incrementos en el marco de la crisis de finales de los ochenta (proceso hiperinflacionario mediante) y la instauración del régimen de convertibilidad. A lo largo del mismo, la tasa de desocupación nunca más perforó el piso del 10%, ubicándose en los años finales del régimen en torno del 15%, y llegando al 21% en momentos de su estallido. A partir de allí la misma inicia el referido proceso de descenso, ubicándose en 14,2% en momentos 2005, 7,7 en 2010 y 7,3% en 2014.

Cuadro 3. Tasa bruta de actividad, de empleo y de desocupación. Argentina. 2004 – 2014.

Año	TA	TE	TD
2004	48,5	40,2	17,2
2005	47,7	40,9	14,2
2006	47,6	41,9	11,9
2007	46,6	42,2	9,4
2008	46,0	42,2	8,1
2009	46,4	42,3	8,8
2010	46,0	42,4	7,7
2011	46,3	43,0	7,2
2012	46,2	42,9	7,2
2013	46,0	42,7	7,1
2014	44,9	41,6	7,3

Fuente: EPH (INDEC).

A dicho proceso de retroceso ha contribuido tanto la mayor proporción de población ocupada respecto a la población total (de 41% en 2005 a 41,6% en 2014) y la reducción de la oferta de

² Este apartado se basa fundamentalmente en Arakaki, A. (2015): “La pobreza por ingresos en Argentina en el largo plazo”, Realidad Económica N° 289, IADE, 1° de enero – 15 de febrero; CIFRA-CTA (2011): *El mercado de trabajo en la posconvertibilidad*, Documento de Trabajo N° 10, CIFRA-CTA, Buenos Aires, julio; y Jaccoud, F., E. Monteforte y L. Pacífico (2015), “Evolución del mercado de trabajo en la posconvertibilidad en perspectiva histórica”, en Lindenboim y Salvia (coord.) *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*”, EUDEBA, Buenos Aires.

fuerza de trabajo (de 47,7% en 2005 a 44,9% en 2014, lo cual sería evidencia de la reversión del proceso de incremento de la tasa de actividad por efecto del trabajador adicional).

En este marco, corresponde nuevamente notar que en los últimos años el proceso de reducción de la tasa de desempleo se encuentra estancado. Más precisamente, desde 2010 se ubica en torno al 7% de la PEA, piso que no ha logrado perforar, estancamiento explicado por el estancamiento de la tasa de empleo, que se encuentra en niveles similares a los de 2013 ya desde 2007, incluso evidenciando un importante retroceso en 2014. De esta forma, a lo largo de la última década se ha logrado revertir plenamente el crecimiento de la tasa de desempleo evidenciado bajo el régimen de convertibilidad, aunque la misma no ha logrado remontarse hasta los niveles vigentes en los años ochenta, antes de la crisis hiperinflacionaria de 1989.

Este crecimiento del empleo y la correspondiente reducción de la desocupación redundaron en un importante incremento del salario real a lo largo del período bajo estudio. En este caso, resulta de interés una breve contextualización de más largo plazo de dicha variable. Durante la industrialización por sustitución de importaciones en la Argentina (1930-1976) el salario real mostró una tendencia positiva, aunque con una marcada variabilidad. Luego del gran salto que se dio en el lapso 1973-1974 (en donde presentó un nivel 30% mayor al de 1970-1972), el mismo evidenció una profunda caída, fundamentalmente como consecuencia de la irrupción de la dictadura militar. Así, hacia 1977 el salario tenía un poder adquisitivo equivalente al 80% al vigente en 1970-1972 (antes del “pico” de 1973-1974). Luego, como consecuencia de la crisis hiperinflacionaria de 1989, dicho nivel llegó al 65%, mientras que como consecuencia del estallido de la convertibilidad el salario promedio podía comprar en 2002 un 60% de lo que compraba a inicios de la década del setenta³.

Partiendo de este mínimo histórico, a lo largo de la década bajo estudio se observa una marcada recuperación del poder adquisitivo del salario. Así, considerando la información provista por el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), puede verse que entre 2004 y 2013 el incremento para los asalariados registrados fue 37,5%, en un proceso en donde aparecen años de importante expansión y otros de estancamiento interanual. En particular, interesa señalar el estancamiento de 2013, continuado por un retroceso en 2014. En este

³ Graña, J.M. y D. Kennedy (2009), “Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo”, *Realidad Económica*, N° 242, IADE, Buenos Aires, febrero – marzo.

proceso de recuperación salarial ha jugado un papel central la negociación colectiva, aspecto en el que nos detendremos más adelante.

Cuadro 4. Evolución salario real. Argentina. 2004 - 2014. 2004 = 100.

Año	Asalariados Registrados		Asalariados No registrados
	EPH	SIPA	
2004	100,0	100,0	100,0
2005	105,6	106,2	106,9
2006	117,8	116,1	113,1
2007	120,6	120,6	117,1
2008	119,7	120,9	116,7
2009	125,7	128,8	121,3
2010	125,3	130,1	122,5
2011	131,2	137,7	129,9
2012	132,1	142,1	131,3
2013	132,2	142,7	138,6
2014	125,2	137,5	127,4

Fuente: EPH-INDEC, MTEySS y CIFRA.

En cuanto a los asalariados no registrados, según la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) el correspondiente salario se expandió en la década un 27,4%, lo que implica un retroceso respecto del 38,6% acumulado hasta 2013. Esta información no está exenta de sospechas. Como se puede ver en el cuadro, el salario no registrado a lo largo de la década “corrió de atrás” al salario registrado, siempre considerando la misma base de información (EPH). Sólo en 2013 dicha relación no se presenta, evidenciando el salario no registrado una particular dinámica positiva, aún en momentos en que el salario de los asalariados registrados evoluciona según EPH a un ritmo similar al del SIPA (esto es, se mantiene estancando). En este sentido, es de esperar que lo mismo le haya ocurrido al salario no registrado, de modo que cabría esperar que el poder adquisitivo de este último se haya expandido durante esta década alrededor del 20/25%.

Expresada la cuestión en dólares corrientes, puede observarse que los “distintos” salarios han evidenciado en el período bajo estudio un importante crecimiento. Así, el Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM) hacia 2005 tenía un nivel de U\$191, que ascendió a U\$411 y U\$ 554 en 2010

y 2013, respectivamente, para luego retroceder a U\$ 476 en 2014, reflejando la devaluación de la moneda nacional ocurrida en el mes de enero de de 2014. En cuanto al salario de los asalariados registrados, si consideramos el EPH los niveles en dichos años son de U\$349, U\$ 720 y U\$1.036, mientras que tomando el SIPA el salario registrado neto en dólares ascendía para idénticos años a U\$458, U\$976 y U\$1.460, respectivamente. Dichos niveles han retrocedido en 2014 a U\$ 908 y U\$1.303, por idéntica razón a lo manifestado en el caso del SMVM. Finalmente, en lo que toca al salario de los asalariados no registrados, el mismo se ubicaba en U\$ 167 dólares en 2005, U\$332 en 2010 y U\$512 en 2013, retrocediendo en el último año a U\$436. En este punto, es importante recordar la creciente apreciación que ha sufrido la moneda nacional desde los años 2008/2009, de modo que es posible presentar la duda respecto de la sostenibilidad de este nivel de salarios en dólares en los próximos años. En efecto, en 2014, con una devaluación de la moneda nacional que no revirtió la mencionada apreciación, se ha evidenciado un retroceso del nivel de salarios en dólares.

Cuadro 5. Salario en dólares corrientes. Argentina. 2004 - 2014.

Año	SMVM	Asalariados Registrados		Asalariados No registrados
		EPH	SIPA	
2004	131	299	391	141
2005	191	349	458	167
2006	227	410	528	186
2007	277	487	636	223
2008	342	604	797	278
2009	355	616	825	281
2010	411	720	976	332
2011	485	883	1.209	412
2012	533	992	1.394	465
2013	554	1.036	1.459	512
2014	476	908	1.303	436

Fuente: MTEySS, EPH-INDEC y MECON.

Estas tendencias generales tiene un reflejo inmediato: la evolución de la proporción que la masa salarial agregada representa del total del producto social creado anualmente, cuya

evolución reseñamos previamente. Al respecto, corresponde destacar inicialmente que entre 1973 y 2006, y con excepción del período comprendido entre los años 1993 y 1997, la Argentina no contaba con información oficial respecto de la participación asalariada en el ingreso total generado. Ello motivó a que desde distintos centros de investigación no oficiales se realicen distintas aproximaciones al respecto. Una de ellas es la serie elaborada por el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED)⁴, hacia el año 2005, abarcando inicialmente el lapso 1993-2005, llegando luego hasta 2012. Por su parte, CIFRA ha realizado lo propio, publicando en el año 2011 la serie correspondiente al lapso 1993 – 2009, luego actualizada hasta 2012⁵. En ambos casos, la base de referencia del producto agregado es el año 1993⁶.

En el marco de la vigencia de dicho año base en el año 2006, el INDEC publica la serie correspondiente al lapso 1993 – 2005, que luego vuelve a discontinuarse en 2007. En el marco de la publicación de la nueva base de cuentas nacionales (2004), se publica la serie oficial de distribución funcional del ingreso para el período 2004-2013. Como puede verse en el siguiente cuadro, entre una y otra serie media una importante diferencia, del orden de los 6 puntos porcentuales (pp) en 2004, 8,3pp en 2006. Ello se debe fundamentalmente a que, con el cambio de base, y como ya fuera dicho, el producto total resulta cuantitativamente más elevado, a la par que la masa salarial estimada es prácticamente la misma en ambos casos.

Analizando esta última, es posible observar que como resultado agregado del incremento del empleo y los salarios explicitado a lo largo del texto, en a lo largo del período bajo estudio se evidenció un incremento del peso que la masa salarial (computada, en el caso de los asalariados registrados, considerando los “aportes patronales” y las “contribuciones personales”). Así, tomando como base el producto a precios básicos, la misma pasó del 32% del mismo en 2005 al 41,5 en 2010, y el 51,4% en 2013. Esto es, un incremento de 20pp, prácticamente inédito en

⁴Lindenboim, Javier, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2005): *Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy*, Documento de trabajo N° 4, CEPED, IIE UBA, Buenos Aires, junio.

⁵CIFRA – CTA (2011): *El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la estructura distributiva*, Documento de Trabajo N° 10, CIFRA-CTA, Buenos Aires, marzo.

⁶Las diferencias entre ambas series se explican por dos razones fundamentales. En primer lugar, en el caso de CIFRA el total de asalariados resulta de una extrapolación de la EPH de los datos publicados en 2007 por el INDEC (tal como se mencionará seguidamente), mientras que CEPED se basa directamente en la EPH. En segundo lugar, el salario de los asalariados registrados es tomado del SIPA por CIFRA, mientras que CEPED se basa en la EPH. Finalmente, CIFRA realiza un recálculo del PBI a precios corrientes, a partir de inflacionar el PBI a precios constantes con el IPC estimado por el Centro, mientras que la serie de CEPED considera el PBI a precios corrientes publicado por el INDEC. En cualquier caso, resultan dos aproximaciones complementarias, siempre considerando que no se trata de una información siempre disponible en nuestro país como publicación oficial.

la historia nacional. Así, se habrían alcanzado niveles asimilables a los máximos históricos de la serie, ocurrido en dos momentos: previo al golpe que derrocó a Perón (1954), y previo a la irrupción de la dictadura militar (1974). Si, alternativamente, consideramos la participación respecto de PBI a precios de mercado, la misma evoluciona de 28% en 2005 a 36% en 2010 y 43,7% en 2013.

Cuadro 6. Participación de la Masa salarial en el producto total. Argentina. 2004 - 2013. En %.

Año	INDEC			CIFRA	CEPED
	Base 1993	Base 2004		Base 1993	
	PBI a pr básicos	PBI pr merc	PBI pr básicos		
2004	36,1	30,6	26,9	33,7	30,4
2005	38,5	31,9	28,1	35,4	31,6
2006	41,5	33,4	29,5	38,3	34,1
2007	42,9	34,6	30,4	39,5	35,6
2008		37,8	32,8	39,1	37,4
2009		41,6	36,3	40,4	40,6
2010		41,5	36,0	37,8	40,7
2011		44,7	38,5	37,7	42,5
2012		48,9	41,9	39,0	46,8
2013		51,4	43,7		

Fuente: INDEC, CIFRA y CEPED.

En este contexto, y más allá de las diferencias en los métodos de estimación y en el producto agregado que se considere como referencia, es posible notar que esta tendencia positiva en la distribución funcional del ingreso a favor de la clase trabajadora también se puede observar en las series alternativas construidas por CIFRA y CEPED.

Las tendencias previamente reseñadas, si bien no son las únicas variables que afectan las condiciones de vida de la población, constituyen probablemente su principal determinante. Así, bajo el régimen de convertibilidad, luego de la “crisis del tequila”, la proporción de población bajo la línea de pobreza superaba la cuarta parte de la misma, aún en el momento expansivo del ciclo del lapso 1996 – 1998. Esta situación se agravó, claro está, con la recesión que le siguió al mismo, al punto que hacia mediados de 2001, antes del estallido del régimen cambiario, dicho nivel ascendía al 35% de la población, mientras que el 11% se encontraba en

situación de indigencia (o pobreza extrema). Esta situación se volvió particularmente grave con el abandono del régimen en cuestión, por una doble vía: el aumento de la desocupación y la caída de los ingresos reales (consecuencia de la inflación derivada de la devaluación de la moneda nacional). Así, para mediados de 2002 alrededor del 55% de la población no obtenía un ingreso que le permitiera satisfacer las necesidades básicas, mientras que el 27% ni siquiera alcanzaba a cubrir con sus ingresos la canasta básica alimentaria.

Esta situación se vio marcadamente revertida a lo largo del período de análisis, dado el incremento general del empleo y de los ingresos reales. Más específicamente, tal como se observa en el Cuadro 7, hacia 2005 el nivel de pobreza se encontraba en torno al 35% de la población, en 2010 en el 22,5% y el 18% en 2013. En cuanto a la indigencia, sus niveles en dichos años fueron de 12,7%, 6% y 4% respectivamente. De esta forma, a lo largo del período se dio un notable proceso de reducción de la pobreza e indigencia, aunque no debe dejar de mencionarse que el proceso de mejora se fue lentificando en el tiempo, al punto que en los últimos años se encontraría estancado. De aquí podría deducirse que hay un importante “núcleo duro de pobreza e indigencia”, en tanto luego de un ciclo económico expansivo prácticamente inédito en la economía nacional alrededor del 17% de la población no logró salir de la situación de pobreza, mientras que el 4% continúa en una situación de pobreza extrema.

A la vez, en lo que respecta a la desigualdad en la distribución del ingreso, antes que nada debe mencionarse que la misma puede computarse a partir de distintos tipos de ingreso. Básicamente, podemos considerar los ingresos obtenidos individualmente, o en términos de los hogares (en tanto el hogar constituye la unidad de consumo básica). Dentro del primer grupo, es posible realizar una división importante: los ingresos obtenidos individualmente en la ocupación principal, y los ingresos individuales totales, independientemente de la fuente de los mismos. Dentro del segundo grupo, puede distinguirse entre el ingreso total del hogar y el ingreso per cápita familiar (de modo de captar en este último caso el efecto de las diferencias en la cantidad de miembros del hogar). A los fines de simplificar la mirada, nos concentraremos en la distribución que surge del ingreso de la ocupación principal (o sea, el indicador fundamental de los ingresos provenientes de la actividad laboral), y aquella que brota del ingreso per cápita familiar, en tanto capta el total del ingreso atribuible a cada persona⁷

⁷ Adicionalmente, como ya se mencionó, se observa en parte del período bajo estudio una creciente brecha entre el ingreso salarial de la ocupación principal que la Encuesta Permanente de Hogares informa para los

Cuadro 7. Porcentaje de personas en situación de de pobreza y pobreza extrema. Coeficiente de Gini y brecha de ingresos entre decil 10 y decil 1 según tipo de ingreso. Argentina. 2004 - 2014.

Año	Pobreza e indigencia		DESIGUALDAD							
	% Personas bajo la LP	% Personas bajo la LI	COEFICIENTE DE GINI				BRECHA (DECIL 10 / DECIL 1)			
			IOP	ITI	ITH	IPCF	IOP	ITI	ITH	IPCF
2004	41,6	15,6	0,46	0,48	0,45	0,50	25,4	26,6	22,2	31,7
2005	35,4	12,7	0,45	0,47	0,45	0,48	24,9	26,1	20,8	28,6
2006	28,2	9,6	0,44	0,46	0,44	0,47	26,2	27,8	20,4	27,8
2007	27,1	8,4	0,43	0,45	0,43	0,46	25,3	26,1	19,0	24,6
2008	25,5	7,8	0,41	0,45	0,42	0,45	21,8	24,8	18,0	23,2
2009	24,9	7,3	0,40	0,45	0,42	0,45	22,5	25,8	17,8	23,2
2010	22,5	6,2	0,40	0,44	0,41	0,44	20,7	24,0	16,8	20,9
2011	20,1	5,0	0,39	0,43	0,40	0,43	19,6	22,9	15,4	19,4
2012	18,8	4,5	0,38	0,41	0,39	0,42	18,0	21,4	14,3	18,3
2013	17,8	4,2	0,38	0,41	0,39	0,42	17,7	20,4	13,9	18,0
2014			0,37	0,41	0,38	0,41	16,9	20,2	13,5	17,1

Fuente: CIFRA (Pobreza e indigencia) y EPH-INDEC (Desigualdad).

IOP: Ingreso de la Ocupación Principal

ITI: Ingreso Total Familiar

ITH: Ingreso Total del Hogar.

IPCF: Ingreso per cápita familiar.

Nota: el año 2014 corresponde a la información del primer semestre.

Realizadas las correspondientes aclaraciones, en el mismo cuadro puede notarse que en el período de análisis se evidenció un importante proceso de mejora en la distribución del ingreso, independientemente de la medida que se tome (Gini o brecha) y del ingreso que se considere. Así, el coeficiente de Gini correspondiente al ingreso de la ocupación principal, que con el estallido de la convertibilidad ascendía a 0,47, para 2005 se ubicaba en 0,45, en 2010 en 0,40 y en 2014 en 0,37. Por su parte, el correspondiente al ingreso per cápita familiar, que en momentos de la salida de la convertibilidad se ubicaba en torno a 0,5, en 2005 mostraba un nivel de 0,48, el cual se redujo a 0,44 en 2010 y a 0,41 en 2014.

En lo que corresponde a la brecha de ingresos entre el decil más rico y más pobre, la correspondiente al ingreso de la ocupación principal en los años finales de la convertibilidad se

asalariados registrados, y el dato correspondiente al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), siendo este último hacia 2013 un 27% mayor. La principal razón de esta divergencia sería la no captación por parte de la EPH de los asalariados de ingresos mayores (más que una subdeclaración de ingresos de los encuestados). Ahora bien, con la información disponible del SIPA no es posible realizar estudios sobre la distribución personal del ingreso, de forma que los resultados que aquí se presentan deben ser entendidos como un “piso” más que como la situación efectivamente evidenciada.

ubicaba aproximadamente en 25 veces, nivel que ascendió a 32 veces en momentos de salida de la misma. Así, a comienzos de nuestro período de estudio se ubica en los niveles de finales de la convertibilidad, para evidenciar luego un descenso a 20,7 veces en 2010 y 16,9 veces en 2014. En lo que toca al ingreso per cápita del hogar, en los años finales de la convertibilidad superaba las 30 veces, llegando a 40 veces en momentos de su salida. Nuevamente, hacia comienzos del período bajo estudio dicha brecha se ubica en niveles similares a los de finales de la convertibilidad, para retroceder a 21 veces en 2010 y 17,1 en 2014.

De esta manera, se observa que efectivamente ocurrió un proceso de mayor equidad en la distribución del ingreso. A ello han contribuido fundamentalmente, en el marco del mercado de trabajo, la creciente incidencia de la negociación colectiva (que abarcó a crecientes porciones de asalariados, dada la caída de los niveles de no registro), y en el marco general, las políticas redistributivas llevadas a cabo por el gobierno (moratoria jubilatoria, incremento del ingreso jubilatorio, asignación universal por hijo, etc), aspectos que abordaremos particularmente más adelante en el presente documento. Ahora bien, como en los casos anteriores, no debe dejar de mencionarse que el proceso de mayor equidad muestra signos de lentificación y estancamiento en los últimos años del período bajo análisis.

1.3. Características generales de la población

Hacia 2005, en Argentina en cada hogar había en promedio 1,35 inactivos por cada miembro del mismo ocupado. Dicho nivel se ha reducido a 1,28 en 2010 y 1,26 en 2013. Si se considera la incidencia de los niños en dicha tasa, puede verse que en 2005 en promedio existían 0,7 niños inactivos por cada miembro ocupado del hogar, nivel que se redujo a 0,62 en 2013. Con alta probabilidad, este índice promedio refleja situaciones heterogéneas, toda vez que en los hogares de menores recursos tiende a observarse una mayor cantidad de niños. Finalmente, la incidencia de los mayores de 64 años en la tasa de dependencia es muy baja y constante en el tiempo. Ello se debe a que este segmento de la población no suele habitar en hogares con miembros ocupados.

Cuadro 8. Tasa de dependencia. Total, menores de 15 años y mayores de 64 años. Argentina. 2005, 2010 y 2013. En %.

Año	Total	Menores de 15 años	Mayores de 64 años
2005	1,35	0,70	0,11
2010	1,28	0,63	0,12
2013	1,26	0,62	0,11

Fuente: EPH-INDEC.

Nota: La tasa de dependencia resulta del promedio simple del cociente entre el total de inactivos y de ocupados del hogar, y se calcula, por definición, para los hogares que cuentan al menos con un ocupado. De igual modo, la tasa de dependencia “menores de 15 años” y “mayores de 64 años” surge del promedio del cociente por hogar entre los inactivos que cumplen dicha condición de edad y el total de ocupados del hogar.

En Argentina, en la actualidad, y sin sustanciales modificaciones a lo largo del período bajo estudio, la proporción de población entre 19 y 24 años en el total de la población es del 10%, mientras que la proporción de aquella que finalizó la educación secundaria ronda el 63%.

Este grupo poblacional presenta elevadas tasas de actividad, empleo y, sobre todo, de desempleo, sin una marcada diferencia según haya terminado o no la formación secundaria. Así, en el caso de haberla concluido, la tasa de actividad era de 60% en 2005, retrocediendo a 56% en 2013, mientras que en el caso de no haberla concluido en 2013 los niveles resultan, respectivamente, de 63,5% y 57,5%. De este modo, es algo mayor en este segundo caso, y en ambos grupos se observa una disminución en el período bajo estudio. Por su parte, en lo que toca a la tasa de empleo, su nivel es levemente mayor en el caso de aquellos que no terminaron la escuela secundaria (45,8% vs 46,8%), no presentando modificaciones sustanciales en el

período bajo estudio. Finalmente, este segmento poblacional presenta elevadas tasas de desempleo, primeramente mayor en el caso de quienes no habían concluido la secundaria, convergiendo las tasas a niveles similares. Más precisamente, en el caso de aquellos que concluyeron la secundaria la tasa de desempleo era del 24,2% en 2005 y de 18,4% en 2013, niveles que para el conjunto de esta población (independientemente de la finalización de dicho nivel de formación) pasó de 26,3% en 2005 a 18,5% en 2013.

Donde sí se puede observar una diferencia importante es en términos del quintil de ingreso del hogar al cual pertenecen. Como se observa en el mismo cuadro, aquellos que concluyeron la escuela secundaria se concentran, siempre en relación al total de la población entre 19 a 24 años, en el quintil de ingresos más elevado. De todas formas, la diferencia no resulta particularmente significativa. De hecho, hacia 2013, los tres primeros quintiles en el caso de la secundaria finalizada reúnen al 46,2% de los hogares, mientras que sin considerar la finalización (o no) de la secundaria, dicho nivel asciende al 51,5%.

Cuadro 9. Caracterización de la población entre 19 y 24 años según condición de actividad y quintil de ingreso del hogar. Argentina. 2005, 2010 y 2013.

Año	pob 19-24 / pob total	pob 19-24 sec fin / pob 19-24	TA	TE	TD	distribución según quintil de ingreso del hogar				
						quintil 1	quintil 2	quintil 3	quintil 4	quintil 5
población entre 19 y 24 años con secundaria finalizada										
2005	10,60	63,5	59,9	45,4	24,2	9,3	13,6	19,5	25,1	32,4
2010	10,31	62,6	57,3	47,0	17,9	11,0	14,5	19,5	24,7	30,3
2013	10,24	63,4	56,1	45,8	18,4	12,9	15,4	17,9	23,3	30,4
población entre 19 y 24 años total										
2005			63,4	46,7	26,3	14,2	17,9	18,4	23,6	26,0
2010			59,2	48,4	18,3	15,0	17,8	19,2	25,1	22,9
2013			57,5	46,8	18,5	15,8	15,2	20,5	24,4	24,1

Fuente: EPH - INDEC

II. INDICADORES DE TRABAJO DECENTE . OPORTUNIDADES DE EMPLEO.

En la presente sección el Informe se propone realizar una caracterización global de las distintas características que adopta la inserción de la población en el mercado de trabajo.

II.1. Condición de actividad según género y edad

En el Cuadro siguiente expresamos los mismos indicadores que en el capítulo precedente, pero considerando no el total de la población, sino aquella en edad de trabajar (entre 15 y 64 años) (PET). Como allí se observa, tanto la oferta como la demanda de trabajo presentan una tendencia similar a aquellas. A la vez, la tasa de desocupación presenta niveles prácticamente idénticos a su versión bruta. De esta forma, es posible observar que en 2005 el 68,7% de la PET se constituía como PEA, nivel que se reducen en 1 punto porcentual (pp) hacia 2010, manteniéndose constante en 2013. En cuanto a la tasa de empleo, el 58.5% de la PET se encontraba ocupada en 2005, nivel que asciende a 62,4% en 2010. Al igual que en el caso de la tasa bruta, entre dicho año y 2013 no se produce un incremento sustancial, tal que en 2013 presenta un nivel de 62,8%.

Cuadro 10. Tasa refinada de actividad, de empleo y de desocupación. Argentina. 2004 – 2013.

Año	TA	TE	TD
2004	69,4	56,8	18,2
2005	68,7	58,5	14,8
2006	69,0	60,5	12,3
2007	68,2	61,6	9,6
2008	67,8	62,2	8,3
2009	68,2	62,1	8,9
2010	67,7	62,4	7,9
2011	68,3	63,3	7,3
2012	68,1	63,1	7,4
2013	67,7	62,8	7,3

Fuente: EPH-INDEC.

Si se consideran las diferencias por género y tramo etario, surgen algunas particularidades que corresponde mencionar. En cuanto a la distinción por género, se puede observar en el

correspondiente cuadro que la participación económica masculina es mayor a la femenina, diferencia que se mantiene prácticamente inalterada en el período bajo estudio; esto es, alrededor del 80% de los varones en edad de trabajar participan en el mercado de trabajo, cifra que resulta del 56% en el caso femenino. Como también puede derivarse, la baja previamente mencionada de la tasa de actividad para el conjunto de la población se verifica por igual entre hombres y mujeres. De esta forma, luego de que desde mediados de los años setenta, pero con fuerza en los años noventa, haya crecido fuertemente la participación femenina, la misma parece haber encontrado un techo, comportándose de modo similar a la masculina. Distinta es la situación referente al empleo. Como puede verse, el mismo se expande en ambos grupos, aunque el crecimiento es significativamente mayor entre las mujeres. A partir de ello es que la tasa de desocupación femenina se reduce sustancialmente en el período, a mayor ritmo que la masculina. De hecho, mientras que la misma era de 11,2% para los varones y el 19,7% para las mujeres en 2005, dichos valores son de 6,7% y 9,4% en 2010 y 6,6% y 8,5% en 2013.

Cuadro 11. Tasa refinada de actividad, de empleo y de desocupación. Por género y tramo etario. Argentina. 2005, 2010 y 2014.

Año	TA	TE	TD	TA	TE	TD
	GÉNERO					
	HOMBRES			MUJERES		
2005	81,6	72,5	11,2	56,7	45,5	19,7
2010	80,8	75,4	6,7	55,6	50,3	9,4
2013	80,5	75,5	6,2	55,7	50,8	8,7
2014	79,1	73,9	6,6	54,9	50,2	8,5
	TRAMO ETAREO					
	JOVENES (18 - 24)			ADULTOS (25 - 64)		
2005	59,7	43,2	27,6	77,5	68,3	11,9
2010	54,9	44,4	19,3	77,1	72,7	5,7
2013	54,3	44,0	19,0	77,3	73,4	5,0
2014	52,0	42,3	18,8	76,7	72,6	5,3

Fuente: EPH (INDEC).

En lo que hace al comportamiento por tramo etario, en el cuadro correspondiente puede notarse que la diferencia entre adultos y jóvenes es mayor a la existente entre varones y mujeres, tal que, si bien se evidencian mejoras en el período, la diferencia sigue siendo extremadamente significativa. Expresado lo anterior en números, puede observarse que la tasa

de desocupación para los jóvenes en 2005 era del 27,6%, mientras que para los adultos la misma era de 11,9%. La brecha existente se redujo fuertemente en el quinquenio siguiente, llegando en 2010, respectivamente, al 19,3% y 5,7% de la PEA, manteniéndose en 2014 en niveles similares. Así, la situación de los jóvenes sigue siendo particularmente vulnerable. En este contexto, es importante mencionar la disminución de la tasa de actividad de los jóvenes, que de 60% en 2005 pasó a 55% en 2010, lo cual probablemente tenga que ver con una reversión del efecto del trabajador adicional.

II.2. En torno a la extensión de la jornada laboral

Aunque menos pronunciada, la evolución de la subocupación horaria en Argentina muestra una evolución similar a la del desempleo. De esta forma, es en el marco de la “crisis del tequila” que en los años noventa supera el nivel del 10%, para llegar prácticamente al 20% en 2002, luego del estallido de la convertibilidad. En este contexto, puede verse en el correspondiente cuadro que hacia 2004 la misma ya se había reducido al 13% de la PEA, para mostrar en los primeros años de la post-convertibilidad una sustancial mejora que, al igual que los otros indicadores, se lentifica y estanca, alcanzando en 2008 un nivel similar al que mostrará 5 años después. Sin perjuicio de ello, puede verse que en el marco del estallido de la crisis mundial en 2009 la tasa de subocupación muestra un crecimiento relativamente importante en dicho año, volviendo recién en 2011 a su nivel previo, el cual se verá levemente incrementado de 8,6% a 9% de la PEA en 2014. Dentro de esa proporción, a lo largo del tiempo se mantiene prácticamente inalterada su distribución entre subocupación demandante y no demandante (dos tercios y un tercio, respectivamente).

Cuadro 12. Tasa de subocupación total, demandante y no demandante. Argentina. 2004 - 2014. En %.

Año	TASA DE SUBOCUPACIÓN		
	Total	Demandante	No demandante
2004	13,1	8,7	4,4
2005	11,4	7,8	3,5
2006	10,5	7,1	3,4
2007	9,2	6,3	2,9
2008	8,8	6,1	2,7
2009	10,1	6,9	3,2
2010	9,1	6,3	2,8
2011	8,5	5,9	2,7
2012	8,7	6,1	2,6
2013	8,6	5,8	2,8
2014	9,0	6,2	2,8

Fuente: EPH-INDEC

Nota: En Argentina la subocupación se define como aquella situación en la cual el entrevistado trabaja menos de 35 horas semanales y manifiesta querer trabajar más horas. Sobre ese total, se diferencia entre subocupación demandante y no demandante en función de si el entrevistado buscó o no activamente empleo en la semana de referencia de la respectiva encuesta.

En lo que hace a la extensión de la jornada laboral, la misma resulta similar entre los asalariados y el total de ocupados, a la vez que estable en el tiempo. El promedio ronda aproximadamente las 37 horas semanales. Al discriminar este valor promedio por género, se puede observar que la jornada de trabajo femenina es de 30hs semanales, mientras que la masculina supera levemente las 40 hs, mientras que, en lo que respecta a la diferencia por tramo etario, los jóvenes trabajan en promedio 35hs semanales, en tanto que los adultos lo hacen en 37hs. Más adelante en el presente informe se volverá a abordar la cuestión de la extensión de la jornada laboral

Cuadro 13. Extensión semanal de la jornada de trabajo de la ocupación principal. Ocupados totales y asalariados. Argentina. 2004 - 2013.

Año	Ocupados	Asalariados
2004	35,9	36,6
2005	36,5	37,0
2006	36,5	36,9
2007	36,8	37,2
2008	37,1	37,2
2009	36,5	36,7
2010	36,7	37,0
2011	36,9	37,2
2012	36,5	36,6
2013	36,5	36,8

Fuente: EPH (INDEC).

Considerando el total de ocupados y asalariados que trabajan al menos 35 horas a la semana, en el siguiente cuadro se expresa la distribución de los mismos en función de rangos de extensión de la jornada de trabajo. Antes que nada, allí puede verse que entre el 68% y 70% de los ocupados, y entre el 69% y 71% de los asalariados trabajan al menos 35hs a la semana, proporción que no se vio alterada en los años bajo estudio. Lo que sí evidencia algunas modificaciones es la distribución de este total de ocupados y asalariados entre los mencionados rangos.

De hecho, considerando a los ocupados puede verse que mientras que en 2005 el 32.8% de los mismos desplegaba una jornada semanal de 49hs o más, hacia 2013 dicha proporción disminuyó al 25%. Dicha disminución fue absorbida por el rango de 40 a 43hs semanales y, en menor medida, de 44 a 48hs semanales. Tal como se desprende del mismo cuadro, prácticamente lo mismo ocurrió con los asalariados. De esta forma, alrededor del 6% de la fuerza de trabajo argentina realiza una jornada entre 35 y 39hs semanales, un 19/20% lo hace entre 40 y 43 horas, otro tanto entre 44 y 48 hs, mientras que un 23/25% trabaja 49 horas semanales o más.

Cuadro 14. Proporción de ocupados y asalariados según extensión de la jornada laboral. Argentina. 2004 - 2013. En %.

Año	OCUPADOS					ASALARIADOS				
	35hs - 39hs	40hs - 43hs	44hs - 48hs	49hs o más	Total 35hs o más / Total	35hs - 39hs	40hs - 43hs	44hs - 48hs	49hs o más	Total 35hs o más / Total
2004	5,8	13,5	15,5	32,4	67,2	6,1	14,9	17,4	30,3	68,8
2005	5,7	13,9	16,1	32,8	68,6	6,0	15,3	17,7	30,7	69,7
2006	6,1	14,1	16,4	31,8	68,5	6,5	15,4	18,0	29,6	69,6
2007	5,9	15,8	17,0	31,3	69,9	6,1	17,0	18,3	29,5	70,8
2008	5,8	16,1	17,7	29,9	69,5	6,0	17,5	19,2	27,4	70,0
2009	6,1	16,6	17,9	27,9	68,5	6,4	18,0	19,4	25,6	69,3
2010	6,0	17,5	17,9	27,6	68,9	6,3	18,6	19,5	25,4	69,8
2011	6,1	17,9	18,6	26,9	69,4	6,3	19,2	19,9	24,9	70,2
2012	5,8	18,1	18,7	25,8	68,5	6,0	19,5	19,9	23,7	69,0
2013	6,0	18,8	18,8	25,2	68,7	6,2	20,3	19,9	23,3	69,7

Fuente: EPH-INDEC

Cuadro 15. Extensión semanal de la jornada de trabajo de la ocupación principal. Ocupados totales y asalariados. Por género y tramo etario. Argentina. 2005, 2010 y 2013.

Año	Ocup	Asal	Ocup	Asal
GÉNERO				
HOMBRES		MUJERES		
2005	40,0	41,3	31,0	31,5
2010	40,5	41,8	31,5	31,5
2013	40,5	41,3	31,3	31,3
TRAMO ETAREO				
JOVENES (18 - 24)		ADULTOS (25 - 64)		
2005	36,0	36,8	37,0	37,5
2010	35,0	36,3	37,3	37,8
2013	35,0	35,5	37,3	37,3

Fuente: EPH (INDEC).

II.3. Categoría ocupacional y calidad del vínculo laboral según género y edad

En lo que respecta a la forma específica de participación en el mercado laboral, los ocupados argentinos se insertan en mayor medida bajo la forma asalariada. Desde hace mucho tiempo la tasa de asalarización en nuestro país ronda las tres cuartas partes de los ocupados. En efecto, como se observa en el correspondiente cuadro, hacia 2005 la misma es del 73,7%, valor que asciende a 76,4% en 2010, valor que prácticamente se repite en 2014. En el período en

cuestión esta es la única categoría ocupacional que incrementa su peso en el total, absorbiendo la pequeña caída que se evidencia en las otras tres.

La segunda categoría ocupacional de relevancia la constituyen los cuentapropistas, que representan alrededor de un quinto de la fuerza de trabajo, tal como se observa en el cuadro. Por su parte, los patrones representan un 4% de la población ocupada total, mientras que la categoría que reúne a los trabajadores familiares sin salario es prácticamente insignificante en nuestro país (tal que hacia 2013 resulta de menos del 1%).

En este contexto, resulta de relevancia analizar la composición del total de asalariados, así como también la condición de registro o no registro de su vínculo laboral. En este sentido, considerando de modo separado el servicio doméstico, se observa en el cuadro que, de modo estable, entre el 20% y el 22% de los mismos se insertan como asalariados del sector público, alrededor del 70% se inserta como asalariado privado y, finalmente, el 10% lo hace como servicio doméstico. Estos niveles prácticamente no se han visto modificados en el período bajo estudio, contexto en el cual cabe mencionar que en el último año se observa una expansión del empleo público, a manos del empleo privado.

El cambio que verdaderamente se observa refiere a la tasa de no registro del vínculo laboral. Así, mientras que en 2005 el 70% de asalariados privados se dividían entre un 38,5% registrado y 30,8% no registrado, hacia 2010 esos niveles fueron de 44,5% y 24,5%, que se mantienen relativamente sin cambios hasta 2014. De modo complementario, puede observarse que, considerando como universo el total de asalariados, la tasa de no registro presentaba un nivel de 43% en 2005, descendiendo a 34,7% en 2010 y 33,2% en 2014. Al respecto, el hecho de que en este caso la tasa de no registro haya seguido (aunque levemente) disminuyendo muy probablemente encuentre parte de su fundamento en el éxito parcial de la nueva ley de servicio doméstico lanzada por el gobierno a comienzos de 2014.

Cuadro 16. Estructura de la población ocupada según categoría ocupacional. Tasa de no registro de los asalariados. Argentina. 2004 - 2014. En %.

Año	Categoría ocupacional							Trab. Fliar. sin salario	Tasa de No Registro
	Patrón	Cuenta propista	Asalariados						
			Total	Públicos	Privados				
					Regis-trados	No Regis-trados	Ss. Domésti-co		
2004	4,2	21,4	72,9	20,8	37,5	31,6	10,1	1,5	43,3
2005	4,1	21,0	73,7	20,4	38,5	30,8	10,3	1,2	42,9
2006	4,2	19,7	75,0	20,5	39,7	29,4	10,4	1,1	40,7
2007	4,5	18,5	76,0	19,8	41,7	28,2	10,3	1,1	38,8
2008	4,6	18,5	76,1	20,0	43,8	26,3	10,0	0,8	35,9
2009	4,5	18,9	75,8	20,9	43,8	25,2	10,1	0,8	35,3
2010	4,5	18,3	76,4	21,1	44,5	24,5	9,9	0,8	34,7
2011	4,5	17,9	76,9	21,4	45,1	23,9	9,6	0,8	33,8
2012	4,0	18,5	77,0	21,9	44,4	24,0	9,8	0,6	33,8
2013	3,9	19,2	76,4	21,8	44,7	23,9	9,6	0,6	33,3
2014	3,5	19,6	76,3	22,8	44,0	23,6	9,6	0,6	33,2

Fuente: EPH (INDEC).

En síntesis, la estructura ocupacional de la economía nacional prácticamente no ha sufrido alteraciones a lo largo del período bajo estudio, destacándose un leve incremento de la tasa de asalarización. La transformación fundamental ha sido la calidad de ese vínculo, toda vez que se ha observado una marcada disminución de la tasa de no registro. Ahora bien, como ocurrió en otros indicadores, las mejoras se lentificaron o detuvieron, permaneciendo en niveles que, desde el punto de vista histórico, continúan siendo elevados.

En el siguiente se presenta la información correspondiente al tipo de inserción de la fuerza de trabajo y la calidad del vínculo asalariado por género y tramo etario. Como allí puede verse, las mujeres se concentran en mayor magnitud en la categoría asalariada, representando una menor proporción las categorías cuentapropista y patrón. Así, el 80% de las mismas se inserten bajo la forma asalariada. Esto ocurre aún en mayor medida en la relación entre jóvenes y adultos: dentro de los primeros, el 88% se inserta bajo la forma asalariada. Estas estructuras, más allá de algún movimiento puntual, se mantienen relativamente estables a lo largo del período bajo estudio.

En lo que respecta a la tasa de no registro de los asalariados, nuevamente mujeres y, particularmente, los jóvenes, aparecen como grupos vulnerables. En cuanto a las mujeres, puede verse que la tasa de no registro es mayor a la de los varones: 46,9% vs 40% en 2005, y 35,7% vs 31,5% en 2013. De este modo, siendo mayor, la brecha de no registro por género ha tenido una reducción entre dichos años. No puede decirse lo mismo al observarse la tasa de no registro por tramo etario. En 2005, el 63,5% de los jóvenes asalariados tenían un vínculo no registrado, nivel que se redujo en escasa medida a lo largo del período en cuestión, representando el 57% en 2013. En cambio, en el caso de los adultos la tasa de no registro se redujo de 38,3% en 2005 a 28,8 en 2013, de modo que la distancia entre ambos grupos se expandió entre dichos años.

Cuadro 17. Estructura de la población ocupada según categoría ocupacional. Tasa de no registro de los asalariados. Por género y tramo etario. Argentina. 2005, 2010 y 2013. En %.

Año	CATEGORÍA OCUPACIONAL								Tasa de no registro	
	Patrón	CP	Asal	Trab filiar	Patrón	CP	Asal	Trab filiar		
	GÉNERO									
	HOMBRES				MUJERES				Hom	Muj
2005	5,2	23,1	71,0	0,7	2,4	17,9	77,8	1,9	39,9	46,9
2010	5,6	20,4	73,4	0,5	2,9	15,3	80,5	1,3	31,6	38,8
2013	4,9	21,4	73,3	0,4	2,5	16,0	80,8	0,8	31,5	35,7
	TRAMO ETAREO									
	JOVENES (18 - 24)				ADULTOS (25 - 64)				Jov	Adul
2005	0,7	11,2	86,0	2,1	4,6	21,7	73,0	0,7	63,5	38,3
2010	0,7	9,2	88,5	1,6	4,9	18,9	75,7	0,6	55,6	30,6
2013	1,0	9,2	88,7	1,1	4,1	19,8	75,8	0,4	56,9	28,8

Fuente: EPH (INDEC).

En lo que respecta a la contratación por tiempo determinado, en el correspondiente cuadro puede observarse que a comienzos del período bajo estudio el 15% de los asalariados (excluyendo servicio doméstico) revestía una relación laboral de dichas características, proporción que a lo largo del período se redujo al 10%. Esto constituye un indicador, claro está, de la mayor estabilidad en el empleo.

Cuadro 18. Asalariados (excluyendo servicio doméstico) con contrato con tiempo de finalización. Argentina. 2004 – 2013. En %.

Año	Con contrato por tiempo determinado
2004	15,8
2005	15,3
2006	14,5
2007	13,4
2008	11,4
2009	11,6
2010	10,6
2011	10,9
2012	10,8
2013	10,5

Fuente: EPH-INDEC

II.4. Empleo por rama de actividad según género y edad

En cuanto a la actividad productiva en la cual se inserta la población, antes que nada debe mencionarse que la fuente principal de información en la que se basa el presente informe en lo que respecta a las variables de inserción ocupacional de la población (esto es, la EPH), se realiza en los principales centros urbanos del país, de modo que el empleo en las Actividades primarias se encuentra particularmente subestimado. De hecho, como se observa en el correspondiente cuadro, según dicha fuente sólo el 1% de la población se insertaría en este tipo de actividad.

Realizada la correspondiente aclaración, puede notarse que las actividades que absorben a la mayor proporción de la población es aquella que nuclea al “Comercio, Restaurantes y Hoteles”. Así, en 2005 el 24% de los ocupados correspondían a dicha rama, nivel que, sin perjuicio de lo anterior, se redujo al 21,3% hacia 2014.

En segundo lugar, se destacan tres ramas: “Industria manufacturera”, “Enseñanza, servicios sociales y de salud” y, finalmente, “Intermediación financiera, Actividades inmobiliarias y servicios empresariales y de alquiler”. La primera representa alrededor del 15% de los ocupados, manteniéndose relativamente estable a lo largo del período bajo estudio. En rigor,

puede observarse hacia 2009/2010 una pequeña disminución en dicha proporción, que luego se recupera parcialmente. La segunda de las ramas mencionadas absorbe alrededor del 13% de los ocupados, nivel que se mantiene prácticamente inalterado a lo largo del período en cuestión. Lo mismo puede decirse con la tercera de dichas ramas, que absorbe alrededor del 10% de los ocupados.

Con la referida excepción de las Actividades primarias, el resto de las ramas absorben proporciones relativamente similares de ocupados, desde el 9% de “Construcción” al 7% de “Transporte, almacenamiento y comunicaciones” y del “Servicio doméstico”.

Como allí puede verse, prácticamente no se produjeron modificaciones de relevancia a lo largo del período en cuestión. La mencionada caída de la proporción absorbida por “Comercio, Restaurantes y Hoteles” fue absorbida en pequeñas porciones por las distintas ramas.

Cuadro 19. Población ocupada según rama de actividad. Argentina. 2004-2014. En %.

Año	Act. Prim.	Ind. Manuf.	Constr.	Com., Rest. y Hot.	Transp., Almac. y Comun.	Inter. Finan.	Adm. Púb. y Def.	Enseñ., Ss Soc y de Salud	Otros Ss	Ss. Domést.
2004	1,6	15,0	8,0	25,0	7,1	9,6	7,4	12,8	5,7	7,6
2005	1,4	15,1	8,4	24,0	7,0	10,0	7,3	12,9	5,8	7,8
2006	1,3	14,9	8,7	24,1	6,7	10,1	7,4	13,2	5,5	7,9
2007	1,3	14,9	9,1	23,2	7,0	10,5	7,3	12,9	5,6	7,9
2008	1,6	14,6	8,9	23,6	7,1	10,2	7,5	13,2	5,3	7,6
2009	1,6	13,8	8,9	23,0	6,9	10,7	7,8	13,6	5,5	7,7
2010	1,7	14,1	8,6	23,1	6,9	10,7	7,8	13,4	5,6	7,5
2011	1,1	14,7	9,0	22,4	6,9	11,3	8,0	13,0	5,7	7,3
2012	1,1	14,3	9,0	22,3	7,3	10,9	8,4	13,2	5,7	7,5
2013	1,0	14,6	8,9	21,8	7,2	10,7	8,3	13,4	5,9	7,3
2014	1,0	14,7	9,1	21,3	7,0	10,6	8,9	13,4	6,0	7,3

Fuente: EPH (INDEC).

ABREVIATURA	DESCRIPCIÓN RAMA
Act. Prim.	Actividades Primarias
Ind. Manuf.	Industria Manufacturera (incluye Electricidad, Gas y Agua)
Constr.	Construcción
Com., Rest. y Hot.	Comercio, Restaurantes y Hoteles
Transp., Almac. y Comun.	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
Inter. Finan.	Intermediación financiera, Actividades inmobiliarias y servicios empresariales y de alquiler

Adm. Páb y Def.	Administración Pública y Defensa
Enseñ., Ss. Soc. y de Salud	Enseñanza, servicios sociales y de salud
Otros Ss	Otros servicios
Ss. Domést.	Servicio doméstico

En lo que respecta a la diferencia de estructura ocupacional por género, en el cuadro respectivo puede notarse que las mujeres se encuentran marcadamente sobre-representadas en las ramas “Enseñanza, Servicio sociales y de Salud”, y “Servicio doméstico”, a la vez que sub-representadas en “Construcción”, “Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones” y, en menor medida, en Industria manufacturera. Como allí también puede verse, en el período bajo estudio no se han producido modificaciones importantes en la absorción del empleo por rama según género.

En lo que respecta a la absorción según tramo etario, en el cuadro correspondiente queda de manifiesto que los jóvenes se encuentra sobre-representados en “Comercio, Restaurantes y Hoteles”, a la par que sub-representados en “Administración Pública y Defensa” y “Enseñanza, servicios sociales y de salud”. Nuevamente, a lo largo del período bajo estudio prácticamente no se presentan cambios en la estructura del empleo por tramo etario.

Cuadro 20. Estructura de la población ocupada por género según rama de actividad. Argentina. 2005, 2010 y 2013. En %.

Año	Act. Prim.	Ind. Manuf.	Constr.	Com., Rest. y Hot.	Transp., Almac. y Comun.	Inter. Finan.	Adm. Páb y Def.	Enseñ., Ss Soc y de Salud	Otros Ss	Ss. Domést.
HOMBRES										
2005	2,0	18,3	13,7	25,1	10,2	10,7	7,4	6,2	5,6	0,7
2010	2,5	18,0	14,4	24,2	10,2	10,7	8,1	6,2	5,3	0,3
2013	1,5	19,0	15,0	22,6	10,7	11,0	8,5	6,1	5,2	0,3
MUJERES										
2005	0,5	10,4	0,5	22,6	2,4	9,0	7,1	22,9	6,2	18,4
2010	0,5	8,9	0,6	21,9	2,3	10,7	7,5	23,6	6,2	17,8
2013	0,3	8,7	0,6	21,1	2,2	10,4	8,3	24,0	7,1	17,3

Fuente: EPH (INDEC).

Cuadro 21. Estructura de la población ocupada por tramo etario según rama de actividad. Argentina. 2005, 2010 y 2013. En %.

Año	Act. Prim.	Ind. Manuf.	Constr.	Com., Rest. y Hot.	Transp., Almac. y Comun.	Inter. Finan.	Adm. Púb. y Def.	Enseñ., Ss Soc y de Salud	Otros Ss	Ss. Domést.
JÓVENES										
2005	1,5	17,2	9,8	33,1	6,4	9,5	4,0	5,9	6,7	6,0
2010	1,9	15,4	10,7	32,1	5,6	11,0	4,3	6,7	5,4	6,8
2013	0,9	16,5	12,8	31,7	5,1	10,3	5,1	5,2	5,7	6,9
ADULTOS										
2005	1,3	14,8	8,1	22,0	7,3	10,2	8,1	14,5	5,6	8,0
2010	1,6	14,1	8,3	21,6	7,2	10,7	8,6	14,7	5,6	7,6
2013	1,1	14,5	8,4	20,2	7,6	10,9	9,1	14,9	5,9	7,3

Fuente: EPH (INDEC).

II.5. Nivel educativo de la población ocupada según género y edad

En Argentina, hacia 2014 más del 60% de los ocupados habían completado la secundaria (esto es, doce años de formación), dentro de los cuales algo más de la mitad continuó sus estudios universitarios, grupo dentro del cual las dos terceras partes completaron la formación universitaria. En el extremo inferior, menos del 5% de la población ocupada no tiene instrucción o no terminó la escolaridad primaria. El tercio de la población ocupada restante presenta un nivel educativo de “Primaria completa” o “Secundaria incompleta”.

A esta situación del año 2014 se arriba luego de un importante proceso de creciente formación de la fuerza de trabajo nacional. En efecto, en el cuadro correspondiente se observa que entre puntas disminuye la proporción de población ocupada con “Primaria incompleta” y “Primaria completa” (en total del 28,7% al 21%), a manos de “Secundaria completa” y “Universitaria Completa” (del 39,5% al 48%).

Considerada la cuestión por género, en el cuadro correspondiente puede verse que las mujeres ocupadas presentan en general un mayor nivel educativo que los hombres. Así, mientras que en 2013 el 70% de las mismas culminaron la secundaria, y un 30% la formación universitaria, en el caso de los hombres dichos niveles ascienden a 56% y 16,5% respectivamente. En cuanto al proceso evidenciado bajo el período de estudio, el proceso de disminución del peso de la fuerza de trabajo con nivel educativo hasta primario completa y de incremento de secundaria completa y universitaria completa se dio en ambos géneros, aunque en el caso de los hombres el incremento se evidenciamás en secundaria completa que en universitaria completa, ocurriendo lo contrario con las mujeres.

Cuadro 22. Estructura de la población ocupada según nivel educativo. Argentina. 2004-2014. En %.

Año	Sin instrucción	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Univer. incompleta	Univer. completa
2004	0,6	6,3	22,3	17,3	21,2	13,9	18,4
2005	0,5	6,3	22,0	17,1	21,4	13,9	18,8
2006	0,5	6,2	21,0	17,0	22,0	14,2	19,1
2007	0,5	5,8	20,0	17,5	22,9	13,8	19,4
2008	0,4	5,6	19,7	17,0	23,8	13,6	19,9
2009	0,4	5,3	19,1	16,9	24,0	13,7	20,6
2010	0,3	4,7	18,7	16,7	24,2	13,9	21,4
2011	0,3	4,4	18,3	17,2	24,4	13,9	21,4
2012	0,4	4,3	18,1	16,6	25,7	13,4	21,5
2013	0,3	4,0	17,0	16,9	26,2	13,6	22,1
2014	0,3	3,9	17,1	17,5	26,2	13,3	21,8

Fuente: EPH (INDEC).

Cuadro 23. Estructura de la población ocupada por género según nivel educativo. Argentina. 2004-2013. En %.

Año	Sin instrucción	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Univer. incompleta	Univer. completa
HOMBRES							
2005	0,6	6,8	24,5	19,6	21,5	12,9	14,1
2010	0,3	5,4	20,8	19,7	25,1	12,9	15,7
2013	0,4	4,6	19,3	19,6	27,0	12,7	16,5
MUJERES							
2005	0,4	5,4	18,3	13,3	21,4	15,3	25,8
2010	0,3	3,8	15,9	12,5	22,8	15,3	29,4
2013	0,2	3,1	13,8	13,1	25,0	14,8	30,0

Fuente: EPH (INDEC).

III. TERCERIZACIÓN EN EL EMPLEO⁸

III.1. INTRODUCCIÓN

La tercerización laboral ha sido abordada principalmente desde dos ópticas. Por un lado, algunos estudios se han aproximado al tema a partir del efecto que este tipo de vínculo laboral genera dentro de las empresas. Desde esa perspectiva, la tercerización laboral facilitaría el impulso a la especialización productiva, la baja de costos de producción y una mayor eficiencia, lo que permitiría un incremento tanto de la producción como de la rentabilidad. En cambio, por otro lado, un conjunto de estudios analizan a la tercerización en términos de su impacto en las relaciones laborales, enfatizando su fuerte relación con la precarización de las condiciones de trabajo y las formas de contratación, sus impactos de fragmentación y división de los colectivos laborales y su vinculación con un amplio arco de formas laborales precarias y flexibilizadas.

Si bien la tercerización no necesariamente implica la precarización de las relaciones laborales, la experiencia internacional muestra que en general estos procesos van de la mano, debido a que el objetivo principal de las empresas es reducir costos laborales y transferir riesgos a terceros. La subcontratación en muchos casos tiene como objetivo central un uso flexible de la fuerza laboral, reduciendo al mínimo el stock de trabajadores permanentes y directamente contratados para reemplazarlo por una fuerza laboral con contratos precarios e incluso bajo relaciones de carácter informal. Para ello, las empresas recurren a diferentes modalidades de tercerización, como la subcontratación de bienes y servicios a pequeñas y medianas empresas, el contrato eventual a través de agencias de empleo o directamente la contratación de trabajadores independientes. Las prácticas de subcontratación implican en muchos casos el reemplazo por vínculos comerciales de lo que antes era ejecutado a través de una relación laboral. En su caso extremo, se recurre a lo que se ha denominado la deslaborización de la relación salarial, a través de la contratación de trabajadores como independientes, cuando en los hechos cumplen un régimen laboral similar al que se le exige a un trabajador en relación de dependencia.

De este modo, se observa que el objetivo central de las empresas es reducir los costos laborales, lo que lleva a asociar el fenómeno que de la tercerización a una forma de precarización de las relaciones de empleo. Esta asociación se justifica a través de los efectos

⁸ Este apartado se basa fundamentalmente en Basualdo, Victoria y Diego Morales (comp.) (2014), *La tercerización laboral. Orígenes, impacto y claves para su análisis en América Latina*, Siglo XXI Editores.

negativos que muestra la tercerización, tales como: la mayor inestabilidad de los trabajadores subcontratados (facilitando los mecanismos para que el empleo cumpla un rol importante como variable de ajuste económico) y la transferencia del costo y de los riesgos laborales del empleador al trabajador. Las modalidades legales de precarización de las relaciones de empleo se generalizaron a partir de los años ochenta en el marco de las reformas laborales impulsadas que dieron lugar a una mayor flexibilidad en los modos de contratación y uso de la fuerza de trabajo⁹.

A pesar de la falta de estadísticas comprensivas y exhaustivas, existen algunos estudios nacionales y regionales disponibles que sugieren que los alcances de la problemática son extensos en la región, y que el avance de la tercerización está estrechamente vinculado con algunas variables clave, como el grado de fortaleza del movimiento sindical en cada caso, las dinámicas internas y la presencia de la organización sindical de base así como también con otras cuestiones más amplias pero decisivas, por ejemplo, las grandes líneas de políticas económicas articuladas en cada caso con distintos proyectos de integración regional e internacional.

III.2. APROXIMACIONES A LA TERCERIZACIÓN EN ARGENTINA

a) Respecto a las posibilidades de su medición

En cuanto a la medición específica de la tercerización sobre el mercado laboral, ninguna de las fuentes disponibles permite una captación adecuada que posibilite conocer su impacto. Si bien hay una vasta evidencia empírica de que existe una fuerte vinculación entre precarización del empleo y tercerización, no es posible deducir directamente una situación de otra. La precarización de las relaciones laborales no es un atributo específico de la tercerización, ni la informalidad un resultado unívoco de dichas prácticas. Para identificar con mayor precisión los indicadores disponibles para evaluar el impacto de la tercerización sobre la precariedad e informalidad laboral, a partir de la información disponible se puede abordar la problemática teniendo en cuenta las siguientes modalidades: la subcontratación de empresas para la provisión de bienes y servicios, la triangulación de las relaciones a través de agencias de colocación de empleo eventual y la contratación de trabajadores autónomos con los cuales las

⁹ Perelman, L. (2001), “El empleo no permanente en la Argentina”, en Desarrollo Económico, vol. 41, n° 161, pp.71-96

empresas encaran un vínculo comercial. En los casos del empleo eventual y de la contratación de trabajadores independientes, la tercerización en sí misma adopta un carácter precarizante¹⁰. La mayor dificultad se presenta a la hora de identificar los procesos de tercerización cuando se trata de una empresa que subcontrata a otra para la provisión de bienes y/o servicios o para la provisión de mano de obra. Si bien el cuestionario de la EPH incluye una pregunta que tiene por objetivo identificar si el trabajador está en una relación de carácter triangular, lamentablemente los resultados no están disponibles en las bases que publica el INDEC.

En la medida en que no existe un acceso público a esta información, la relación que se puede establecer entre tercerización e informalidad es indirecta, ya que se presume que las empresas subcontratistas son más propensas a evadir las regulaciones laborales, y por tanto que entre estas empresas se concentraría buena parte de los trabajadores marginados de sus derechos laborales. Bajo la figura de contratación de un trabajador autónomo se esconde muchas veces una modalidad de fraude laboral que implica desconocer el carácter dependiente del vínculo laboral; de este modo el empleador evade los costos y las responsabilidades que conlleva dicho vínculo. En este caso específico, la EPH sí permite identificar este tipo de situaciones, ya que estos trabajadores son incluidos en el universo de los trabajadores asalariados que no son registrados por sus empleadores ante la seguridad social, pero que aportan al sistema jubilatorio en calidad de autónomos.

b) Tercerización e Informalidad

La informalidad es un fenómeno multidimensional que ha ido modificándose con el transcurso del tiempo. Un inconveniente importante para su análisis se vincula con la imprecisión que ha caracterizado a su conceptualización, y que se ha reflejado en la presencia de un debate de larga data, todavía inconcluso, respecto de la aplicación del concepto a distintos procesos de la economía y del mercado laboral.

Uno de los ejes en los que se centró la discusión es en cómo se establecen los límites entre sector formal y sector informal y el tipo de articulaciones que se establece entre ambos, en relación a si el acento debía estar puesto en el tipo de organización de la producción, o bien en si la actividad productiva y laboral estaba encuadrada en el marco normativo. A inicios de la década de 1970, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), estableció como sector

¹⁰ Battistini, O. (2010), “La subcontratación en la Argentina”, en Documentos de Debate, Buenos Aires, Lasos/CEFS/CTA

informal (o no estructurado) a las formas de organización de la producción características de economías en desarrollo, que tenían por función proveer de ingresos a aquella porción de la población que quedaba marginada de los procesos de modernización de la estructura económica. En este marco, el sector informal incluía actividades por cuenta propia de escasa calificación y unidades productivas de reducido tamaño, baja productividad, con escasa o nula dotación de capital, predominio de trabajo familiar y que operaban al margen de las regulaciones legales y de la economía formal¹¹.

En los últimos años de la década del ochenta, Portes y Haller (2004)¹² rompieron con la visión dualista, ya que plantearon que el sector informal estaba fuertemente vinculado y subordinado al sector formal y que tenía un rol relevante en el propio proceso de acumulación de capital. Es decir que establecieron una relación causal entre las prácticas de tercerización y el desarrollo de una porción del universo de la informalidad. El sector informal urbano queda conformado por aquellos agentes económicos cuyo accionar no se encuentra dentro de las normas institucionales establecidas o a los que se niega su protección”, y se compone de un agregado heterogéneo que incluye las actividades tradicionales orientadas a generar un ingreso de subsistencia pero también aquellas “orientadas a mejorar la flexibilidad de la gestión y reducir los costos laborales”¹³.

A partir de las fuentes de información disponibles que existen en Argentina es posible caracterizar a los diferentes componentes del sector informal, a partir del incumplimiento de las normas legales que regulan la actividad económica y laboral. La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para el área metropolitana del Gran Buenos Aires (GBA) revela que en 2005: el 30% de trabajadores informales estaba representado por asalariados en unidades productivas formales, es decir, en unidades que cumplían con al menos alguna de las regulaciones económicas o laborales; el 26% por trabajadores por cuenta propia en unidades informales; el 18% por los asalariados en hogares; y el 17% por asalariados informales en unidades informales. Más recientemente, en 2009, la Encuesta Anual de Hogares de la Ciudad de Buenos Aires realizada por la Dirección de Estadística y Censo de la Ciudad de Buenos Aires, mostró una tendencia similar. El 42% de los trabajadores informales eran asalariados empleados en unidades que cumplían con al menos alguna de las normas impositivas,

¹¹Chen, M. A. (2012), *La economía informal: definiciones, teorías y políticas*, Documento de Trabajo n° 1, Wiego.

¹²Portes, A. y W. Haller (2004), “La economía informal”, serie *Políticas Sociales*, n° 100, Santiago de Chile, Cepal.

¹³ Perelman, op. cit.

contables o laborales. Según datos de la Encuesta Nacional de Protección y Seguridad Social (Enapross) de 2011, en algunas ramas –como la construcción y los servicios personales– la informalidad laboral se genera principalmente en unidades informales, en tanto que en la de servicios financieros y empresas, o en transporte, es más habitual que el empleo informal se localice en unidades formales, que emplean al mismo tiempo trabajadores registrados y no registrados (MTEySS, 2013).

c) Tercerización y empleo no registrado

El “empleo no registrado”, definido como una forma de contratación laboral en la cual el empleador evade las contribuciones a la seguridad social (o, dicho de otra manera, el conjunto de asalariados a los cuales no se les efectúa el descuento jubilatorio), es un indicador muy adecuado para medir el grado de desprotección laboral que afecta a los trabajadores^{14,15}. En este sentido, ampliamos aquí lo ya mencionado previamente respecto de la evolución del empleo no registrado.

El crecimiento del empleo luego del estallido de la convertibilidad que dio lugar a la marcada reducción en la tasa de desempleo en el marco de la evolución general del empleo, a lo cual contribuyó una política activa del Estado en materia de fiscalización y promoción del empleo registrado y la revisión de parte del entramado legal que había promovido la flexibilidad en los modos de contratación laboral. Así, entre 2004 y 2012 el empleo asalariado total creció a una tasa promedio anual del 2,2%, período en el cual la tasa de crecimiento del empleo asalariado registrado más que duplicó la del empleo asalariado total, mientras que el empleo asalariado no registrado se redujo a una tasa anual promedio del 2,6%. El saldo fue una pronunciada caída de la tasa de no registro. Esta tendencia contrasta marcadamente con el período bajo el régimen de convertibilidad, en el cual el crecimiento del producto no estuvo acompañado de un crecimiento del empleo, pero sí de un aumento en la incidencia de la precariedad laboral¹⁶.

¹⁴ Marshall, A. (2003), Empleo no registrado en la Argentina: Estudio de sus salarios relativos, Proyecto de cooperación técnica OIT/ Gobierno Argentino (MTEySS), “Enfrentando los retos al trabajo decente en la crisis argentina”, serie de documentos de trabajo n° 5.

¹⁵ Perelman, L. (2008), “El empleo no registrado en la Ciudad de Buenos Aires: tendencias e impacto sobre la población asalariada, 2003-2007”, Cuadernos de Trabajo del Cedem, n° 9.

¹⁶ Cortés, R. y J. Graña (2013), “Empleo no registrado: algunas hipótesis sobre su persistencia 2003-2011”, XI Congreso nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, ASET.

Sin embargo, pese a la buena performance que tuvo en términos históricos la generación de puestos de trabajo registrados, a partir de 2008-2009, en el marco de la crisis internacional, se desacelera el crecimiento del empleo registrado, de modo que hacia fines del período bajo estudio prácticamente un tercio de los asalariados continuaban marginados de sus derechos laborales básicos.

De esta forma, si tomamos en conjunto el período 2004-2012, se observa efectivamente una relación inversa entre crecimiento económico y precariedad, resultado que en principio sería compatible con las visiones dualistas de la informalidad que destacan su naturaleza contracíclica. Sin embargo, a partir de 2008-2009 el empleo no registrado opera en un sentido completamente inverso y más acorde a aquellas interpretaciones que destacan su carácter articulado con las prácticas de tercerización de las grandes empresas¹⁷. En línea con esta visión, el empleo no registrado resulta la principal variable de ajuste para reducir los planteles en momentos de crisis o desaceleración del crecimiento económico, pero también una alternativa para las empresas de incorporar empleo flexible en un contexto de crecimiento económico más incierto.

En este contexto en el cual el empleo no registrado no logra continuar disminuyendo, en el año 2014 (ya fuera de nuestro período de estudio), el gobierno lanzó la Ley de Promoción del Trabajo Registrado y Prevención del Fraude Laboral N°26.940, con el objetivo explícito de fomentar el trabajo digno, que garantice acceso a la representación sindical, a la salud y a la jubilación.

La ley incluye dos tipos de herramientas esenciales, el Registro de Empleadores con Sanciones Laborales (REPSAL) y los regímenes de promoción del empleo registrado. El REPSAL tiene por finalidad hacer públicas las sanciones firmes por trabajo no registrado que sean aplicadas por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, por la Administración Federal de Ingresos Públicos, etc. La publicación de la sanción en el REPSAL implicará para los empleadores sancionados, mientras permanezcan en el Registro, la imposibilidad de acceder a los programas, acciones asistenciales o de fomento, beneficios o subsidios administrados, implementados o financiados por el Estado nacional, acceder a líneas de crédito otorgadas por las instituciones bancarias públicas, celebrar contratos de compraventa, suministros, servicios, locaciones, consultoría, alquileres con opción a compra, permutas, concesiones de uso de los

¹⁷ Cortes y Graña, *op.cit.*

bienes del dominio público y privado del Estado nacional, que celebren las jurisdicciones y entidades comprendidas en su ámbito de aplicación. Tampoco podrán participar en concesiones de obras públicas, concesiones de servicios públicos y licencias

Por su parte, Los regímenes de promoción del trabajo registrado consisten fundamentalmente en la reducción de aportes patronales para los nuevos empleados, particularmente para micro-empleadores, y en menor medida para empresas de hasta 80 empleados.

d) Las ramas de actividad más vinculadas a las subcontratación laboral

Si bien es difícil a priori sacar conclusiones respecto del rol que juegan las estrategias de subcontratación en la persistencia de altos índices de precariedad laboral, un análisis centrado en las ramas de actividad puede arrojar cierta luz sobre esta problemática. Entre 2009 y 2012 el crecimiento del empleo en las ramas construcción, transporte, almacenamiento y construcciones y servicios inmobiliarios y a empresas fue centralmente motorizado por el empleo no registrado.

El sector construcción ha presentado tradicionalmente los índices más altos de precariedad laboral. En 2012, casi siete de cada diez asalariados no estaban registrados ante la seguridad social, y prácticamente un tercio mantenía un vínculo laboral de carácter inestable. Esta situación se vincula claramente con la modalidad organizativa que prevalece en el sector, en el cual se combinan situaciones de autoempleo y empleo no registrado en pequeñas unidades que se especializan en la reparación de viviendas particulares, con las prácticas de tercerización de las grandes empresas constructoras que cada vez más se abocan a las tareas de gestión y coordinación de proyectos y derivan parte de su actividad a empresas subcontratistas que albergan mayores niveles de informalidad laboral¹⁸. De hecho, desde 2009 se desacelera de manera notable la creación de empleo (crece sólo un 11% entre 2009 y 2012), a la vez el reclutamiento se concentra en mayor medida en formas precarias de contratación (casi el 90%). La contundencia de estos guarismos permite hipotetizar que en los últimos años ha habido una profundización de las prácticas de subcontratación por parte de las grandes empresas constructoras, y un ajuste en los costos vía evasión previsional.

¹⁸ Groisman, F. M. E. Sconfienza, A. Vergara, S. Boffi y J. Liniado (2013), “Precariedad, informalidad y normas laborales en Argentina”, XI Congreso nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, ASET.

Las ramas transporte, almacenamiento y comunicaciones, y servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler que presentan niveles de no registro relativamente altos (en 2012: 38,9% y 30,4% respectivamente) y persistentes a lo largo del período, lo cual se refuerza con las tendencias mencionadas para la última etapa. Entre 2009 y 2012 prácticamente el 50% del empleo generado en estas ramas corresponde a puestos de trabajo no registrados. Cabe destacar que estas actividades albergan buena parte de las áreas que son objeto de las políticas de tercerización por parte de las grandes empresas, ya que en muchos casos no implican en forma directa a su actividad principal, sino a servicios conexos como logística, limpieza, seguridad, contabilidad y call centers¹⁹. Por ejemplo, una encuesta realizada en 2009 a empresas multinacionales reveló que el 58% de las empresas tercerizan la capacitación y el desarrollo, y el 48% la liquidación de sueldos²⁰.

Una tendencia similar, pero de menor intensidad, se observa también en la industria, ya que entre 2009 y 2012 parte del incremento de los puestos de trabajo se da a través de modos precarios de contratación. Si bien es difícil ahondar sobre la base de los datos de la EPH acerca de la dinámica propia que adquiere este proceso en las diferentes ramas manufactureras, en principio se pueden distinguir algunas actividades que presentan altos niveles de informalidad, entre las que se destacan confección de prendas de vestir, calzado y algunas subramas de la alimentación, puesto que en algunos casos la informalidad alcanza a más del 50% de los trabajadores. El caso más emblemático y notorio ha sido sin duda el de la industria de la confección, debido al estado público que ha tomado la existencia de talleres clandestinos, donde imperan condiciones de extrema explotación. En muchos casos estos talleres forman parte de una cadena de subcontratación que involucra a las grandes empresas-marca, que cada vez más se ocupan en forma exclusiva de las etapas de diseño y comercialización, y tercerizan las diferentes fases de producción²¹. Este sector resulta además ilustrativo de cómo la imposición de condiciones degradantes y bajos precios promueve que las unidades de menor envergadura evadan los costos regulatorios laborales e impositivos. Un estudio realizado sobre la cadena de subcontratación en la industria de la confección en la Ciudad de Buenos Aires

¹⁹ Battistini, *op. cit.*

²⁰ Novick, M. y H. Palomino (2011), “Filiales de empresas multinacionales en la Argentina: sus estrategias, prácticas de empleo, relaciones laborales y modalidades de inserción internacional”, en M. Novick, H. Palomino y M. S. Gurrera (coords.), *Multinacionales en la Argentina Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, Buenos Aires, MTEySS y PNUD.

²¹ Groisman y otros, *op. cit.*

revela que del 100% del precio final de las prendas, los talleres informales apenas reciben algo más del 3%²².

El sector siderúrgico ha sido emblemático del modo en que grandes empresas utilizan el recurso de la tercerización para desentenderse de obligaciones laborales y ajustar rápidamente los planteles en función del ciclo económico, pero también promover un fuerte disciplinamiento en aquellas fracciones de trabajadores con vínculos laborales inestables. En este caso, más que la vía del no registro, se observa un uso fraudulento de figuras del empleo eventual a través de agencias de empleo²³ o de cooperativas conformadas por ex trabajadores de las empresas²⁴.

Un comentario particular merece la rama de administración pública, defensa y seguridad. Un sector que por definición debería estar exento de este tipo de contrataciones. La expansión de las formas precarias de contratación en el Estado fue impulsada a partir de la declaración en 1989 de la emergencia económica y el congelamiento de las vacantes de su planta permanente, y fundamentalmente partir de 1995, cuando a través del Decreto presidencial 92/95 se legalizó el régimen de contrataciones de personal temporario del Estado y la contratación de trabajadores “autónomos”²⁵. En muchos casos los trabajadores bajo este régimen son recontractados sucesivamente a lo largo de varios años y cumplen con un régimen similar al de un trabajador asalariado, pero no gozan ni de la estabilidad ni de los derechos laborales de un trabajador dependiente. En parte esta situación fue morigerada a partir de 2006, ya que se igualaron varios de los derechos de los trabajadores contratados a término con los trabajadores de planta. Sin embargo, aún sigue siendo significativo el no registro en el propio seno del Estado (10% en 2012), y lo más llamativo es su expansión en los últimos años. Prácticamente el 20% del crecimiento del empleo entre 2008 y 2012 correspondió a empleos no registrados.

²² Programa CEA – OIT (2011). Promoción municipal del empleo, Programa CEA-OIT. 1a ed. Buenos Aires: Oficina de País de la OIT para la Argentina.

²³ Perelman, L. y P. Vargas (2013), “Imputaciones morales y precarización laboral entre los jóvenes de una fábrica siderúrgica en la Argentina”, en Trabajo y Sociedad, n° 21, diciembre, pp. 403-413.

²⁴ Esponda, M. A. (2012), “Tercerización en la industria. El caso de la formación de empresas de ex trabajadores en la ex Propulsora Siderúrgica (Siderar-Ensenada)”, tesis de maestría (inédita), Programa de Posgrado en Antropología Social-Universidad Nacional de Misiones.

²⁵ Gonilski, M. (2013), “Transformaciones y continuidades en el vínculo laboral de los empleados públicos argentinos Tercerización.indb 214 15/07/14 12:22 la tercerización y el mercado de trabajo... 215 (1990-2011). Un estudio de caso sobre los trabajadores del Poder Ejecutivo nacional”, en Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Argentina n° 5, pp. 75-109.

La contratación de trabajadores independientes, que tuvo mucha difusión en el empleo estatal, es otra de las formas que ha tomado impulso como parte de las estrategias de tercerización de las empresas. En aquellos casos en los que los trabajadores cumplen un régimen similar al de un trabajador asalariado se trata, en los hechos, de un fraude laboral y son captados a través de la EPH como trabajadores no registrados. Entre 2004 y 2012 creció la proporción de trabajadores que no están registrados por sus empleadores pero que aportan para sí mismos al sistema de seguridad social. Además, prácticamente la mitad de estos trabajadores emiten facturas por honorarios, cuando en los hechos mantienen un régimen laboral de carácter dependiente. En algunos sectores como educación y salud, esta modalidad llega a explicar prácticamente el 50% del empleo no registrado. También es importante su peso en el empleo estatal, y en los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler. En general, esta modalidad de no registro afecta a la mano de obra más calificada y se la utiliza como un recurso para abastecerse de profesionales sin asumir las obligaciones de la relación laboral.

e) *Tercerización y Empleo Eventual*

Otra modalidad de tercerización que impacta sobre los niveles de precariedad laboral, como ya se adelantó, es el empleo eventual a través de agencias de colocación de empleo. En este sentido, sobre la base de los registros de la cámara empresaria que nuclea a las agencias de empleo intermediarias de la contratación (Faett) es posible afirmar que entre 2003 y 2011 la demanda de empleo eventual prácticamente se duplicó y aumentó su incidencia en el empleo total²⁶. Dado que el carácter eventual de una actividad no debería estar influido por el ciclo de crecimiento económico, estos primeros datos ponen en cuestión cuál es el uso que efectivamente realizan las empresas de esta figura contractual. Por otro lado, el análisis de la evolución del empleo eventual a través de agencias en el período 2008 y 2011, sobre la base de registros administrativos del Estado, arroja que si bien es baja su incidencia en el empleo total (alrededor de un 2%), su distribución es muy desigual entre actividades y empresas, y muy sensible a los ciclos de crecimiento económico²⁷.

²⁶ Trajtemberg, D. y Varela, H. (2013), “Movilidad laboral de los trabajadores con contratos eventuales: ¿mecanismo de inserción en empleo regulares o regularización de la inestabilidad laboral?”, XI Congreso nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, ASET

²⁷ Trajtemberg y Varela, *op.cit.*

Estos resultados pondrían en evidencia que en muchos casos esta modalidad es más bien utilizada como uno de los recursos para flexibilizar parte del plantel de trabajadores, y no necesariamente responde a las condiciones de eventualidad que marca la ley. La EPH registra un uso aún más intensivo de los contratos eventuales en el conjunto de las actividades productivas y su fuerte vinculación con los mecanismos de evasión de las obligaciones laborales. En 2012, alrededor del 10% de los asalariados estaban empleados en un puesto con una duración determinada, de los cuales el 75% no estaban registrados en la seguridad social.

IV. REMUNERACIÓN DEL TRABAJO

IV.1. Reglamentación de ingresos salariales mínimos - Salario Mínimo Nacional (SMN)

El salario mínimo establece un piso de remuneraciones para todos los asalariados registrados del país, independientemente de la rama de actividad de pertenencia, lugar de trabajo y de la categoría profesional correspondiente a la tarea en que se desempeñen, siendo una herramienta central de política pública. Estrictamente, se lo define como “*la menor remuneración que debe recibir en efectivo el trabajador sin carga de familia, en su jornada legal de trabajo, de modo que le asegure alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, asistencia sanitaria, transporte y esparcimiento, vacaciones y previsión*”, teniendo ese derecho el trabajador mayor de 18 años (no aprendiz). En Argentina, está establecido por la Constitución Nacional y tiene su origen legal en 1964. La norma persigue la finalidad social de asegurar condiciones de vida dignas a los trabajadores y a sus familiares.

El mismo se instituye por intermedio del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil (CNEPS) creado con la sanción de la Ley de Empleo en 1991, que tiene carácter tripartito. En él están representados tanto los empleadores y los trabajadores como el Estado nacional. Más específicamente, el Consejo está formado por 16 representantes de empresas y 16 de trabajadores y por un presidente nombrado por el MTEySS. Sus decisiones se toman por mayoría de dos tercios y si no hay acuerdo, el presidente del Consejo lauda sobre los puntos en controversia. Los objetivos son: el establecimiento de un límite inferior básico para la estructura salarial; un instrumento de política macro para alentar la demanda agregada y mejorar los niveles de empleo y la distribución de ingresos; la protección de grupos vulnerables de trabajadores; y la determinación de salarios “justos”.

Durante la década de los noventa, el CNEPS se reunió sólo en dos ocasiones, ocurriendo la última actualización en 1993. Esta situación coincide con el deterioro generalizado de las condiciones del mercado de trabajo, a las que ya se hizo referencia. Por otra parte, la Ley de Empleo prohibía tácitamente que el salario mínimo fuera fuente de referencia o de regulación de otras instituciones monetarias como, por ejemplo, la jubilación, los básicos de convenios y las asignaciones familiares, entre otros.

En contraposición, en 2003, se volvió a convocar al Consejo, y hasta la actualidad sesionó una vez por año con la finalidad de actualizar su nivel periódicamente (incrementos en dos o tres cuotas a lo largo del año, según el año), a la vez que se derogó la norma que prohibía emplear el salario mínimo como referencia para actualizar los otros institutos mencionados. Como se verá más adelante, la recuperación de la economía posdevaluación abrió el camino para la discusión salarial entre los tres actores mencionados, y la negociación del SMVM es un claro ejemplo de ello. Así, el objetivo de promover desde el Estado una pauta salarial en la negociación colectiva también puede ser tomado como un indicador de concertación.

En este contexto, un importante aspecto a destacar es que la convocatoria al Consejo en la década reciente significó un espacio que implicó una activa participación de actores sindicales (CGT y CTA), contando además con la presencia de los actores empresarios Unión Industrial Argentina (UIA) y la Cámara Argentina de Comercio (CAC) y del MTEySS.

En el siguiente cuadro se resume la información relevante del período en torno al establecimiento del SMVM.

Cuadro 24. Características fundamentales del establecimiento del SMVM. Argentina. 2004 – 2014.

Año	Fecha del acuerdo	Valor final	Aumento final	Etapas
2004	2 de septiembre	\$ 450	50,0%	sep-04 (50%)
2005	1 de junio	\$ 630	40,0%	may-05 (13%), jun-05 (13,3%) y jul-05 (13,3%)
2006	28 de julio	\$ 800	27,0%	ago-06 (21%), sep-06 (3%) y nov-06 (3%)
2007	11 de julio	\$ 980	22,5%	ago-07 (13%), oct-07 (8%) y dic-07 (3%)
2008	28 de julio	\$ 1.240	26,5%	ago-08 (22%) y dic-08 (4%)
2009	30 de julio	\$ 1.500	21,0%	ago-09 (13%), oct-09 (3%) y ene-10 (5%)
2010	5 de agosto	\$ 1.840	22,7%	ago-10 (16%) y ene-11 (7%)
2011	26 de agosto	\$ 2.300	25,0%	sep-11 (25%)
2012	28 de agosto	\$ 2.875	25,0%	sep-12 (16%) y feb-13 (9%)
2013	25 de julio	\$ 3.600	25,2%	ago-13 (15%) y ene-14 (10%)
2014	1 de Septiembre	\$ 4.716	31,0%	sep-14 (22%) y ene-15 (9%)

Fuente: MTEySS

Como puede verse en el correspondiente cuadro, el SMVM durante el período bajo estudio tuvo un marcado crecimiento en términos reales; en concreto, el poder de compra del mismo creció alrededor del 50% (habiendo alcanzado el 60% hacia 2013). En términos generales, dicho incremento es superior al evidenciado en el conjunto de la economía sólo en 2004, mientras que en el resto de los años su evolución algo inferior al conjunto. Así, la proporción que el SMVM representa de este último se ha incrementado en el lapso en cuestión, a partir de lo sucedido en 2004, para luego mantenerse relativamente constante, con una leve tendencia declinante.

Si se desagrega esta afirmación en función de distintos indicadores, puede verse que hacia 2004 el SMVM representaba el 33% del PBI per capital, nivel que asciende al 40% en 2005, para 2014 dicha proporción se elevó hasta el 43,8%. Si, en cambio, se compara el SMVM con el salario de los asalariados registrados, antes que nada debe recordarse lo previamente mencionado respecto de la divergencia entre el salario informado por la EPH y el SIPA. Así, considerando la primera de las fuentes, puede notarse que el SMVM representaba en 2004 el 44% del salario promedio de los asalariados registrados, nivel que ascendió en 2005 al 55%, retrocediendo levemente hacia 2014 (52,4%). Si, en cambio, consideramos la información provista por el SIPA, la tendencia resulta similar, claro que a un nivel inferior. En concreto, en 2004 el SMVM representaba el 33,6% del salario registrado, nivel que asciende en 2005 a 41,7%, alcanzando su pico en 2009 (43%). A partir de allí, el salario registrado evoluciona en mayor medida que el SMVM, de modo que la proporción en cuestión retrocede hasta 36,6% en 2014.

De modo adicional, pero no por ello menos importante, cabe notar que, excepto en 2004, el SMVM resulta en todos los años mayor al salario correspondiente a los asalariados no registrados, nivel que alcanza su pico también en 2009, cuando el SMVM superaba en un 26,5% a dicho salario. A partir de allí la proporción se redujo hasta el 9% en 2014. Esta evolución resulta particularmente llamativa, porque implica que el salario de los asalariados no registrados estaría evidenciando un comportamiento particularmente dinámico, lo cual no encontraría mayor fundamento económico. En otros términos, es un dato que hace dudar de la veracidad del salario informado por la EPH para los asalariados no registrados.

Cuadro 25. Salario Mínimo, Vital y Móvil. En moneda corriente, evolución real, proporción respecto del PBI per cápita y el salario promedio de la economía y en dólares corrientes. Argentina. 2004 - 2014.

Año	SMVM		SMVM / PBI pr corr per cap (%)	SMVM / Salario Promedio (%)			SMVM en dólares corrientes
	\$arg corrientes	Real (2004=100)		Asal. Registrados		Asal no registrados (EPH)	
				EPH	SIPA		
2004	383	100,0	32,84	43,8	33,6	92,9	131,13
2005	555	132,0	39,72	54,8	41,7	114,8	191,14
2006	694	148,9	40,12	55,4	43,1	122,4	227,27
2007	858	156,7	39,40	56,9	43,6	124,3	277,27
2008	1.075	154,5	39,84	56,6	42,9	122,9	341,90
2009	1.317	165,1	44,78	57,6	43,0	126,5	354,89
2010	1.600	163,0	42,82	57,0	42,1	123,6	410,65
2011	1.993	164,5	42,29	55,0	40,1	117,7	484,98
2012	2.423	161,7	43,51	53,7	38,2	114,5	532,53
2013	3.035	161,4	45,04	53,5	38,0	108,2	554,04
2014	3.867	149,8	43,80	52,4	36,6	109,2	476,15

Fuente: Elaboración propia sobre la base de MTEySS, EPH-IDEC y CIFRA.

IV.2. SMVM y salario efectivo

En el primer capítulo del presente informe se presentó la evolución general del salario, considerando la situación diferencial de los asalariados según calidad del vínculo laboral. Corresponde ahora analizar dicha situación en el marco referencial del SMVM. En este sentido al momento de analizar la distribución de los asalariados según el monto de su ingreso comparado con tramos del SMVM, se encuentra como dificultad fundamental el hecho de que tal ejercicio sólo puede realizarse a partir de la EPH que, como ya se ha puesto de manifiesto, presenta un nivel de salario para los asalariados registrados menor al informado por el SIPA. Este aspecto debe tenerse en cuenta al momento de interpretar los resultados que se presentan en el siguiente cuadro.

Aclarado lo anterior, en el cuadro en cuestión puede observarse que hacia 2005 el 36.5% de los asalariados cobraban menos de un SMVM, nivel que se redujo a 33.3% en 2010 y 28,8% en 2014. Como es de esperar, este grupo está integrado particularmente por asalariados no registrados: en 2005 el 63,5% de ellos percibía un sueldo de menos de un SMVM, proporción

que se redujo al 59,6% en 2014. En el otro extremo, también se redujo la proporción de asalariados que cobran más de 4 SMVM: de 8,6% al 6,2% considerando el universo de asalariados entre 2005 y 2014, tendencia que se verifica tanto en los asalariados registrados como en los no registrados.

Cuadro 26. Distribución de asalariados por condición de registro según relación entre salario y SMVM. Argentina. 2005, 2010 y 2014.

Año	menos de 1 SMVM	entre 1 y 2 SMVM	entre 2 y 4 SMVM	más de 4 SMVM
ASALARIADOS REGISTRADOS				
2005	15,1	50,8	26,7	7,4
2010	16,1	50,1	28,0	5,7
2013	13,1	49,6	31,6	5,8
2014	13,2	48,6	31,8	6,3
ASALARIADOS NO REGISTRADOS				
2005	63,5	21,2	5,2	10,0
2010	64,8	22,7	4,9	7,6
2013	58,8	28,6	6,1	6,5
2014	59,6	28,6	5,9	5,9
TOTAL ASALARIADOS				
2005	36,2	37,9	17,4	8,6
2010	33,3	40,4	19,9	6,4
2013	28,5	42,5	23,0	6,0
2014	28,8	41,9	23,1	6,2
TOTAL OCUPADOS				
2013	32,2	40,0	21,3	6,5
2014	33,3	38,9	20,9	6,9

Fuente: MTEySS y EPH-INDEC.

De esta manera, es posible derivar que el incremento del SMVM produjo una mayor concentración de los asalariados en los tramos intermedios. De hecho, las reducciones

mencionadas son absorbidas tanto por el tramo que va de 1 a 2 SMVM, como de 2 a 4. Considerando al total de asalariados, el primer grupo pasa de 37,9% a 42% entre 2005 y 2014, mientras que el segundo lo hace del 17,5% al 23%. En este contexto general, el aumento del primer grupo se verifica sólo en asalariados precarios (21,2% en 2005 a 28,6% en 2014), mientras que el segundo movimiento se explica por lo ocurrido dentro de los asalariados protegidos (26,7% en 2005 a 31,8% en 2014). Finalmente, como también puede verse, el conjunto de los ocupados presenta una situación relativamente similar a la evidenciada en el total de asalariados, con una leve mayor proporción en los ocupados que ganan menos de 1 SMVM, a costa de los que perciben un ingreso de hasta 4 SMVM.

Como resultado de las tendencias evidenciadas en la economía nacional tanto en términos de empleo como de ingreso, y del impacto de la política de actualización del SMVM, en el siguiente cuadro puede observarse que ha disminuido la proporción de asalariados y de ocupados que ganan menos que el respectivo ingreso promedio (salario e ingreso de la ocupación principal, respectivamente). Así, en ambos casos se percibe que en 2005 un 64% de los asalariados ganaba menos que el salario promedio, nivel que es prácticamente idéntico al considerar el conjunto de los ocupados. Dicho nivel se ha reducido al 62% en 2010 y al 59% en 2013, lo cual constituye otra evidencia de la mejora en la distribución del ingreso evidenciada en el período bajo estudio (estrictamente, evidencia una mayor concentración del mismo).

Cuadro 27. Proporción de ocupados que perciben un ingreso menor al promedio. Asalariados y Ocupados. Argentina, 2005, 2010 y 2013. En %.

Año	% que gana menos que el salario promedio		% que gana menos que el IOP promedio	
	Salario promedio	Asalariados	IOP promedio	Ocupados
2005	796	64,0	778	64,3
2010	2.301	62,0	2.262	61,9
2013	4.748	59,0	4.568	59,5

Fuente: EPH - INDEC

En este marco, y dadas las diferencias que existen entre la información salarial provista por SIPA y EPH, resulta de interés señalar que, según el Boletín de Estadísticas de la Seguridad Social, en mayo de 2012 el 65% de los asalariados se encontraba concentrado en el grupo que

ganaba en dicho momento menos que el salario promedio. En este sentido, para el segundo trimestre de 2012, para el conjunto de asalariados (registrados y no registrados) dicho nivel ascendía a 59,5%. Esto es, se trata de niveles relativamente similares, aunque se pone en evidencia que en EPH se encuentran subestimados o ausentes los asalariados con ingresos más elevados.

Finalmente, cabe destacar que a lo largo del período se ha reducido la brecha de ingresos según género. Más específicamente, mientras que hacia 2005 los ocupados masculinos percibían un ingreso 48% mayor, dicho porcentaje descendió hacia 2014 al 34%.

Cuadro 28. Brecha de ingresos de la ocupación principal según género. Total de ocupados. Argentina, 2005, 2010 y 2014.

Año	Brecha
2005	1,48
2010	1,35
2014	1,34

Fuente: EPH - INDEC

V. LIBERTAD SINDICAL Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA

V.1. Especificidades del modelo sindical y de la negociación colectiva en Argentina²⁸

En Argentina, los sindicatos tienen un amplio potencial y una gran capacidad de influir en las condiciones de trabajo y de vida de los asalariados. Esta capacidad varía en las diferentes etapas, ya que no depende solo o simplemente de su acción sino de otros factores estructurales condicionantes. Más específicamente, la negociación colectiva ha cumplido en Argentina un rol clave como herramienta de los sindicatos, siendo su contenido salarial la negociación del poder de compra de los trabajadores. Sin embargo, la aplicación de la negociación colectiva estuvo condicionada por los sucesivos quiebres institucionales y por las orientaciones registradas en los patrones de acumulación económica.

La normativa que regula la negociación colectiva está dada principalmente por dos principales leyes: la Ley de Convenciones Colectivas de Trabajo (14.250) y la Ley sobre Procedimientos de Negociación Colectiva (23.546). La estructura de la negociación colectiva argentina presenta dos determinantes estructurales, de tipo jurídico-institucionales, que se han mantenido estables a lo largo de la historia, moldeando las relaciones laborales: la organización sindical estructurada por rama de actividad, por un lado, y la fuerte regulación por parte del Estado en materia de relaciones del trabajo, por el otro.

Más específicamente, el Estado regula la actividad sindical y tiene determinadas atribuciones, que ejerce desde el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), la principal autoridad de aplicación. Por otra parte, en la Ley de Asociaciones Sindicales (N° 23.551) y en la Ley de Negociación Colectiva (N°14.250) es desde donde puede verse la intervención estatal, donde se destacan tres elementos clave: a) el otorgamiento de la personería gremial, b) la homologación de acuerdos y convenios colectivos de trabajo y c) la extensión de la cobertura de la negociación.

²⁸Este apartado se basa principalmente en dos trabajos: Trajtemberg, D. y C. Borroni (2013) “La relación entre la estructura de la negociación colectiva y el desempeño de la economía. Aspectos teóricos y evidencias sobre el caso argentino” en Senén Gonzalez, C. y A. Del Bono (comp.) “Revitalización sindical. Alcances y perspectivas”, Prometeo, Universidad Nacional de La Matanza, ISBN 978-987-1635-60-3, Pp 29-53, Buenos Aires; y, Trajtemberg, D. y C. Borroni (2011) “Representación Sindical en los Establecimientos y Brecha Salarial” en Novick, M. y Villafañe, S. (coord.) “Distribución del ingreso. Enfoques y políticas desde el sur”, PNUD y MTEySS, ISBN 978-987-1560-24-0, Pp 263-288, Buenos Aires.

En cuanto al primer punto, es el MTEySS el que tiene la facultad de otorgar la personería gremial²⁹, es decir define qué organización sindical detenta la representación de los trabajadores. Esto lo define en función de la organización sindical con mayor cantidad de afiliados de su correspondiente ámbito, ya sea rama de actividad o empresa. De esta forma, el sindicato que obtenga la personería tendrá entre otras facultades la de ser el único que tiene el derecho sindical de representación colectiva en la negociación colectiva, es decir, el único autorizado a firmar los acuerdos y convenios colectivos de trabajo en su respectivo ámbito³⁰.

En cuanto al segundo punto, el Estado lleva a cabo la homologación de los acuerdos firmados para que adquieran fuerza de ley, que queda reservada para el control político del Poder Ejecutivo. Así, el otorgamiento de la personería gremial podría ser considerada una intervención *ex ante* del Estado en la negociación colectiva, mientras que la referida homologación puede considerarse una intervención *ex post*.

Finalmente, en cuanto a la extensión de la cobertura, la ley presenta la cláusula *erga omnes*, que implica que lo que se negocie en forma colectiva se extiende a todos los trabajadores de ese sector o ámbito, independientemente de que estén afiliados a la organización con personería gremial.

Adicionalmente, corresponde destacar que rige en el país el principio de ultraactividad de los convenios colectivos, el cual consiste en la vigencia y aplicación de las cláusulas pactadas en la negociación colectiva hasta que un nuevo convenio las reemplace. A su vez, la negociación colectiva -como parte de la normativa del derecho laboral colectivo- actúa siguiendo el principio de la condición más favorable (en este caso, salarios más elevados fijados por la negociación a nivel de empresa, prevalecen respecto a las negociaciones de actividad).

En lo que respecta a la estructura del actor sindical, el sindicalismo argentino se caracteriza por el notorio predominio de los sindicatos “verticales” organizados por rama de actividad o de producción, con estructuras internas piramidales y un doble juego de representación, por un lado, ante los empresarios y el gobierno y, por el otro, ante la gerencia de la empresa a través de los delegados de personal y/o las comisiones internas. En conjunto, estas características

²⁹ Hoy en Argentina hay aproximadamente 1438 sindicatos con personería, que representan al 88% del total de afiliados, y 1426 que presentan sólo la inscripción gremial.

³⁰ Asimismo, este sindicato puede cobrar la cuota sindical y administrar su propia obra social.

facilitan y promueven la negociación colectiva con un grado intermedio de centralización, por rama de actividad o producción.

En este sentido, es importante destacar mientras que la fijación del salario mínimo y la negociación colectiva del salario, se constituyen como fuentes homogeneizadoras de la relación salarial, la representación sindical en el establecimiento constituyera una fuente de dispersión. Esto es consecuencia de que la concreción de las demandas salariales emanadas de la representación sindical en el establecimiento constituye una fuente de reducción del poder de dirección de la gerencia que repercute sobre los grados de libertad en el diseño de la política salarial, es decir, de la discrecionalidad en la fijación del salario de cada trabajador. La presencia de representantes sindicales elegidos por el personal introduce una diferenciación salarial favorable con respecto a los trabajadores de establecimientos no sindicalizados. Es por ello que tiende a observarse que los trabajadores en establecimientos sindicalizados perciben remuneraciones más altas que los trabajadores no sindicalizados de la misma rama de actividad, aún cuando ambos colectivos estén amparados por el mismo convenio colectivo.

De esta forma, esquemáticamente, el sistema de relaciones laborales en Argentina está principalmente configurado sobre la base de los siguientes principios:

- ✓ organizaciones sindicales estructuradas por rama de actividad;
- ✓ la unicidad de la representación sindical para negociar con los empresarios;
- ✓ la extensión de los contenidos de la negociación colectiva a los trabajadores no afiliados al sindicato; y,
- ✓ la posibilidad de elegir a los representantes de los trabajadores en los lugares de trabajo.

Estos principios, que asumen una naturaleza casi estructural, arrojan como resultado una importante dinámica de la negociación colectiva de ámbito sectorial, un colectivo considerable de asalariados comprendidos por la institución de la negociación colectiva, una tasa de afiliación sindical relativamente alta y una fuerte presencia de los representantes de los trabajadores en los lugares de trabajo.

V.2. Rasgos actuales del caso argentino

A partir de los resultados del Módulo de Relaciones Laborales (MRL) de la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) de 2008³¹, podemos realizar una caracterización general del estado de la cobertura de la negociación colectiva, de la afiliación sindical y la presencia de delegados en empresas en Argentina.

Como puede verse en el correspondiente cuadro, el porcentaje de asalariados comprendidos en convenio para el total de aglomerados considerados en la muestra fue del 82,7%. Esto implica que en Argentina el 76% de los trabajadores está inserto laboralmente en empresas donde la proporción de trabajadores comprendidos en convenio supera el 75% del plantel.

Cuadro 29. Cobertura de la Negociación Colectiva, afiliación sindical (asalariados) y empresas con delegados sindicales según tamaño de la empresa. Argentina. 2008. En %.

Tamaño de empresa	Cobertura de la Neg. Colectiva	Tasa de afiliación	Empresas con delegados
Menos de 50 empleados	83,5	42,9	8,5
De 50 a 200 empleados	86,3	34,9	31
Más de 200 empleados	79,1	35,8	63,3
Total	82,7	37,7	14,2

Fuente: DERT (Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo) - SSPTyEL (Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales) – MTEySS, en base al MRL de la EIL

En lo que respecta a la tasa de afiliación sindical en 2008 fue del 37,7%. Como se ve en el mismo cuadro, en cuanto a la representación sindical, el 14,2% de las empresas cuentan con delegados en sus establecimientos. Esto implica que, considerando el total de asalariados, el 39% de los asalariados registrados pertenecientes al sector privado de Argentina trabaja en

³¹ El Módulo de Relaciones Laborales (MRL) de la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) es elaborada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). Esta encuesta tiene como unidad de análisis las empresas privadas de más de 10 ocupados y se realiza sobre 5 aglomerados urbanos del país, quedando fuera de la muestra los trabajadores de empresas de menos de 10 ocupados, los no registrados, los pertenecientes al sector público, al sector primario y al servicio doméstico. Entre otros aspectos de las relaciones laborales en las empresas, el MRL permite estimar la tasa de asalariados privados con afiliación sindical, calculada como el cociente entre los trabajadores que aportan la cuota de afiliación al sindicato y la dotación total de las empresas, y la tasa de cobertura de la negociación colectiva, que resulta de la proporción de trabajadores amparados por las normas de un convenio colectivo. Esta es la única encuesta que permite relevar información específica sobre las relaciones laborales en Argentina e, incluso, la unidad de análisis adoptada permite precisar el indicador de afiliación sindical dado que los empleadores son agentes de retención de la cuota de afiliación. Los aglomerados urbanos relevados por la EIL son: Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Mendoza, Gran Rosario, Gran Tucumán.

establecimientos en los cuales se ha elegido al menos un delegado sindical³². Este es un mecanismo de democracia por el cual los trabajadores eligen sus representantes ante los empleadores. Esta cifra es superior a las que se registran en otros países de América Latina como Brasil o Chile, y ubican a Argentina en un lugar privilegiado respecto a la presencia sindical en el lugar de trabajo.

La presencia de representantes sindicales en el lugar de trabajo difiere sustancialmente por tamaño de establecimiento: en las empresas grandes, la representación sindical es más frecuente que en las pequeñas y medianas. Este resultado sería un indicio de que los sindicatos encuentran mayores dificultades para organizarse en los establecimientos de menor tamaño. Efectivamente, en las pequeñas empresas el porcentaje de trabajadores en empresas con delegados es de 8,5%, en las medianas de 31% y en las grandes alcanza el 63,3%. En lo que respecta a las diferencias por rama, cabe destacar de forma muy sintética, las ramas de la industria y del transporte presentan un mejor desempeño en materia de tasa de afiliación sindical y una mayor inserción de los delegados gremiales en los establecimientos.

V.3. Dinámica actual de la negociación colectiva³³

La Negociación Colectiva en nuestro país tuvo en los últimos años de su historia una trayectoria similar a la del SMVM: de una virtual inexistencia en los años noventa, a un marcado dinamismo en la década bajo estudio, en el marco del crecimiento económico y la recuperación del empleo (y la consecuente disminución de la tasa de desempleo). Ciertamente, por las propias características de la negociación colectiva en Argentina previamente explicitadas, no se produjo en el período bajo estudio un gran salto en la proporción de

³² En este punto, es importante aclarar que no existe ninguna obligatoriedad respecto de la presencia de delegados en los establecimientos. La Ley N° 23.551 de Asociaciones Sindicales sólo establece un criterio sobre la cantidad de representantes: “a falta de normas en las convenciones colectivas o en otros acuerdos, el número mínimo de trabajadores que representen la asociación profesional respectiva en cada establecimiento será: a) De diez (10) a cincuenta (50) trabajadores, un (1) representante; b) de cincuenta y uno (51) a cien (100) trabajadores, dos (2) representantes; c) De ciento uno (101) en adelante, un (1) representante más cada cien (100) trabajadores, o que excedan de cien (100) a los que deberán adicionarse los establecidos en el inciso anterior” (art. N° 45).

³³ Este apartado se basa fundamentalmente en los informes de negociación colectiva publicados por el Área de Negociación colectiva de la DERT perteneciente a la SSPTyEL del MTEySS. Asimismo, se utilizó como bibliografía Senén Gonzalez, C. y C. Borroni (2011) “Diálogo social y revitalización sindical: una reflexión sobre las relaciones laborales en Argentina post devaluación”, en Dossier de la Revista de Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales – Universidad de la República, Vol XXIV, Nro.29, ISSN 0797-5538 - ISSN On-Line 1688-4981, Indizada en Sociological Abstract y Latindex Catálogo, Pp 33-53, Montevideo.

asalariados registrados del sector privado comprendidos en un Convenio Colectivo de Trabajo; de hecho, mientras que en 2004 dicho nivel fue de 80.6%, en 2014 alcanzó el 82.2%; sin embargo, esa proporción similar “oculta” la ampliación de la cobertura en cuanto a cantidad de trabajadores como característica única de este periodo, tanto por el aumento de la cantidad de trabajadores registrados como por la creación de nuevas actividades, nuevos sindicatos y/o nuevos convenios colectivos que implicaron la ampliación del colectivo de trabajadores cubiertos por la negociación colectiva.

Cuadro 30. Cobertura de la negociación colectiva. Argentina. 2004-2014.

Año	Puestos de trabajo registrados		Tasa de cobertura de la Negociación Colectiva
	Comprendidos en CCT (Ley 14,250)	Sector privado	
2004	3.335.760	4.139.704	80,6
2005	3.781.355	4.647.816	81,4
2006	4.169.966	5.093.226	81,9
2007	4.563.321	5.529.830	82,5
2008	4.851.749	5.865.375	82,7
2009	4.759.740	5.780.700	82,3
2010	4.878.092	5.928.266	82,3
2011	5.116.604	6.214.667	82,3
2012	5.192.313	6.292.665	82,5
2013	5.252.407	6.348.873	82,7
2014	5.227.294	6.358.552	82,2

Fuente: DERT (Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo) - SSPTyEL (Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales) – MTEySS, en base a SIPA.

Ahora bien, lo que sí constituyó una transformación fue la negociación colectiva en tanto mecanismo institucional de concertación de las condiciones laborales de la fuerza de trabajo, lo que implica el resurgimiento de un actor fundamental de las relaciones laborales como son los sindicatos.

Un primer indicador de dicha dinámica lo constituye el incremento de la cantidad de acuerdos y convenios colectivos de trabajo³⁴. Mientras que en 2003 se homologaron 348 acuerdos y

³⁴Las negociaciones colectivas se clasifican como convenio colectivo de trabajo (CCT) o acuerdo. Los CCT son cuerpos autónomos de normas que regulan el conjunto de las relaciones laborales. Los acuerdos son

convenios, en 2010 la cifra ascendió a 2038 (incrementándose en más de cinco veces) siendo la cifra más alta desde la reinstauración de la negociación colectiva en Argentina en 1988. En 2014 la cantidad de acuerdos y convenios es equivalente a 1963. De esta forma, se incrementó sustancialmente el personal comprendido en los acuerdos y convenios homologados. Mientras que en 2004 alcanzó a 1.222.000 asalariados (lo que significaba el 37% de los asalariados comprendidos bajo la Ley 14.250), en 2014 alcanzó a 4.303.000 asalariados (el 82% de los asalariados comprendidos en dicha ley). Estas cifras recientes representan un incremento significativo con respecto al promedio de las 178 negociaciones anuales registradas en la década de los '90. En este marco, es importante destacar que La negociación colectiva se extiende también a todos los sectores y ramas de actividad, incluso en aquellas donde los sindicatos tienen más dificultades para afianzarse y conformar paritarias.

Un segundo aspecto de relevancia tiene que ver con el ámbito de la negociación (nuevas unidades, por actividad), retomando una centralización intermedia³⁵, superando la descentralización propia de los noventa. Así, En el período actual, se evidencia en la reactivación de la negociación colectiva un retorno a la negociación colectiva por actividad o rama, verificado a partir de un crecimiento paulatino de los convenios y acuerdos de ese ámbito, si bien siguen registrándose una importante cantidad de negociaciones por empresa.

negociaciones de contenido parcial que modifican el convenio colectivo, a veces con una cláusula como capacitación, jornada de trabajo o incorporan aumentos salariales.

³⁵ La Ley de Ordenamiento Laboral de 2004 (Ley N° 25.877) manifiesta la supremacía de la negociación colectiva de mayor cobertura (rama).

Cuadro 31. Acuerdos y convenios colectivos homologados. Cantidad, personal comprendido y ámbito de la negociación. Argentina. 2004-2014. En %.

Año	Acuerdos y convenios colectivos homologados		Ámbito de la negociación	
	Total	Personal	Empresa	Actividad
2004	348	1.222.000	67,8	32,2
2005	568	2.117.000	64,3	35,7
2006	930	3.500.000	65,1	34,9
2007	1.027	3.938.000	67,3	32,7
2008	1.231	3.992.000	64,6	35,4
2009	1.331	4.001.388	70,2	29,8
2010	2.038	4.220.161	71,4	28,6
2011	1.864	4.235.000	72,0	28,0
2012	1.744	4.217.000	69,5	30,5
2013	1.699	4.304.000	69,4	30,6
2014	1.963	4.303.000	72,7	27,3

Fuente: DERT (Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo) - SSPTyEL (Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales) - MTEySS en base a acuerdos y convenios homologados

Finalmente, un tercer aspecto de importancia tiene que ver con el contenido negociado. Mientras que en los años noventa se expandían los acuerdos y convenios que negocian al menos una cláusula de flexibilización (un alto porcentaje de acuerdos introdujeron por lo menos una cláusula en materia de flexibilidad -y el 75% de las unidades negociaron al menos dos cláusulas-), en la actualidad la negociación de cláusulas salariales es el contenido que predomina.

Cuadro 32. Cláusulas de los acuerdos y convenios colectivos de trabajo homologados. Argentina. 2014.

CLÁUSULAS	2014
TOTAL DE ACUERDOS Y CCT HOMOLOGADO	1.963
Salarios y compensaciones	1.564
Escala salarial	1.273
Clausula absorcion	579
Viaticos	459
Productividad	139
Presentismo	358
Bonificación extraordinaria	412
Otras formas de incremento salarial	372
Antigüedad	522
Relaciones Laborales	1.016
Condiciones de Trabajo	517
Medio Ambiente, Higiene y Seguridad	138
Equidad de genero	130
Pequeña Empresa	12
Crisis	129

Fuente: DERT (Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo) - SSPTyEL (Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales) - MTEySS en base a acuerdos y convenios homologados

De esta forma, la negociación colectiva adquiere un rol central como instituto laboral de determinación salarial. En consecuencia, actualmente en Argentina se verifican otros dos fenómenos: que la negociación colectiva es un fiel reflejo de la evolución de los salarios efectivamente percibidos por los trabajadores y que la acción sindical eleva los salarios de sus representados. En efecto, el salario real del salario de convenio tiene un crecimiento mayor que el salario del conjunto de los asalariados privados registrados, de modo que el primero representa una porción creciente del segundo: mientras que en 2004 dicha representación era del 66,4%, hacia 2014 la misma ascendió al 80%.

Cuadro 33. Salario bruto conformado de convenio y salario bruto de asalariados registrados privados. Pesos argentinos corrientes (promedio mensual) y evolución del salario real (2004 = 100). Argentina. 2004-2013.

Año	Salario bruto mensual. \$ arg		Relación Convenio / Efectivo (%)	Salario real. 2004 = 100	
	Coformado de convenio	Asal. Priv. Reg.		Coformado de convenio	Asal. Priv. Reg.
2004	803,5	1.209	66,4	100,0	100,0
2005	1.027,2	1.408	72,9	116,6	106,2
2006	1.331,3	1.712	77,8	136,3	116,4
2007	1.610,3	2.073	77,7	139,1	119,0
2008	2.077,0	2.679	77,5	142,0	121,7
2009	2.512,6	3.224	77,9	149,3	127,3
2010	3.196,3	4.073	78,5	155,1	131,3
2011	4.246,3	5.379	78,9	167,0	140,5
2012	5.610,6	6.973	80,5	178,4	147,3
2013	7.076,5	8.835	80,1	179,3	148,7
2014	9.345,2	11.655	80,2	172,7	143,1

Fuente: DERT (Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo) - MTEySS en base a acuerdos y convenios homologados; y OEDE (Observatorio del Empleo y la Dinámica Empresarial) – SSPTyEL – MTEySS, y CIFRA.

Nota: El salario bruto conformado es una base salarial a la que se le asigna una antigüedad fija (10 años, uniforme para todas las categorías, cuando el convenio contempla la antigüedad), que no se ve afectada por variaciones de las horas trabajadas ni por el nivel de producción. Sobre este salario se elabora un promedio de todos los salarios conformados para todas las categorías de convenio, excluidos menores y aprendices, para cada mes. Esta medida incluye los salarios básicos, los adicionales estipulados por el convenio de carácter general y los aumentos por decreto del Poder Ejecutivo.

VI. SEGURIDAD SOCIAL

***VI.1. Panorama general*³⁶**

Hacia la década de los ochenta, la fragilidad financiera que el sistema jubilatorio arrastraba desde tiempo atrás no sólo persistió sino que se profundizó, tanto por la significativa expansión de la informalidad laboral y la evasión fiscal como, aunque en menor medida, por el envejecimiento poblacional producto del aumento de la esperanza de vida y por el descenso de la natalidad. A ello debe sumarse la caída en el poder adquisitivo de los ingresos jubilatorios. En este contexto, el Estado comenzó a manejar como variable de ajuste la aplicación de la movilidad jubilatoria, lo que le significó enfrentar gran cantidad de juicios y sentencias judiciales en su contra, a los que tampoco podía responder. En este contexto, en 1986 el presidente R. Alfonsín decretó la Emergencia Previsional y, con ello, logró congelar las demandas legales y la ejecución de las sentencias en contra del Estado. En este contexto, la ofensiva neoliberal ganó consenso en el cuestionamiento del principio de reparto, criticándolo por ineficiente e insostenible en el tiempo.

Así, se llevó a cabo la reforma previsional de 1994 (Ley 24.241), que significó la adopción de un sistema de carácter mixto que, al trastocar la lógica de solidaridad intergeneracional como su único principio constitutivo, incluyó la capitalización individual como un elemento central de la futura jubilación del trabajador.

Los principales argumentos esgrimidos por el consenso neoliberal para justificar la reforma se basaban en la idea que el nuevo sistema permitiría resolver el déficit crónico en tanto se limitaría la utilización discrecional de los aportes previsionales por parte del Estado, hecho al que se atribuían los problemas financieros del régimen previsional. También se planteaba que la competencia entre las AFJP por captar fondos disminuiría los costos del sistema a la vez que incrementaría la rentabilidad de sus inversiones. De igual modo, se planteaba que la capitalización, en tanto cada trabajador podría identificar sus contribuciones y saber que las mismas (o aún más, en caso de rendimiento financiero positivo) estarían destinadas a su jubilación individual, generaría incentivos más eficaces para la afiliación y el cumplimiento de los aportes. Supuestamente, todos estos elementos del nuevo régimen abonarían el incremento de la cobertura y el aumento del ahorro interno. Según pronosticaban los economistas

³⁶El presente apartado se basa en CIFRA-CTA (2009), *La evolución del sistema previsional argentino*, Documento de Trabajo N° 2, noviembre.

neoliberales, esto impulsaría el crecimiento de la actividad económica en su conjunto, mejorando consecuentemente las condiciones de vida de la población en general y de los jubilados en particular, al brindarles mayores beneficios al momento del retiro.

En el transcurso de los 14 años en que el sistema previsional mixto se desarrolló en nuestro país, se puso de manifiesto que muchos de los argumentos con los que se justificó la reforma de 1994 poco tuvieron que ver con los resultados reales del sistema. En principio, basta con advertir que, lejos de propulsar el crecimiento económico y el mejoramiento de los haberes de los jubilados, las consecuencias de la reforma fueron marcadamente negativas para los ingresos del Estado y regresivas para la clase trabajadora en su conjunto. Más específicamente, en lugar de ampliarse, la cobertura se redujo significativamente, como consecuencia del incremento de la desocupación y la informalidad laboral.

Cabe detenerse aquí en un aspecto fundamental. Si bien los fondos gestionados por las AFJP fueron en ascenso a lo largo del periodo, esto no implicó un impacto significativo en el nivel de inversiones productivas que apuntalaran el crecimiento económico. Por el contrario, buena parte de la cartera de las AFJP, alrededor del 60% hacia 2008, estuvo destinada a operaciones de crédito público, a través de la adquisición de títulos y bonos públicos. No deja de resultar paradójico que, en su mayor parte, la necesidad de financiamiento del sector público estuvo generada por la profundización del déficit provocado por introducción del sistema privado al régimen previsional. De esta manera, el Estado terminó pidiendo prestado a las AFJP recursos que, tiempo antes, mediante la reforma, les transfirió mediante la privatización de parte del sistema. Eso sí, esos fondos se encontraban, por un lado, reducidos por las comisiones de las administradoras y, por otro, suponían el pago de intereses, por lo que engrosaban aún más la ya abultada deuda del sector público.

De esta forma, en los años en que estuvo en vigencia el sistema previsional mixto, los problemas financieros del sector público se profundizaron por la enorme transferencia de recursos del Estado a las AFJP. La privatización de una parte significativa del sistema previsional repercutió en una fuerte contracción de ingresos en el régimen público de reparto, profundizado por el constante drenaje de afiliados y aportantes hacia el régimen de capitalización, a lo que debe sumarse las reducciones –desde 1993– en las alícuotas de las contribuciones patronales al sistema de seguridad social, con el supuesto objetivo de incentivar la contratación de personal en un contexto de alto desempleo y de escasa competitividad de la

producción nacional. Según fuentes oficiales, entre 1996 y 2006, de los afiliados que efectivamente realizaban sus aportes, en promedio, el régimen de capitalización concentró el 80,1%, mientras el sistema estatal sólo representó el 19,9%. Sólo, a partir de 2007, esta tendencia se vio levemente contrarrestada.

La reducción de los aportes se intentó sustituir con la recaudación de impuestos específicos (sobre los servicios de gas y teléfono, sobre los bienes personales, sobre los bienes fuera del proceso productivo, sobre la renta, el petróleo y los cigarrillos) y con distintas asignaciones presupuestarias tendientes a sostener el financiamiento del sistema. Este hecho causó un fuerte impacto en el esquema de financiamiento del sistema público de reparto: mientras al comienzo de los años noventa, los aportes y contribuciones de trabajadores y empleadores explicaban aproximadamente el 75% del financiamiento y los recursos fiscales por impuestos el 25%, en el año 2000 estos últimos alcanzaban un 70% y los recursos contributivos sólo cubrían el 30%

Como resulta obvio, la lógica contributiva del sistema esta íntimamente asociada a la evolución del mercado de trabajo formal que, como se dijo, registró una aguda contracción a lo largo de la vigencia del régimen de convertibilidad. En este contexto, se produjo la expulsión de amplias franjas de la población del sistema previsional.

Sobre esta base, y por todo lo comentado previamente en el presente informe, el colapso del régimen de convertibilidad significó un duro golpe para el sistema previsional, todo lo cual puso en evidencia la relevancia de la política pública como herramienta central para regular los impactos negativos del riesgo de inversión del régimen de capitalización. A la vez, demostró la necesidad de contar con un sistema previsional que se base en la solidaridad intergeneracional como lógica de distribución de beneficios y que cuente con mecanismos capaces de paliar los efectos regresivos presentes en el elemento contribucionista que, en un contexto de crisis del mercado formal de trabajo, libró a amplias capas de la población en un estado de desprotección total.

Aún así, en la post-convertibilidad, como consecuencia directa de la expansión del empleo registrado ya mencionada, se produjo una expansión en la cantidad de aportantes al sistema integrado de jubilaciones y pensiones (SIJYP), que pasó de poco menos de 5 millones de

aportantes en 2002 a 8 millones en 2008. Dentro de este incremento, fue marcadamente más importante el crecimiento evidenciado en el régimen de reparto³⁷.

A su vez, la expansión del número de aportantes al sistema de seguridad social a lo largo de la post-convertibilidad fue acompañada por un crecimiento significativo en el número de beneficios. En efecto, los mismos pasaron de poco más de 3 millones a comienzos de la presente década a casi 5 millones en el 2008. Este proceso contrasta con lo acontecido durante la vigencia del régimen de convertibilidad, cuando la contracción del empleo registrado y el incremento del trabajo informal determinaron una estabilización en la cantidad de beneficios otorgados por la seguridad social en torno a los 3,2 millones de beneficios. De todas formas, se debe resaltar que, si bien el incremento de la cantidad de beneficiarios estuvo asociado a la expansión del empleo registrado, fue centralmente la implementación de la Ley de Prestación Previsional Anticipada y la moratoria previsional las que posibilitaron que, entre diciembre de 2005 y el mismo mes del 2007, se otorgaran 1,6 millones de nuevos beneficios

Como resultado de ello, el cociente aportantes/beneficios se elevó desde 1,46 en 2002 a 1,61 en 2008, como consecuencia de la mayor expansión en el número de aportantes al sistema. Este proceso no es menor, ya que le otorga sustentabilidad al sistema en el largo plazo y pone

³⁷ El mayor crecimiento de los aportantes del régimen de reparto obedeció a las diversas políticas desarrolladas por el Estado nacional tendientes a facilitar la opción de los aportantes entre los dos regímenes, y a que los trabajadores prefirieron crecientemente el régimen de reparto ante los magros resultados obtenidos por el sistema de capitalización. Se describen a continuación las principales medidas llevadas adelante por el Estado nacional que determinaron un significativo incremento en los aportantes al régimen de reparto. 1) Ley de Prestación Previsional Anticipada (N° 25.994, año 2004): Permitió a las mujeres de más de 55 años y a los hombres de más de 60 con 30 años de aportes al sistema previsional recibir un beneficio anticipado, si al 30 de noviembre de 2004 estaban desocupados. El beneficio estipulado era equivalente a la mitad del haber que les correspondería cuando cumplieran con la edad mínima jubilatoria (60 años las mujeres y 65 años los hombres), no pudiendo ser inferior a la jubilación mínima. 2) Moratorias jubilatorias (2004-2006): la primera moratoria se establece en 2004 con la Ley de Jubilación Anticipada y comprende a los que alcanzaron durante el 2004 la edad mínima jubilatoria. En 2006 se amplía y complementa otra moratoria que permite regularizar los aportes no declarados anteriores a septiembre de 1993, en 60 cuotas y con un interés bajo. A su vez, la AFIP reabrió la moratoria de autónomos y monotributistas para los que adeuden aportes anteriores a dicha fecha. Esta moratoria fue más amplia porque no fijó requisitos de edad e incluyó a todos los trabajadores, que hayan tenido o no deudas anteriores al 30 de septiembre de 1993. Se debe resaltar, que esta última moratoria es de carácter "permanente", ya que, mientras no sea derogada, en cualquier momento en que la persona cumpla con la edad mínima para jubilarse, podrá ingresar al régimen y acceder al beneficio jubilatorio. 3) Ley de Traspaso a Reparto (N° 26.222, año 2007): esta reforma posibilitó que los trabajadores afiliados a la jubilación privada pudieran regresar al sistema estatal en caso de desearlo. Para ejercer esa opción tendrían un período de 180 días cada cinco años. A su vez, la reforma también modificó los criterios para asignar a los indecisos: los que se incorporaran al mercado laboral y no optaran por enviar sus aportes a uno de los dos sistemas vigentes, pasarían directamente al sistema de reparto, (hasta ese momento eran asignados a una AFJP). También se instrumentó un sistema por el cual los afiliados a las AFJP que tuvieran aportes inferiores a los \$ 20.000 (mujeres mayores de 50 años y hombres con más de 55 años) podrían pasar al régimen público, ya que esto les aseguraría el acceso a la jubilación mínima.

en evidencia que, en buena medida, la crisis y el déficit del sistema previsional estuvieron profundamente asociados a la contracción del mercado de trabajo formal en nuestro país. Es más, la sustentabilidad alcanzada por el sistema previsional en los últimos años se produjo a pesar de que no se revirtió una de las medidas que acompañó el proceso de privatización: la rebaja de las contribuciones patronales.

Esta expansión en la cantidad de aportantes y beneficiarios del régimen de seguridad social a lo largo de la post-convertibilidad fue acompañada por una aguda recomposición del haber mínimo jubilatorio que se incrementó en términos nominales 413%, pasando desde los \$ 150 a mediados de 2003 a \$ 770 en julio de 2009. Sin embargo, el haber jubilatorio medio real, si bien se recuperó en la post-convertibilidad, lo hizo a tasas más reducidas, registrando un incremento del 11,9% en el período comprendido entre los años 2002 y 2008. A diferencia de lo acontecido en el caso de la remuneración mínima, dichos haberes permanecen, en términos reales, por debajo de los valores alcanzados a lo largo de la vigencia del régimen de convertibilidad. Esta evolución diferencial de los haberes jubilatorios mínimos y medios obedece centralmente a dos causas. En primer lugar, la mayor parte de los incrementos otorgados a lo largo de la post-convertibilidad estuvieron dirigidos a los haberes mínimos. Por otro lado, la moratoria previsional y el régimen de jubilación anticipada determinaron la inclusión de nuevos beneficiarios con el haber mínimo jubilatorio lo que condujo a una disminución de los haberes medios del sistema. El mayor crecimiento de los haberes mínimos sobre los medios produjo una reducción en la brecha entre dichos ingresos. En efecto, en 2008 los haberes mínimos representaban el 80,2% de los haberes medios, mientras que dicha relación se ubicaba en promedio en el 51,5% durante la vigencia del régimen de convertibilidad. Este incremento posibilitó un aumento en la equidad interna del sistema, retrotrayendo la relación entre haberes mínimos y medios a los prevalecientes hasta la década del noventa

Es este contexto en donde en el año 2008 se lleve a cabo la re-estatización del sistema jubilaciones , que significó la recuperación del sistema previsional en manos del Estado nacional, en tanto, sobre todas las cosas, ha implicado que el sistema previsional vuelva a concebirse como un régimen solidario financiado a través de la transferencia intergeneracional.

A su vez, la re-estatización del sistema implicó que los fondos que administraban las AFJP fueran traspasados hacia las arcas de la Administración Nacional de la Seguridad Social

(ANSES) y, con ello, surgieron una serie de debates públicos acerca de la propiedad y el uso de dichos fondos a través del Fondo de Garantía de Sustentabilidad (FGS)³⁸

A la vez, en octubre de 2008 se aprobó la Ley de Movilidad Jubilatoria, a partir de la cual se determinó que los haberes jubilatorios se ajustarían en los meses de marzo y septiembre de cada año en base a la evolución de un índice elaborado para este fin específico. El mencionado indicador se construye en base a la variación de los recursos tributarios de la seguridad social por beneficiario y por el incremento que registren semestralmente los salarios, determinando ambos componentes un 50% por ciento del valor del índice. Sin embargo, esta fórmula se aplica si y sólo si el índice de movilidad estimado es inferior a la variación de los recursos totales de la seguridad social por beneficiario en los últimos doce meses. En caso de que la variación de los recursos totales sea inferior al índice estimado, los haberes jubilatorios se ajustarán según el incremento que hayan registrado los recursos totales de la seguridad social por beneficiario. En los hechos, se le colocó un techo al incremento de las jubilaciones y las pensiones³⁹. De todas formas, se debe remarcar que la ley de movilidad implica un nivel mínimo de actualización de las remuneraciones pasivas, ya que el Poder Ejecutivo puede determinar incrementos adicionales en el valor de las prestaciones. A pesar de las limitaciones que posee la ley, la misma ha representado un avance para los trabajadores, ya que la evolución de los ingresos de la población pasiva dejó de depender exclusivamente de la decisión discrecional del Poder Ejecutivo.

³⁸El FGS se creó a través del Decreto 897/2007 con el “fin prioritario de asegurar que los beneficiarios del Sistema Público de Reparto no se constituyan en variable de ajuste de la economía en momentos en que el ciclo económico se encuentre en fases desfavorables, contando a tales efectos con los excedentes producidos en los momentos positivos del ciclo”. Asimismo, en la Ley 26.425/2008 junto con la disposición de poner fin al régimen de reparto, se estipuló la creación de una Comisión Bicameral que supervise el uso de los fondos del FGS por parte del gobierno nacional. Dicha comisión se conformó recién a mediados de mayo de este año, en los días previos a la presentación del primer y único informe que presentó la ANSES respecto de este tema. Finalmente, hacia fines de julio, el Poder Ejecutivo designó formalmente a los integrantes de Consejo del FGS, que fue convocado por primera vez a principios de agosto.

³⁹Se debe resaltar que este indicador no toma en consideración la evolución del nivel general de precios, y por ende, no garantiza el mantenimiento del poder de compra de los haberes jubilatorios. Es más, en un contexto inflacionario y de estancamiento o contracción de los salarios reales, el ajuste de las remuneraciones de la población pasiva, de no mediar un significativo incremento en la recaudación, irá a la zaga del incremento de los precios. En segundo lugar, dichos haberes sólo reducirán su brecha con respecto a los ingresos de los trabajadores activos de producirse un crecimiento de los recursos tributarios de la seguridad social por beneficiario superior al de los salarios.

En síntesis, la Ley de Movilidad Jubilatoria no garantiza *per se* una recomposición significativa de los haberes jubilatorios, ya que se limita a determinar un mecanismo de indexación en base a la evolución de los salarios y de la recaudación de la seguridad social.

VI.2. La situación actual del Sistema de Seguridad Social argentino

Como resultado tanto del crecimiento del empleo y la reducción de la tasa de no registro, como de las transformaciones ocurridas en el régimen previsional, a lo largo del período bajo estudio se observa un notable incremento tanto de los aportantes al régimen de previsión social como de los beneficiarios del mismo. De hecho, como se observa en el correspondiente cuadro, los primeros crecieron entre 2003 y 2011 un 70%, porcentaje que se estira al 93% en 2012 si se considera la referida a los declarados por Regímenes Provinciales, Municipales y Cajas Profesionales (En función de la Res. MEyFP N° 33/2011). El componente excluyente de dicho incremento lo constituyen los asalariados formales, que se expandieron en 58%. Queda pendiente para el futuro observar el impacto de la Ley N°26.844 del RÉGIMEN ESPECIAL DE CONTRATO DE TRABAJO PARA EL PERSONAL DE CASAS PARTICULARES., en vigencia desde mediados de 2013, a partir de la cual se procura regularizar las condiciones de contratación del servicio doméstico, sector que, como se observó oportunamente, presenta una elevada tasa de no registro.

Por su parte, los beneficiarios crecieron en el período un 58%. De este total de beneficiarios, hacia 2012 306.000 correspondían al ex - sistema de capitalización. Según la EPH, el porcentaje de población de 65 años o más cubierta por el régimen previsional ascendía en 2013 al 82%, lo cual significa un notable aumento a lo largo del período, toda vez que dicha proporción hacia comienzos del período bajo estudio era del 60%. Dado lo comentado previamente, el “salto” en la cobertura se produce fundamentalmente entre 2006 y 2008. Mientras que en el primero de dichos años rondaba el 62,7%, hacia 2008 implicaba un 78,6%.

Cuadro 34. Sistema Previsional Argentino. Aportantes según Régimen de Previsión Social y Beneficiarios. Argentina. 2003-2011 (diciembre) y 2012 (junio).

Año	APORTANTES							BENEFICIARIOS
	Total	Relación de dependencia			Autónomos	Monotributo	Ss doméstico	
		Obligados	No obligados	Regímenes Especiales				
2003	5.476.917	4.480.970	181.326		329.752	437.580	47.289,0	2.933.262
2004	6.254.866	4.950.597	191.511		351.201	703.984	57.573,0	2.881.458
2005	6.901.976	5.472.556	207.304		358.611	784.566	78.939,0	2.880.177
2006	7.563.018	5.896.634	243.452		362.551	897.934	162.447,0	3.312.942
2007	8.164.647	6.357.144	251.835		374.970	982.495	198.203,0	4.106.924
2008	8.508.486	6.532.469	279.592		381.407	1.083.820	231.198,0	4.280.073
2009	8.636.122	6.572.905	281.804		379.859	1.145.528	256.026,0	4.497.027
2010	9.023.893	6.829.752	295.792		380.071	1.236.762	281.516,0	4.599.985
2011	9.397.305	7.106.980	318.047		373.009	1.311.783	287.486,0	4.621.184
2012	10.553.566	7.052.280		1.555.500	344.721	1.296.966	304.099,0	4.628.786

Fuente: Boletín Estadístico de la Seguridad Social – MTEySS

Nota: A partir de marzo de 2012, en la categoría “Otros Regímenes” se incluye a los trabajadores "No Obligados al SIPA" y a los declarados por Regímenes Provinciales, Municipales y Cajas Profesionales (En función de la Res. MEyFP N° 33/2011).

En lo que respecta al monto de los haberes, y complementando lo apuntado oportunamente en el Panorama General del Sistema Previsional, puede verse que en términos del haber mínimo legal ha ocurrido hacia 2004 un “salto” en su relación con el salario promedio formal de la economía, que se ha logrado mantener constante a lo largo de todo el período. En efecto, considerando como referencia a la EPH, el haber mínimo ha pasado de representar el 26,4% del salario promedio formal al 35%, mientras que si se toma al SIPA, dichos porcentajes van del 19,7% al 23%. Por su parte, al observar las relaciones implicadas en el haber medio, mientras que considerando a la EPH dicha relación ha pasado de 46,4% a 50,5%, tomando como referencia al SIPA la misma se ha mantenido constante en 34%. Esto se debe a que, tal como se apuntó antes, la incorporación de beneficiarios con el haber mínimo traccionó para abajo el haber promedio.

Cuadro 35. Relación entre el haber mínimo legal y el haber medio con el salario promedio de asalariados registrados según EPH y SIPA. Argentina. 2003-2011 (diciembre) y 2012 (junio). En %.

Año	Haber mínimo legal		Haber medio	
	EPH	SIPA	EPH	SIPA
2003	26,4	19,7	46,4	34,6
2004	34,6	25,0	52,1	37,6
2005	35,6	25,5	47,7	34,1
2006	35,2	25,9	44,5	32,8
2007	35,9	26,3	44,2	32,3
2008	33,5	23,4	41,7	29,2
2009	34,1	24,0	43,8	30,9
2010	34,1	23,6	44,3	30,6
2011	35,7	24,8	46,8	32,6
2012	35,2	23,5	50,5	34,0

Fuente: Boletín Estadístico de la Seguridad Social-MTEySS, MECON y EPH-INDEC

En lo que respecta al monto de los haberes, y complementando lo apuntado oportunamente en el Panorama General del Sistema Previsional, puede verse que en términos del haber mínimo legal ha ocurrido hacia 2004 un “salto” en su relación con el salario promedio formal de la economía, que se ha logrado mantener constante a lo largo de todo el período. En efecto, considerando como referencia a la EPH, el haber mínimo ha pasado de representar el 26,4% del salario promedio formal al 35%, mientras que si se toma al SIPA, dichos porcentajes van del 19,7% al 23%. Por su parte, al observar las relaciones implicadas en el haber medio, mientras que considerando a la EPH dicha relación ha pasado de 46,4% a 50,5%, tomando como referencia al SIPA la misma se ha mantenido constante en 34%. Esto se debe a que, tal como se apuntó antes, la incorporación de beneficiarios con el haber mínimo traccionó para abajo el haber promedio.

En lo que respecta a las pensiones no contributivas, en el correspondiente cuadro puede notarse el importante incremento que han tenido a lo largo del período bajo estudio. Más específicamente, pasaron de 345.000 en 2003 a 1.275.000 en 2013, incremento en el cual el papel protagónico lo tuvieron las pensiones por invalidez (de 184.000 a 1.150.000

aproximadamente) y, en menor medida, las correspondientes a madres con 7 hijos o más (de algo menos de 60.000 a unas 320.000 pensiones). En términos de los montos de la prestación, y según el Boletín Estadístico de la Seguridad Social del MTEySS, hacia 2012 la pensión promedio asistencial significaba un 80% del haber mínimo jubilatorio, nivel que resulta del 71% en el caso de invalidez y 100% en el caso de las madres con 7 hijos o más.

Cuadro 36. Pensiones no contributivas según tipo de beneficio. 2003-2011 (diciembre) y 2012 (junio).

Año	TOTAL	Asistenciales				Leyes especiales	Graciables	Ex - combatientes
		Total	Invalidez	Vejez	Madre de 7 o más hijos			
2003	344.630	183.563	81.539	43.272	58.752	1.979	144.651,0	14.437
2004	416.111	259.468	113.651	66.352	79.465	1.934	140.202,0	14.507
2005	454.423	299.806	132.532	77.165	90.109	1.909	135.502,0	17.206
2006	540.293	384.471	173.677	92.517	118.277	1.929	134.404,0	19.489
2007	624.457	474.446	230.847	87.987	155.612	1.894	128.009,0	20.108
2008	719.597	576.874	297.335	76.751	202.788	1.883	120.429,0	20.411
2009	923.220	784.527	452.596	65.925	266.006	1.870	116.074,0	20.749
2010	1.056.347	921.067	575.526	49.843	295.698	1.840	112.474,0	20.966
2011	1.194.985	1.065.505	716.058	41.385	308.062	1.794	106.480,0	21.206
2012	1.276.949	1.148.608	791.150	38.432	319.026	1.768	105.218,0	21.355

Fuente: Boletín Estadístico de la Seguridad Social-MTEySS

En lo que respecta a las asignaciones familiares, en el cuadro correspondiente puede observarse que alrededor de un millón y medio de titulares son beneficiarios de la asignación familiar por hijo, aunque en los años que allí se expresan se observa una disminución de 1.700.000 en 2010 a 1.365.000 en 2012. Ahora bien, lo verdaderamente trascendente en esta cuestión se encuentra en el establecimiento, en el año 2009, de la denominada “Asignación Universal por Hijo” (AUH), que constituye sin dudas la medida de política social más significativa de las últimas décadas. Más específicamente, a través del decreto 1602/2009 el Poder Ejecutivo nacional dispuso la ampliación del régimen de asignaciones familiares a los menores cuyos padres se encuentren desocupados o empleados en la economía informal. De esta forma, se les otorga el beneficio a los menores no cubiertos en la actualidad por el régimen de asignaciones familiares, vigente para los trabajadores empleados en relación de dependencia.

En rigor, no se trata de la universalización completa del régimen de asignaciones familiares, ya que no incluye a la totalidad de los menores no cubiertos actualmente por este régimen. En efecto, el decreto especifica que accederán a este beneficio los menores cuyos padres sean empleados informales con remuneraciones inferiores al salario mínimo vital y móvil (SMVM) o desocupados. Sin embargo, la condicionalidad de percibir ingresos inferiores al SMVM no es plausible de ser corroborada por el Estado en el caso de los trabajadores informales, convirtiéndose en los hechos en una norma de carácter abstracto para este conjunto de trabajadores. Determina, sin embargo, la exclusión de este beneficio para los hijos de la mayoría de los trabajadores monotributistas, aunque no es así en el caso de aquellos inscriptos al monotributo social que son incluidos expresamente en el decreto.

Expresado en números, tal como se observa en el correspondiente cuadro, a partir de dicha medida se han incrementado en tres millones y medio las asignaciones familiares, correspondiendo a un total de 1.800.000 titulares de las mismas. Así, si bien el decreto 1602/2009 no implica la universalización del régimen de asignaciones familiares, sí posibilita la ampliación del mismo a amplias franjas de la población hoy no cubiertas por el sistema.

Cuadro 37. Asignaciones Familiares. Argentina. 2010, 2011 y 2012.

ASIGNACIÓN	Año		
	2010	2011	2012
Asignación familiar por hijo			
Asignaciones	3.250.700	2.941.408	2.557.330
Titulares	1.713.894	1.573.084	1.365.230
Asignación universal			
Total	3.527.627	3.523.303	3.424.458
Por hijo	3.511.998	3.502.442	3.403.265
Por hijo discapacitado	15.629	20.861	21.193
Titulares	1.870.915	1.887.473	1.829.525
Asignación por embarazo		84.149	57.951

Fuente: Boletín Estadístico de la Seguridad Social-MTEySS

En lo que toca al seguro por desempleo, no se trata de una política de particular importancia en la Argentina. Como puede verse en el correspondiente cuadro, oficialmente se pagan en la actualidad unos 100.000 seguros. Si se extrapola de manera simple el total de desocupados informado por la EPH al total del país, ello arrojaría que en 2012 habría en el país aproximadamente entre 1.300.000 y 1.500.000 desocupados, de modo que el seguro por desempleo estaría siendo cobrado aproximadamente por el 7% de la población desocupada.

La EPH, por su parte, realiza la pregunta correspondiente al cobro del seguro por desempleo a aquellos desocupados que revisten esa condición con último empleo finalizado hace tres años o menos. En la actualidad, ello involucra al 60% de los desocupados, grupo dentro del cual alrededor del 2,5% manifiesta cobrar el seguro en cuestión.

Cuadro 38. Seguro de desempleo. Beneficiarios totales (BESS) y relación con desocupados hace tres años o menos (EPH). Argetina. 2005, 2010, 2012 y 2013.

Año	BESS - Beneficiarios	EPH	
		% de Desocupados Totales	% Seguro de desempleo
2005	67.224	46,2	2,0
2010	115.805	63,1	4,3
2012	98.968	64,4	3,0
2013		63,3	2,6

Fuente: Boletín Estadístico de la Seguridad Social-MTEySS y EPH-INDEC

En lo que respecta a la percepción de la obra social y días pagos por enfermedad, a partir de la EPH se observa que la proporción de asalariados que goza de tales beneficios es del 67%; esto es, en términos generales todo asalariado registrado cuenta con tales beneficios en su vínculo laboral. De esta forma, la evolución de la proporción de asalariados que no recibe a partir de su vínculo laboral dichos beneficios es idéntica a la evolución de la tasa de no registro. En lo que toca a la cobertura por accidentes de trabajo, correspondo lo mismo que lo recientemente dicho: todo asalariado registrado está cubierto en este sentido.

VI.3. Apéndice: licencias por maternidad y paternidad

Licencia por maternidad

Queda prohibido el trabajo del personal femenino durante los cuarenta y cinco (45) días anteriores al parto y hasta cuarenta y cinco (45) días después del mismo. Sin embargo, la interesada podrá optar por que se le reduzca la licencia anterior al parto, que en tal caso no podrá ser inferior a treinta (30) días; el resto del período total de licencia se acumulará al período de descanso posterior al parto. En caso de nacimiento pre-término se acumulará al descanso posterior todo el lapso de licencia que no se hubiere gozado antes del parto, de modo de completar los noventa (90) días.

Toda mujer tiene garantizado el derecho a la estabilidad en el empleo durante la gestación.

Una vez concluida esta licencia, la madre puede:

- a) continuar su trabajo en las mismas condiciones;
- b) rescindir su contrato de trabajo percibiendo una compensación equivalente al 25% de la remuneración calculada sobre la base del promedio fijado en el art. 245 por cada año de servicio o fracción mayor a tres meses; esta rescisión puede ser tácita (si vencida la licencia no se reincorpora y tampoco comunica la decisión 48 horas antes de finalizada la licencia) o expresa;
- c) solicitar la extensión de la licencia por un período de entre tres y seis meses. Esta situación se denomina período de excedencia.

Durante el período de lactancia (no podrá ser superior a un año posterior a la fecha del nacimiento) la madre tiene derecho a dos pausas diarias, de treinta minutos cada una, para amamantar al niño.

Licencia por paternidad

En la Argentina la Ley de contrato de Trabajo N° 20.744 establece una licencia por nacimiento de un hijo de dos días corridos para el padre, pero hay convenios colectivos de trabajo que suelen extender esta licencia. Es decir que los días de licencia que va a tener el padre son como mínimo dos y como máximo la cantidad que disponga el convenio bajo el que trabaje.

En la actualidad, en nuestro país existe en el Poder Legislativo un debate en torno a las licencias por maternidad y paternidad, así como también respecto de las condiciones de

reinserción a la actividad laboral. El cambio más importante planteado tiene que ver con la extensión de la licencia por paternidad, aunque no hay acuerdo al respecto, pues los distintos proyectos proponen de 5 a 30 días.