



**EL AUGE DE LAS NEGOCIACIONES COLECTIVAS Y SU
IMPACTO EN MATERIA DISTRIBUTIVA**

EQUIPO DE TRABAJO

ANA RAMERI

TOMÁS RAFFO

CORDINADOR: CLAUDIO LOZANO

Enero 2006

Recientemente el Ministerio de Trabajo informó que la cantidad de negociaciones colectivas homologadas por dicha institución ascendió a 621 acuerdos y convenios colectivos¹. Dicha cifra es superior en un 78,4% a las homologaciones correspondientes al 2004. Durante el 2004, el citado ministerio homologó 348 convenios y acuerdos colectivos, cifra que en aquel entonces representaba ya un pico histórico pues duplica el promedio de los últimos 10 años y era la más elevada desde comienzos de la década del 90².

Sin dudas que la actual etapa económica presenta un crecimiento notable de las negociaciones entre trabajadores y patrones para redefinir las condiciones que adoptará la relación laboral. En este trabajo presentaremos las principales características que permiten comprender los impactos y alcances de este novedoso y saludable, por cierto, proceso.

La información desagregada de las características de las negociaciones homologadas por el Ministerio de Trabajo sólo esta disponible hasta el 3er trimestre del 2005. Sin embargo un dato ya elocuente del crecimiento del nivel de negociaciones colectivas lo refleja el hecho de que aún sin finalizar el 2005, al 3er trimestre, se han homologado 359 acuerdos, superando así el registro para todo el 2004 (ver Cuadro N° 1).

Cuadro N ° 1: Acuerdos y Convenios homologados por el Ministerio de Trabajo para el 2004 y para el 3er trimestre acumulado del 2005.

Período	Acuerdos y Convenios homologados
2004	348
Enero - Septiembre 2005	359
Diferencia	11

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

El auge de las negociaciones colectivas debe enmarcarse dentro de un contexto más general. En primer lugar, no está demás aclarar que la negociación colectiva es, entre otros aspectos, la expresión de la organización de los trabajadores para disputar sus condiciones laborales. Ahora bien, sabemos que en la compleja y fragmentada composición del mercado laboral, la negociación colectiva expresa el poder de un sector de los trabajadores y no del conjunto. Un mercado laboral que funciona, al tercer trimestre del 2005, con el 14,1% de desocupación, donde el 24,1% de la PEA presenta algún tipo de subutilización, con un 47,2% de asalariados no registrados y un 65,4% de precarización laboral, le otorga una extensión por demás estrecha a la negociación colectiva como instrumento de transformación de las condiciones laborales del universo de trabajadores.

Así, la negociación colectiva es un instrumento que puede mejorar las condiciones de una porción minoritaria de los trabajadores. Aquellos que están insertos en una relación laboral formal acorde con los requisitos que plantea la actual legislación. Este conjunto de

¹ Ministerio de Trabajo: “Fuerte crecimiento de la negociación colectiva en el 2005”. Gacetilla de prensa del 16 de enero de 2006. Disponible en www.trabajo.gov.ar

² Ministerio de Trabajo: “Record de la Negociación Colectiva en los últimos 14 años. Informe Anual 2004”

trabajadores representa sólo el 34,6% de la fuerza laboral. Es decir, el actual contexto del mercado laboral acota los impactos de la negociación colectiva a una parte minoritaria de los trabajadores.

Pero no sólo el mercado laboral en su propia lógica de funcionamiento inhibe la capacidad de impacto de las negociaciones colectivas sino que el propio ordenamiento jurídico cercena aún más las posibilidades de que la negociación colectiva responda a una estrategia del segmento de los trabajadores registrados. La ausencia de libertad sindical impone que 1.386 organizaciones de trabajadores no tengan personería gremial (representan el 49,6% de los sindicatos) y que por lo tanto estas organizaciones no pueden ser reconocidas en el ámbito de la negociación colectiva. Peor es el caso de las aproximadamente 600 organizaciones de trabajadores que están esperando que el Ministerio de Trabajo finalice el trámite de pedido de inscripción gremial. Así resulta que cerca de 1986 organizaciones de trabajadores (que representan el 71% del total de organizaciones sindicales existentes) están proscriptas de discutir sus condiciones laborales en el marco de la discusión de los convenios colectivos.

No es menor la cuestión. La vigencia de una normativa que establece el unicato sindical en el sector privado, más no así en el sector público, conspira contra la activación de los trabajadores formales en la discusión y disputa de sus intereses. Así, en el 2004 la ronda negocial abarcó a 1.222.000 asalariados, los que representan apenas el 22,7% de los 5.393.164 asalariados formales de ese año. Lo mismo ocurrió en el 2005. De los 5.583.701 asalariados formales, la ronda negocial abarcó a 1.650.000, es decir el 29,5% de los asalariados formales. De más está decir, que el universo abarcado por las negociaciones colectivas durante el 2004 y el 2005 no superaron el 15,6% del conjunto de asalariados y apenas rozaron el 10,5% del conjunto amplio que compone la fuerza laboral (es decir, incluyendo a los trabajadores cuentapropistas y a los desocupados) – Ver cuadro N ° 2-

Cuadro N ° 2: Asalariados incluidos en la negociación colectiva, total de asalariados formales, asalariados totales y fuerza laboral. Porcentaje de asalariados incluidos en las negociaciones. Período 2004 y tercer trimestre acumulado del 2005.

Período	Asalariados incluidos en la negociación colectiva (I)	Asalariados Formales (II)	(III)=(I) / (II)	Total asalariados (IV)	(V)=(I) / (IV)	Fuerza Laboral (VI)	(VII)=(I) / (VI)
2004	1.222.000	5.393.164	22,7%	10.554.138	11,6%	15.677.605	7,8%
Enero - Septiembre 2005	1.650.000	5.583.701	29,6%	10.557.190	15,6%	15.680.807	10,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo e INDEC.

Otro dato que ilustra sobre los alcances de las negociaciones colectivas remite al ámbito de las mismas. Tanto para el 2004 como para el 2005, cerca del 70% de las negociaciones homologadas correspondieron al ámbito de la empresa y apenas poco más del 30% al ámbito más agregado del sector de actividad. Es decir, que priman las negociaciones que

involucran establecimientos aislados en cada sector antes que aquellas que fijan pautas para el conjunto de trabajadores de un sector (ver cuadro N ° 3).

Cuadro N ° 3: Negociaciones colectivas homologadas según empresa y actividad para el 2004 y 2005. Participación relativa.

Ámbito	2004		2005		Diferencia 2004-2005
	N °	%	N °	%	
Empresa	236	67,8%	239	66,6%	3
Actividad	112	32,2%	120	33,4%	8
Total	348	100,0%	359	100,0%	11

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

En el mismo sentido, las negociaciones que se circunscriben a un número acotado de temas (acuerdos) prevalecen sobre aquellas que tratan mayor variedad de problemáticas (convenios). Así, como da cuenta el cuadro N ° 4 el 75,9% para el 2004 y el 81,2% para el 2005 de las negociaciones fueron los denominados Acuerdos, siendo muy bajo y con tendencia decreciente la firma de Convenios.

Cuadro N ° 4: Negociaciones colectivas según tipo y ámbito. 2004 – 2005. Diferencia.

Ámbito	2004			2005			Diferencia		
	Convenios	Acuerdos	Total	Convenios	Acuerdos	Total	Convenios	Acuerdos	Total
Empresa	60	176	236	44	195	239	-16	19	3
Actividad	24	88	112	24	96	120	0	8	8
Total	84	264	348	68	291	359	-16	27	11

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

Cuadro N ° 5: Negociaciones colectivas según tipo y ámbito. 2004 – 2005. Distribución relativa.

Ambito	2004			2005		
	Convenios	Acuerdos	Total	Convenios	Acuerdos	Total
Empresa	17,2%	50,6%	67,8%	12,3%	54,3%	66,6%
Actividad	6,9%	25,3%	32,2%	6,7%	26,7%	33,4%
Total	24,1%	75,9%	100,0%	18,9%	81,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

La lectura del cuadro en términos de tendencia indica que, si bien crece el número de negociaciones colectivas homologadas hay una caída neta del número de convenios firmados (-16) y un aumento de los denominados acuerdos (27). Es decir, viene perdiendo en importancia las negociaciones que involucran la diversidad de problemáticas que se plantean en la relación laboral. Todo ello en un contexto en que los convenios que se firman para el conjunto de trabajadores de un sector no supera el 7% de las negociaciones

homologadas (ver cuadro N° 5); favoreciendo así ámbitos de negociaciones acotadas donde, salvo algún tema específico, el resto de las condiciones laborales quedan intactas.

El tema específico por excelencia modificado en las rondas de negociaciones colectivas del 2004 y del 2005 ha sido sin duda, la readecuación salarial para los trabajadores de los distintos establecimientos y los diversos sectores de actividad. Así, como da cuenta el cuadro N ° 6 el 85,6% de los acuerdos y convenios homologados durante el 2004 estipularon algún tipo de aumento salarial. Para el 2005 este porcentaje disminuye al 80,5%, pero aún así queda claro que es la discusión salarial la que gobierna el auge de las negociaciones. Por otra parte, puede observarse que en las negociaciones por sector de actividad el aumento de salarios explica un porcentaje superior al de las negociaciones por empresa (93,8% vs. 81,8% en el 2004 y 90% vs. 75,7% en el 2005).

Cuadro N ° 6: Negociaciones colectivas según ámbito. Porcentaje de negociaciones que contemplan aumentos salariales sobre el total. 2004 – 2005.

Ámbito	2004			2005		
	Con aumento salarial	Total	%	Con aumento salarial	Total	%
Empresa	193	236	81,8%	181	239	75,7%
Actividad	105	112	93,8%	108	120	90,0%
Total	298	348	85,6%	289	359	80,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

Desagregando la información del 2005 según tipo de negociación se observa del cuadro N° 7 que son los convenios firmados por sector de actividad donde la discusión salarial alcanza su máxima concentración. En 23 de los 24 convenios firmados por sector de actividad se estipularon aumentos salariales. El otro extremo lo representa los acuerdos firmados a nivel empresa, donde los aumentos salariales representan el 73,3% de las negociaciones de este tipo.

Cuadro N ° 7: Negociaciones colectivas según ámbito y según sean convenios o acuerdos. Porcentaje de negociaciones que contemplan aumentos salariales sobre el total. Año 2005.

Ámbito	Convenio			Acuerdo			Total 2005		
	Con aumento salarial	Total	%	Con aumento salarial	Total	%	Con aumento salarial	Total	%
Empresa	38	44	86,4%	143	195	73,3%	181	239	75,7%
Actividad	23	24	95,8%	85	96	88,5%	108	120	90,0%
Total	61	68	89,7%	228	291	78,4%	289	359	80,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

Estos datos permiten afirmar importantes conclusiones. Por un lado, son evidencia elocuente de la necesidad de los trabajadores de adecuar el nivel de sus retribuciones. Por otro lado, a la constatación hecha de que las negociaciones a nivel de empresas no sólo son

más numerosas que las que involucran al conjunto del sector (239 vs. 120) y que se privilegian las firmas de acuerdos sobre los convenios, se agrega el hecho de que los acuerdos no se limitan exclusivamente al tema salarial (nótese que los acuerdos por empresa son los que presentan el menor porcentaje de aumentos salariales) sino que abordan otras problemáticas laborales que tradicionalmente se trataba en los convenios.

Estas evidencias indican que en el contexto distorsionado del mercado laboral donde, a pesar de su tendencia decreciente, la elevada desocupación sigue imponiendo sus efectos sobre el conjunto de los trabajadores, las empresas implementan una estrategia que profundiza aún más la fragmentación entre los trabajadores. Esta estrategia se percibe en el hecho de que las empresas tienden a firmar acuerdos al interior de sus establecimientos fijando mejoras respecto a lo pautado en el convenio del sector; fragmentando a los trabajadores de un mismo sector de actividad sobre la base de mantener inalterados los aspectos más importantes del convenio.

Para decirlo de otro modo: los acuerdos por empresa donde se estipulan mejoras salariales y de otros aspectos laborales refleja, por un lado la fortaleza de la organización de los trabajadores de esos establecimientos para mejorar sus condiciones laborales, pero también refleja la debilidad que esa estrategia presenta aún para involucrar al conjunto de los trabajadores del sector; ni que decir del conjunto de trabajadores. No es casualidad de que esto suceda así, es el resultado de la estrategia del sector empresario en su conjunto para el cual es mucho más beneficioso discutir con pocos trabajadores que con el conjunto.

Esta estrategia de fragmentación de los trabajadores se observa también en el hecho de que en las negociaciones por sector de actividad se pactan menores niveles de salarios básicos que las que resultan de negociaciones a nivel empresas. Así, como da cuenta el cuadro N ° 8, cerca del 62% de las negociaciones firmadas (en los 2 primeros trimestres del 2005) por sector de actividad fijaron un salario básico inferior a \$600, mientras que en el caso de las negociaciones a nivel de empresa, el 46,6% de los acuerdos firmados fijan un salario básico superior a \$700.

Cuadro N ° 8: Negociaciones colectivas según ámbito y según tramo de fijación del salario básico inferior. Al 2do trimestre 2005.

Salario básico inferior	Actividad		Empresa	
	N °	%	N °	%
Menor de \$450	4	8,5%	7	12,1%
\$450 - \$500	5	10,6%	2	3,4%
\$500 - \$600	20	42,6%	15	25,9%
\$600 - \$700	8	17,0%	7	12,1%
\$700 y más	10	21,3%	27	46,6%
Total	47	100,0%	58	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

La información del 3er trimestre del 2005 brindada por el Ministerio de Trabajo no permite seguir la evolución de los salarios básicos firmados según tipo de negociación. En lugar de

presentar el salario básico que corresponde a la remuneración de la categoría inferior, el informe oficial presenta el salario básico que corresponde a la categoría más representativa. Es decir, presenta una remuneración que se asemeja más al promedio salarial del convenio que al salario básico. La razón es simple, el 31,3% de las negociaciones por sector de actividad y el 12,1% de las firmadas a nivel empresa se ubican con un “básico representativo” que está entre \$630 y \$800. Presumiblemente si este es el nivel representativo, entonces la categoría inferior tendría un nivel remunerativo, léase el salario básico de la negociación, inferior a \$630. Es decir, inferior al monto establecido para el Salario Mínimo, Vital y Móvil. Difícilmente pueda justificar el Ministerio de Trabajo, que es el órgano estatal de control de la legalidad de los acuerdos, la homologación de negociaciones que fijan un salario básico para la categoría más baja, inferior al monto establecido para el Salario Mínimo, Vital y Móvil (ver cuadro N° 9)³.

Cuadro N° 9: Negociaciones colectivas según ámbito y según tramo de fijación del salario básico de la categoría representativa. 3er trimestre 2005.

Salarios básicos de categoría representativa	Actividad		Empresa	
	N°	%	N°	%
\$630 - \$800	20	31,3%	7	15,6%
\$800 - \$1000	17	26,6%	9	20,0%
\$1000 - \$1200	17	26,6%	8	17,8%
\$1200 y más	10	15,6%	21	46,7%
Total	64	100,0%	45	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

Más allá de lo expuesto vuelve a observarse en el 3er trimestre del 2005 que las negociaciones firmadas a nivel empresa se concentran en los promedios salariales superior a \$1.200 (el 46,7% de las negociaciones por empresa) mientras que las correspondientes a los sectores de actividad se concentran fundamentalmente entre \$630 y \$1.000 (el 57,9% de estas negociaciones). Queda claro entonces que los mayores niveles retributivos alcanzados a nivel de las negociaciones por empresa constituyen el precio que ellas pagan para no discutir con el conjunto de los trabajadores.

El Observatorio del Derecho Social de nuestra CTA realizó un informe sobre “El Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina al primer semestre del 2005”⁴. Dicho estudio presenta, entre otros aspectos de interés en relación con la negociación colectiva, una estimación del promedio correspondiente al salario básico de los convenios firmados durante el período. Dicha información permite reforzar la conclusión arriba expuesta respecto a los efectos de dispersión y fragmentación de los trabajadores por las modalidades que adopta la negociación colectiva,

En efecto la información del cuadro N° 10 indica que el promedio del salario básico firmado a nivel de empresas es superior en un 13,6% al promedio de los salarios básicos del

³ En el informe del “Estado de la Negociación Colectiva – Tercer Trimestre 2005” el Ministerio de Trabajo reconoce la homologación de dos acuerdos por debajo de los \$630.

⁴ Material disponible en www.cta.org.ar sección del Observatorio Jurídico.

conjunto de las negociaciones colectivas homologadas, (795,9 vs 700,7) mientras que el promedio de salario básico a nivel de actividad es un 14,6% inferior (\$605, vs 700,7). Por otra parte puede apreciarse que el salario básico más elevado corresponde a los acuerdos firmados a nivel de empresa (\$799,5) mientras que el más bajo se encuentra en los convenios para los sectores de actividad (599,5).

Cuadro N° 10: Promedio del salario básico de convenio según ambito y tipo de negociación. Montos y Dispersión respecto al total general. 1er Semestre 2005.

Ambito / Negociación	Montos			Dispersión respecto al total		
	Convenio	Acuerdo	Total	Convenio	Acuerdo	Total
Empresa	792,3	799,5	795,9	113,1	114,1	113,6
Actividad	599,5	611,4	605,4	85,6	87,3	86,4
Total	695,9	705,4	700,7	99,3	100,7	100,0

Fuente: Observatorio del Derecho Social de la CTA. Informe sobre el Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina. 1er semestre 2005.

El mismo estudio citado presenta información del promedio del salario de las negociaciones homologadas (ver cuadro N° 11). La información del cuadro vuelve a ratificar que es en el ámbito de la empresa y en el marco de los acuerdos donde los trabajadores consiguen el mayor nivel remunerativo. En esas condiciones el salario promedio fue superior en un 28,8% al del promedio general (\$1.302,8 vs 1.011,2), mientras que el promedio del salario para los convenios por sector de actividad fueron 24,1% inferiores al promedio general (\$767,1 vs \$ 1.011,2).

Cuadro N° 11: Promedio del salario básico de convenio según ambito y tipo de negociación. Montos y Dispersión respecto al total general. 1er Semestre 2005.

Ambito / Negociación	Montos			Dispersión respecto al total		
	Convenio	Acuerdo	Total	Convenio	Acuerdo	Total
Empresa	1.130,1	1.302,8	1.216,5	111,8	128,8	120,3
Actividad	767,1	845,0	806,0	75,9	83,6	79,7
Total	948,6	1.073,9	1.011,2	93,8	106,2	100,0

Fuente: Observatorio del Derecho Social de la CTA. Informe sobre el Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina. 1er semestre 2005.

Continuando con la información elaborada por el Observatorio del Derecho Social de nuestra CTA se presenta en el Cuadro N° 12 la serie semestral de los montos del salario básico y de los promedios salariales de las negociaciones homologadas durante ese período. Cabe considerar que, en principio, al comparar un período con otro lo que estamos estudiando es la evolución de la pauta salarial en general de las negociaciones colectivas, no la evolución de los salarios de un determinado conjunto de trabajadores porque las negociaciones son de organizaciones de trabajadores, se presume, distintas.

Más allá de la consideración expuesta, puede observarse que los salarios básicos de convenio han tenido una tendencia creciente para todo el período. Pasaron de un promedio de \$550,7 para el 1er semestre del 2004 a \$704,1 para el 1er semestre del 2005, lo que

implica un crecimiento nominal del orden del 27,9%. Por su parte los salarios promedios por convenio también crecieron respecto al 1er semestre del 2004 en un 25,7% (pasaron de \$838,9 a \$1.054,1) pero respecto al 2do semestre del 2005 presentan una caída del orden del 5,9% (pasaron de \$1.120,1 a \$1.054,1).

Cuadro N° 12: Salario Básico y Promedio de Convenio*. 1er semestre 2004 – 1er semestre 2005. Evolución 1er semestre 2004 = 100

Períodos	Salario Básico de Convenio		Salario Promedio de Convenio	
	montos	1er sem 04 = 100	Montos	1er sem 04 = 100
1er semestre 04	550,7	100,0	838,9	100,0
2do semestre 04	697,0	126,6	1.120,1	133,5
1er semestre 05	704,1	127,9	1.054,1	125,7

*Son promedios simples, por lo que no coinciden exactamente con los datos del cuadro N° 10 y 11.

Fuente: Observatorio del Derecho Social de la CTA. Informe sobre el Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina. 1er semestre 2005.

Dado que el salario no es más que el precio por la utilización de la fuerza laboral, la evolución nominal de los montos pactados para el salario básico y el que resulta del promedio de negociaciones del período debe compararse con la evolución de los precios de los bienes que ese salario puede comprar. Así resulta que considerando el 1er semestre del 2005 en relación con el 1er semestre del 2004, el salario básico de las negociaciones homologadas creció en un 17,8% en términos reales; mientras que el promedio de los salarios de las negociaciones creció un 15,8% (ver cuadro N° 13). Sin embargo, considerando la situación del 1er semestre del 2005 en relación con el 2do semestre del 2004 la situación cambia. En un contexto en que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) creció en un 5,2%, los salarios básicos de convenio crecieron sólo un 1% en términos nominales, por lo que en términos reales sufrieron una reducción del 4%. Por su parte, los salarios promedios de convenio homologados al 1er semestre del 2005 fueron inferiores en un 6% a los del 2do semestre del 2004, por lo que la reducción de su poder adquisitivo fue del orden del 10,5%.

Cuadro N° 13: Salario Básico y Promedio de Convenio. 1er semestre 2004 – 1er semestre 2005. Evolución nominal y real deflactado por IPC. 1er semestre 2004 = 100

Períodos	Salario Básico de Convenio		Salario Promedio de Convenio		IPC
	evolución nominal	evolución real	evolución nominal	evolución real	
1er semestre 04	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2do semestre 04	126,6	122,7	133,5	129,4	103,2
1er semestre 05	127,9	117,8	125,7	115,8	108,5

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio del Derecho Social de la CTA. Informe sobre el Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina. 1er semestre 2005 e INDEC.

Las tendencias descriptas alertan sobre la eficacia de las negociaciones colectivas para evitar la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores. Esto en virtud de la propia lógica

de la negociación, que es una instancia que por lo general se arriba luego de un tiempo prolongado del conflicto laboral; tiempo en donde las condiciones que originan el conflicto (por ejemplo el crecimiento en los precios) no respetan las pausas propias del trámite administrativo.

Otro elemento que resulta ilustrativo respecto de la eficacia de la negociación colectiva surge cuando se incorpora el promedio de salarios de la totalidad de los sujetos sobre los que en teoría actúa la negociación colectiva, es decir sobre el conjunto de los trabajadores formales. El cuadro N° 14 permite observar que el promedio de salarios de los trabajadores formales tiende a achicarse en relación con los salarios básicos de convenio. Para el 1er semestre del 2004 el promedio salarial de los trabajadores formales representaban 1,51 veces el salario básico promedio de convenio, mientras que para el 1er semestre del 2005 representan 1,32 veces. Idéntico achicamiento se expresa considerando el promedio salarial de las negociaciones colectivas. El salario promedio de los trabajadores formales era casi idéntico al promedio salarial de las negociaciones del 1er semestre del 2004 y para el 1er semestre del 2005 están por debajo en un 12%. Este achicamiento expresa el hecho de que el impacto de las negociaciones colectivas es para una porción aún minoritaria dentro del segmento minoritario de los trabajadores formales.

Cuadro N° 14: Salario Básico y Promedio de Convenio, salario promedio de los trabajadores formales. 1er semestre 2004 – 1er semestre 2005.

Períodos	Salario Básico de Convenio (I)	Salario Promedio de Convenio (II)	Promedio de salario de los trabajadores formales (III)	(III) / (I)	(III) / (II)
1er semestre 04	550,7	838,9	829,3	1,51	0,99
2do semestre 04	697,0	1.120,1	847,7	1,22	0,76
1er semestre 05	704,1	1.054,1	928,6	1,32	0,88

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio del Derecho Social de la CTA. Informe sobre el Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina. 1er semestre 2005 e INDEC.

Este limitado alcance de las negociaciones colectivas aún al interior de los trabajadores registrados es el que explica que mientras el crecimiento del salario básico de convenio en términos reales fue del 17,8% y del salario promedio del convenio del 15,8% en el 1er semestre del 2005 respecto al 1er semestre del 2004, para el conjunto de trabajadores formales el crecimiento real de sus niveles retributivos fue de apenas el 3,2% en el mismo período . Ver cuadro N° 15.

Cuadro N° 15: Salario Básico, Promedio de Convenio y salario promedio de los trabajadores formales. 1er semestre 2004 – 1er semestre 2005. Evolución nominal y real deflactado por IPC. 1er semestre 2004 = 100.

Períodos	Salario Básico de Convenio		Salario Promedio de Convenio		salario promedio de trabajadores formales		IPC
	evolución nominal	evolución real	evolución nominal	evolución real	evolución nominal	evolución real	
1er sem. 04	100	100	100	100	100	100,0	100
2do sem. 04	126,6	122,7	133,5	129,4	102,2	99,0	103,2
1er sem. 05	127,9	117,8	125,7	115,8	112	103,2	108,5

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio del Derecho Social de la CTA. Informe sobre el Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina. 1er semestre 2005 e INDEC.

La consideración de las variaciones semestrales de los niveles nominales y reales de la pauta salarial fijada en promedio en las negociaciones colectivas y la que resulta para el conjunto de trabajadores formales permite arriesgar la siguiente hipótesis: Si bien es cierto que las negociaciones colectivas son incapaces de involucrar de una manera directa al conjunto de trabajadores formales, los aumentos salariales conseguidos en dicho marco de negociación sirven como referencia y potencian la capacidad de negociación del conjunto de trabajadores formales. Dicho de otro modo, los aumentos salariales estipulados en las negociaciones se trasladan aunque de manera desfasada y con una intensidad menor al conjunto de trabajadores formales.

Esta hipótesis se refuerza al considerar los datos del cuadro N° 16. En el se aprecia que para el 2do semestre del 2004 los salarios básicos de convenio consiguieron un aumento real del orden del 22,7% y los promedios de convenio un aumento real del 29,4%, mientras que para el conjunto de trabajadores formales la variación de su salario real fue negativa (-1%). Sin embargo en el 1er semestre del 2005 en un contexto en que los básicos de convenio y el promedio de convenio sufrieron pérdidas del poder adquisitivo (-4% y -10,5%), el conjunto de trabajadores formales tuvo un crecimiento del 4,2% en la capacidad adquisitiva de sus salarios.

Cuadro N° 16: Salario Básico, Promedio de Convenio y salario promedio de los trabajadores formales. 1er semestre 2004 – 1er semestre 2005. Evolución nominal y real deflactado por IPC. 1er semestre 2004 = 100.

Períodos	Salario Básico de Convenio		Salario Promedio de Convenio		salario promedio de trabajadores formales		IPC Var.
	Var. nominal	Var. real	Var. nominal	Var. real	Var. nominal	Var. real	
2do sem. 04 vs 1er sem 04	26,6	22,7	33,5	29,4	2,2	-1,0	3,2
1er sem. 05 vs 2do sem 04	1,0	-4,0	-5,8	-10,5	9,6	4,2	5,1

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio del Derecho Social de la CTA. Informe sobre el Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina. 1er semestre 2005 e INDEC.

La relación expuesta entre salarios básico y promedios de convenio con la pauta salarial del conjunto de trabajadores formales no debe entenderse como causal: no es por el auge de las negociaciones colectivas que se explica el crecimiento de los salarios del conjunto de los trabajadores formales. Las negociaciones colectivas son la expresión de la disputa de los trabajadores. Disputa en cuyo marco logran producir aumentos en sus niveles remunerativos y que a su vez impactan motorizando los reclamos de los sectores de trabajadores no contenidos en la negociación. Los aumentos logrados por trabajadores en el marco de negociaciones colectivas son tomadas como horizontes reivindicativos en los cuales se referencia las disputas de otros segmentos de trabajadores. En este sentido, no hay dudas de que el auge de las negociaciones colectivas potencian la disputa salarial.

Sin embargo la razón del aumento de los salarios que se refleja en las negociaciones colectivas para el conjunto de trabajadores formales es más profunda que el mero hecho de que existan y crezcan el número de negociaciones colectivas. En primer lugar hay que señalar que los aumentos salariales de los convenios durante el 2004 y el 2005 estuvieron fuertemente influenciados por la política salarial implementada por el Gobierno.

La decisión de incorporar en etapas sucesivas a los básicos de convenio para los trabajadores del sector privado de una aumento remunerativo de los \$224 fijado por Decreto del Poder Ejecutivo (Dec. 392/2003) fue sin dudas un gran impulso para el auge de las negociaciones colectivas. Impulso que se alimentó con el aumento no remunerativo de \$50 (Dec 1347 / 2003) que luego se convirtió en remunerativo por vía de otro Decreto (Dec 2005 /2004), el cual a su vez fijó un nuevo aumento de \$100 de carácter no remunerativo, la cual se convirtió en remunerativa a partir del Decreto 1295 /2005.

Este último decreto permitió que los aumentos ya otorgados por las empresas pueden computarse a cuenta del aumento remunerativo fijado por el Poder Ejecutivo. De esta manera esta cláusula al absorber los aumentos del Poder Ejecutivo en los aumentos ya otorgados por las empresas limita aún más la capacidad de incidencia de la política salarial del gobierno. Tal es así que muchos de los aumentos fijados por las empresas se computan a cuenta de futuros aumentos que decreta el Poder Ejecutivo, tornando así en irrelevantes los posibles aumentos que fije el Gobierno para aquellos trabajadores que consiguieron aumentos con anterioridad. No es casualidad que ese decreto haya sido el último dictado por el Poder Ejecutivo en materia salarial. No obstante lo cual, la política de aumentos de salarios decretados por el Gobierno ha tenido un fuerte impacto en las negociaciones colectivas. Tal como informa el Observatorio del Derecho Social de nuestra CTA⁵ el 59% de los convenios que estipularon aumentos salariales absorbieron en el básico del convenio los aumentos decretados por el Poder Ejecutivo.

La otra pata de la política salarial del Gobierno que tuvo un alto impacto en el crecimiento de las negociaciones fue el incremento persistente del Salario Mínimo, Vital y Móvil, el que pasó de \$350 a \$450 y luego \$630 en septiembre del 2005. La necesidad de adecuar las escalas salariales de los distintos convenios y acuerdos a este nuevo valor fue otra de las claves que explican el crecimiento de las negociaciones colectivas.

⁵ Ver “Informe sobre el estado de la Negociación Colectiva. Período: Año 2005”. Observatorio del Derecho Social de la CTA.

Sin embargo, tampoco es exclusivamente la política salarial del gobierno la que explica el crecimiento de los salarios. En rigor los asalariados no registrados, aunque con un nivel remunerativo sensiblemente menor que los registrados, han tenido una evolución superior de sus ingresos. Así como da cuenta el cuadro N° 17 mientras los registrados tuvieron un crecimiento nominal de sus ingresos del 2,2% en el 2do semestre del 2004 y del 9,5% en 1er semestre del 2005, los asalariados no registrados tuvieron un incremento del 7,6% y 11,1% respectivamente para los mismos períodos.

Cuadro N° 17: ingreso medio de los asalariados registrados y no registrados. 1er semestre 2004 – 1er semestre 2005. En pesos y variación semestral.

Períodos	Asalariados Registrados		Asalariados no Registrados	
	ingreso medio	Var Sem.	ingreso medio	Var Sem.
1er semestre 04	829,3	-	296,5	-
2do semestre 04	847,7	2,2%	319,0	7,6%
1er semestre 05	928,6	9,5%	354,3	11,1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Base Usuario Ampliada de la EPH continua del INDEC.

Queda claro que el aumento de salarios no se explica por el incremento de las negociaciones colectivas, ni por la política salarial del Gobierno, ni es patrimonio exclusivo de los trabajadores registrados. Si bien es cierto que en las negociaciones colectivas y luego para los trabajadores registrados se alcanzan los mayores niveles de retribución. Sin embargo las razones que hacen posibles los aumentos salariales deben ubicarse en el desenvolvimiento general del mercado laboral.

En el cuadro N° 18 presentamos las tasas básicas del mercado laboral para el último período de medición de los años 2002 en adelante. Comparando cada año con el año anterior puede observarse que en cada período se observan aumentos en la tasa de empleo superiores al aumento de la tasa de actividad y caídas en las tasas subocupación, desocupación (con y sin planes) y de subutilización laboral. Sin lugar a dudas que estos son movimientos del mercado laboral que favorecen las posiciones de los trabajadores (sean o no registrados) para mejorar sus condiciones laborales. Es decir, el aumento de los salarios para el conjunto de los trabajadores (formales e ilegales) se explica principalmente por el impacto, positivo por cierto, del crecimiento económico en la lógica del mercado laboral.

Cuadro N° 18: Tasas básicas del mercado laboral urbanos. Períodos seleccionados y variación entre períodos. 2002 - 2005

Períodos	Tasa de Actividad	Tasa de Empleo	Tasa de Subocupación	Tasa de desocupación	Tasa de desocupación real	Tasa de Subutilización laboral
Oct-02	42,9%	35,3%	19,9%	17,8%	23,6%	37,7%
4to Tri 03	45,7%	39,1%	16,3%	14,5%	19,7%	30,8%
4to Tri 04	45,9%	40,4%	14,3%	12,1%	16,2%	26,4%
3er tri 05	46,2%	41,1%	13,0%	11,1%	14,1%	24,1%
variación entre períodos						
4to Tri 03 vs oct 02	6,5%	10,8%	-18,1%	-18,5%	-16,5%	-18,3%
4to Tri 04 vs 4to tri 03	0,4%	3,3%	-12,3%	-16,6%	-17,8%	-14,3%
3er tri 05 vs 4to tri 04	0,7%	1,7%	-9,1%	-8,3%	-13,0%	-8,7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH continua del INDEC.

Sin embargo, el rigor del análisis exige señalar que estas tendencias positivas del mercado laboral se expresan cada vez con menor intensidad. Así si se compara año tras año, el crecimiento de la tasa de empleo es menor (fue del 10,8% en el 2003, del 3,3% en el 2004 y del 1,7% en el 2005), la tasa de actividad persiste en su tendencia creciente (lo que significa que la presión sobre el mercado laboral crece en lugar de disminuir), las caídas en la tasa de desocupación (con y sin planes), de subocupación y subutilización laboral son cada vez menores. En un contexto en que la economía crece a un ritmo alto y constante (en torno del 9% para cada uno de estos años) los datos del mercado laboral muestran a todas luces el paulatino achicamiento del denominado “efecto derrame” del crecimiento económico. En estas condiciones parece ser que la capacidad de disputa de los trabajadores, en el marco de la negociación colectiva ó fuera de ella, encuentra un límite para potenciar las conquistas logradas.

La información oficial brindada por el Ministerio de Trabajo permite realizar un análisis sectorial de la distribución de las negociaciones colectivas (ver cuadro N° 19).

Cuadro N° 19: Negociaciones colectivas según sectores de actividad seleccionados. 2004 y acumulado al 3er trimestre 2005. Estructuras relativas. Variación.

Sectores	2004		Acumulado al III trimestre 2005		Diferencia	Variación (%)
	Cantidad	Est Relativa	Cantidad	Est Relativa		
Agricultura	21	6,0	7	1,9	-14	-66,7%
Minería	13	3,7	8	2,2	-5	-38,5%
Industria	134	38,5	143	39,8	9	6,7%
Electricidad, Gas y Agua	37	10,6	27	7,5	-10	-27,0%
Construcción	2	0,6	2	0,6	0	0,0%
Comercio	15	4,3	13	3,6	-2	-13,3%
Transporte	67	19,3	76	21,2	9	13,4%
Establ. Financieros	23	6,6	26	7,2	3	13,0%
Servicios	36	10,3	57	15,9	21	58,3%
Total	348	100,0	359	100,0	11	3,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo.

La información por sectores arroja que 3 de ellos concentran la parte sustantiva de las negociaciones realizadas durante el 2004 y el 2005. Estos 3 sectores en orden de importancia son : la “industria manufacturera”, la rama del “transporte, almacenamiento y comunicaciones” y “los servicios”. En conjunto estos 3 sectores representan el 76,9% de las negociaciones del 2005 y crecieron respecto del 2004 un 21,6%. Dentro de éstos, el sector que más creció fue el de “los servicios” (58,3%); seguido por “transporte, almacenamiento y comunicaciones” (13,4%) y finalmente “la industria manufacturera” (6,7%). Otro sector que experimentó un importante crecimiento fue el de “establecimientos financieros y servicios a las empresas” (13%).

La información presentada a nivel sectorial por el citado Ministerio no permite desagregar la información por subsectores económicos. Esto es particularmente relevante para el caso de los “servicios” donde se agregan casos diversos como los convenios firmados para los trabajadores del PAMI, de las empresas de Televisión (aire y cable), los firmados por los trabajadores de la Educación, la Salud, etc.

No obstante, para dar una idea de otra característica del actual proceso de negociaciones colectivas, puede apreciarse del cuadro N° 20 que la “industria manufacturera” que representa en el 2005 el 39,8% de las negociaciones, es un sector que sólo representa al 14,8% de los asalariados registrados. Lo mismo ocurre para la rama de “transporte, almacenamiento y comunicaciones”: concentra el 21,2% de las negociaciones pero representan sólo 6,7% de los asalariados formales. En conjunto estos 2 sectores concentran el 61% de las negociaciones del 2005 pero sólo incluyen al 21,5% de los asalariados registrados.

Cuadro N ° 20: Porcentaje de negociaciones y porcentaje de asalariados formales sobre el total para los sectores seleccionados. Año 2005.

Sectores de actividad seleccionados	% de negociaciones	% de trabajadores formales
Industria Manufacturera	39,8	14,8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	21,2	6,7
Total	61,0	21,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo y en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda continua del 1er Semestre 2005-.

Este hecho sugiere que las negociaciones colectivas no sólo se concentran en un número acotado de sectores económicos que representan una fracción minoritaria de los asalariados formales, sino que las mismas expresan el ejercicio de poder y negociación que en forma permanente despliegan esa fracción de los trabajadores. Dicho más claramente, lo que sugerimos es que la negociación colectiva expresa las prácticas de un número acotado de sindicatos que se mantienen en el tiempo. Corrobora esta hipótesis el hecho de que para el caso de la industria manufacturera el total de negociaciones del sector para el 2004 y el 2005 se explica por los acuerdos firmados por las ramas de fabricación de productos alimenticios, bebidas y tabaco (alimentación, cerveceras, pasteleras, tabacaleras y

aceiteras), la fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos (mecánicos y metalúrgicos), y sólo para el año 2005 los acuerdos firmados en el complejo automotriz. Es decir, que detrás del número y crecimiento de las negociaciones colectivas está la estrategia de reivindicación sectorial de importantes gremios, principalmente del sector privado como por ejemplo la U.O.M; el S.M.A.T.A; la Asociación Bancaria; el Sindicato de Luz y Fuerza; el Sindicato de la Alimentación; etc. No deja de llamar la atención de que, tal como informa el Ministerio de Trabajo en su informe de prensa, en el 2005 las negociaciones colectivas superaron la cantidad de conflictos laborales de los trabajadores registrados del ámbito privado (572 negociaciones colectivas vs. 430 medidas de fuerza)⁶. Este dato marca que la negociación colectiva se ha convertido en un instrumento privilegiado de importantes gremios de la actividad privada para ejercer la defensa de sus representados.

Está claro que las negociaciones colectivas han sido el instrumento por excelencia que los sindicatos han utilizado históricamente para mejorar las condiciones laborales de sus representados. El drama radica en la monumental crisis de representación que atraviesan las estructuras sindicales. Las mismas no pueden, ni por más que quieran, contener al conjunto de trabajadores de su sector de actividad. La elevada tasa de ilegalidad de la relación asalariada que se ubica, para el promedio general de asalariados, en el 47,4%; llega al extremo en sectores de actividad tan importantes como la “construcción” (76,6% de asalariados en negro); en la “agricultura, ganadería, caza y silvicultura” (79,9%); en la actividad de “hoteles y restaurantes” (58,8%); en el “comercio” (50,8%); en el “transporte, almacenamiento y comunicaciones” (47,4%) e inclusive en la “industria manufacturera” (41,1%), opera como una barrera de contención por donde no pueden difundirse las mejoras obtenidas en el marco de las negociaciones colectivas hacia el conjunto de los trabajadores de un mismo sector (ver cuadro N° 21).

⁶ Ver la ya citada Gacetilla de Prensa “Fuerte crecimiento de la negociación colectiva en el 2005”. Ministerio de Trabajo. 16 de enero del 2006. Disponible en www.trabajo.gov.ar

Cuadro N ° 21: Asalariados registrados, no registrados y totales según sector de actividad. Porcentaje de asalariados en negro. 1er Semestre 2005.

Rama de Actividad	Registrados	No Registrado	Total Asalariados	% de Asalariados en negro
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	21.852	86.723	108.575	79,9%
Pesca	9.074	2.576	11.650	22,1%
Explotación de minas y canteras	47.205	4.158	51.363	8,1%
Industrias manufactureras	817.986	569.871	1.387.857	41,1%
Suministro de electricidad, gas y agua	59.128	6.985	66.113	10,6%
Construcción	152.395	497.511	649.906	76,6%
Comercio al por mayor y al por menor, reparación y enseres domésticos	741.313	764.919	1.506.232	50,8%
Hoteles y restaurantes	151.903	217.022	368.926	58,8%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	370.992	333.928	704.921	47,4%
Intermediación financiera	164.908	30.773	195.681	15,7%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	372.790	265.305	638.095	41,6%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	943.441	308.449	1.251.890	24,6%
Enseñanza	845.527	161.741	1.007.268	16,1%
Servicios sociales y de salud	467.928	379.973	847.901	44,8%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	299.402	321.350	620.752	51,8%
Act. de hogares privados como empleadores y act. no diferenciadas de hogares privados como productores	46.293	1.009.530	1.055.823	95,6%
Organizaciones y órganos extraterritoriales	S/d	922	922	S/d
Total	5.520.266	4.965.674	10.485.941	47,4%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda continua del 1er Semestre 2005-

Esta barrera infranqueable para que la negociación colectiva sea representativa del conjunto de los trabajadores se expresa nítidamente en las pautas fijadas para el salario básico y promedio de convenio en relación con la retribución promedio que perciben los trabajadores no registrados. Como puede apreciarse del cuadro N ° 22, mientras el salario básico de la categoría inferior para las negociaciones colectivas del 1er semestre del 2005 se ubicó en \$704,1; el ingreso promedio del conjunto de asalariados no registrados fue de apenas \$354,3. Es decir, el ingreso promedio de los trabajadores no registrados es prácticamente de la mitad del que percibe la categoría más baja de las negociaciones colectivas. La comparación con el promedio de los salarios de convenio es aún más alarmante; éstos representan prácticamente 3 veces lo que en promedio ganan los asalariados no registrados.

Cuadro N° 22: Salarios básicos y promedios de convenio e ingreso laboral promedio de los trabajadores asalariados no registrados según sector de actividad. 1er Semestre 2005.

Rama de Actividad	Salario Básico (I)	Salario Promedio Convenio (II)	Ingreso promedio de los no registrados (III)	(IV)=(I) / (III)	(V)=(II) / (III)
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	610,88	662,64	268,40	2,28	2,47
Pesca	s / d	s / d	604,20	s / d	s / d
Explotación de minas y canteras	619,28	984,62	680,60	0,91	1,45
Industrias manufactureras	645,71	909,55	429,20	1,50	2,12
Suministro de electricidad, gas y agua	697,09	1.156,90	391,00	1,78	2,96
Construcción	s / d	s / d	343,00	s / d	s / d
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	680,00	1.115,00	368,50	1,85	3,03
Hoteles y restaurantes	657,50	851,37	350,50	1,88	2,43
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	516,50	761,79	505,50	1,02	1,51
Intermediación financiera	990,82	1.384,47	700,00	1,42	1,98
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	593,00	2.239,76	556,00	1,07	4,03
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	320,00	360,00	423,00	0,76	0,85
Enseñanza*	521,00	753,43	250,50	2,08	3,01
Servicios sociales y de salud	454,00	546,50	323,60	1,40	1,69
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	s / d	s / d	304,10	s / d	s / d
Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores	s/d	/d	222,00	-	-
Organizaciones y órganos extraterritoriales			1.607,60	0,00	0,00
Total	704,10	1.054,10	354,30	1,99	2,98

*los datos de salario básico y promedio de convenio corresponde exclusivamente a la enseñanza privada.

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio del Derecho Social de la CTA. Informe sobre el Estado de la Negociación Colectiva en la Argentina. 1er semestre 2005 y en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda continua del 1er Semestre 2005-.

Los sectores donde es elevada la dispersión salarial de los trabajadores no registrados respecto a lo fijado por los convenios son “Enseñanza privada” (donde el promedio de convenio supera 3 veces al promedio de ingresos y el básico lo supera 2 veces); las “Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler” (donde el promedio de convenio supera 4 veces al promedio de ingresos); el “Comercio” y el “Suministro de electricidad, gas y agua” (donde en ambos sectores el promedio del convenio es 3 veces superior al promedio de ingresos). El caso de la “Industria Manufacturera” no por menos deja de ser

alarmante: el salario básico es un 50% superior al promedio de ingresos de los trabajadores no registrados, el cual, a su vez, representa menos de la mitad de lo que es el promedio salarial del sector fijado por las negociaciones colectivas (ver cuadro N ° 22).

Son las condiciones estructurales que definen el comportamiento del mercado laboral argentino las que le restan eficacia a la negociación colectiva para influir en la situación del conjunto de los trabajadores. Pero estas condiciones estructurales no sólo dejan sentir sus efectos sobre los trabajadores más débiles sino que impactan en el conjunto de trabajadores, incluso los formales.

En el cuadro N ° 23 presentamos los datos del producto, del conjunto de asalariados, de sus ingresos medios reales, que permiten calcular el producto medio (es decir, lo que cada trabajador produce), el superávit bruto de explotación (lo que equivale a la masa de ganancia del conjunto de patrones medido en volúmenes físicos⁷) y la relación producto medio / ingreso medio (que mide la producción de cada trabajador en relación con su salario).

⁷ En rigor no equivale exactamente a la masa de ganancias pues falta deducir el pago de las cargas sociales y el aguinaldo para el caso de los trabajadores registrados y el pago de impuestos neto de subsidios por parte del conjunto de patrones. Sin embargo es una medida que se aproxima bastante a la masa de ganancias y que sirve para observar sus tendencias.

Cuadro N ° 23: Producto bruto (en millones de pesos), cantidad de asalariados, ingresos medios reales, producto medio (en pesos), superávit bruto de explotación y la razón producto medio - ingreso medio según sector de actividad. 1er Semestre 2005. En pesos de 1993.

Sectores de actividad	Producto (en millones de pesos)	Asalariados	Ingreso medio real	Producto Medio (en pesos)	Superávit Bruto de Explotación	Producto Medio / Ingreso Medio
Total Sectores	294.261	10.485.941	389,0	28.062	245.308.671.101	6,0
Sectores productores de bienes	97.825	2.275.465	417,8	42.991	86.416.410.701	8,6
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	21.011	108.575	229,4	193.516	20.712.146.102	70,3
Pesca	360	11.650	961,0	30.885	225.457.200	2,7
Explotación de minas y canteras	5.012	51.363	1133,6	97.574	4.313.006.698	7,2
Industrias manufactureras	47.527	1.387.857	452,8	34.245	39.985.764.110	6,3
Suministro de electricidad, gas y agua	8.441	66.113	740,8	127.674	7.853.170.288	14,4
Construcción	15.475	649.906	275,4	23.810	13.326.866.302	7,2
Sectores productores de Servicios	177.852	8.197.488	380,9	21.696	140.380.067.477	4,7
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	37.177	1.506.232	350,0	24.682	30.851.086.458	5,9
Hoteles y restaurantes	7.425	368.926	299,3	20.125	6.099.677.237	5,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	27.640	704.921	458,7	39.210	23.759.529.481	7,1
Intermediación financiera	11.508	195.681	817,0	58.811	9.589.594.613	6,0
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	40.217	638.095	463,4	63.027	36.668.691.259	11,3
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	14.580	1.251.890	523,5	11.646	6.715.533.523	1,9
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	22.999	1.855.169	372,6	12.397	14.705.085.241	2,8
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	16.305	1.676.575	214,4	9.725	11.990.869.664	3,8

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda continua del 1er Semestre 2005- y datos oficiales del INDEC.

La lectura del cuadro indica que, al 1er Semestre del 2005, cada asalariado (incluyendo a los registrados y a los no registrados) percibe un ingreso promedio de \$389 en valores de 1993, mientras produce por un valor anual de \$28.062. Es decir, que cada asalariado produce en promedio, cada mes, 6 veces más de lo que percibe en concepto de remuneración. Esta es sin duda una medida de la productividad o si se prefiere explotación del trabajo en la Argentina. Esta productividad – explotación laboral es más intensa en los sectores productores de bienes que en los de servicios. En los primeros, cada asalariado del sector produce por un valor que supera en 8,6 lo que percibe de salarios, mientras que en los servicios esta relación es de 4,7. Dentro de los productores de bienes sobresale el caso de las actividades vinculadas con los recursos naturales. El máximo nivel se observa en la “agricultura, ganadería, caza y silvicultura” donde cada trabajador produce, nada más ni nada menos, que 70,3 veces más que lo que percibe de salarios, lo que refleja tanto el nivel de riquezas naturales del país como la brutal explotación de los trabajadores del sector.

Para el caso de “suministro de electricidad, gas y agua” la relación es de 14,4. Le sigue en importancia la actividad de la “construcción” y “la explotación de minas y canteras” (7,2). En el caso de “industria manufacturera” la relación de producción de cada trabajador es 6,3 veces más elevada de lo que percibe de salarios. Nótese que esta relación es superior al promedio de sectores (6 veces).

Para el caso de los servicios sobresalen las “actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler” (cada trabajador produce 11,3 veces lo que percibe de salarios); el “transporte, almacenamiento y comunicaciones” (7,1 son las veces que cada trabajador produce lo que percibe de salarios); la “intermediación financiera” (la relación es de 6 veces) y la actividad comercial (5,9).

En el cuadro N ° 24 presentamos la situación al 1er Semestre del 2004.

Cuadro N ° 24: Producto bruto (en millones de pesos), cantidad de asalariados, ingresos medios reales, producto medio (en pesos), superávit bruto de explotación y la razón producto medio - ingreso medio según sector de actividad. 1er Semestre 2004. En pesos de 1993.

Sectores de actividad	Producto (en millones de pesos)	Asalariados	Ingreso medio real	Producto Medio (en pesos)	Superávit Bruto de Explotación	Producto Medio / Ingreso Medio
Total Sectores	269.353	10.178.265	366,8	26.464	224.550.074.174	6,0
Sectores productores de bienes	88.805	2.166.646	416,1	40.987	77.986.873.129	8,2
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	17.636	134.996	214,8	130.640	17.287.888.660	50,7
Pesca	421	14.347	844,5	29.368	275.954.975	2,9
Explotación de minas y canteras	5.036	53.468	1082,7	94.197	4.341.804.303	7,3
Industrias manufactureras	44.448	1.320.267	429,9	33.666	37.637.033.110	6,5
Suministro de electricidad, gas y agua	8.026	69.938	1303,5	114.757	6.931.953.025	7,3
Construcción	13.237	573.631	250,5	23.075	11.512.239.058	7,7
Sectores productores de Servicios	164.733	7.967.054	352,7	20.677	131.017.609.160	4,9
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	33.909	1.457.577	318,4	23.264	28.339.934.858	6,1
Hoteles y restaurantes	6.843	342.199	283,4	19.996	5.678.835.130	5,9
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	23.891	648.378	455,6	36.847	20.346.196.980	6,7
Intermediación financiera	10.030	179.660	748,3	55.826	8.416.289.500	6,2
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	38.942	545.802	404,1	71.348	36.295.089.942	14,7
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	14.161	1.300.056	484,8	10.893	6.597.752.596	1,9
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	22.132	1.910.817	326,7	11.583	14.641.475.839	3,0
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	14.826	1.582.566	217,2	9.368	10.702.034.315	3,6

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -ondas continuas- y datos oficiales del INDEC.

En el cuadro N ° 25 presentamos la evolución anual de cada variable.

Cuadro N ° 25: Evolución anual del Producto bruto (en millones de pesos), cantidad de asalariados, ingresos medios reales, producto medio (en pesos), superávit bruto de explotación y la razón producto medio - ingreso medio según sector de actividad. 1er Semestre 2005 vs. 1er Semestre 2004.

Sectores de actividad	Producto (en millones de pesos)	Asalariados	Ingreso medio real	Producto Medio (en pesos)	Superávit Bruto de Explotación	Producto Medio / Ingreso Medio
Total Sectores	9,2%	3,0%	6,1%	6,0%	9,2%	0,0%
Sectores productores de bienes	10,2%	5,0%	0,4%	4,9%	10,8%	4,5%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	19,1%	-19,6%	6,8%	48,1%	19,8%	38,7%
Pesca	-14,6%	-18,8%	13,8%	5,2%	-18,3%	-7,6%
Explotación de minas y canteras	-0,5%	-3,9%	4,7%	3,6%	-0,7%	-1,1%
Industrias manufactureras	6,9%	5,1%	5,3%	1,7%	6,2%	-3,4%
Suministro de electricidad, gas y agua	5,2%	-5,5%	-43,2%	11,3%	13,3%	95,8%
Construcción	16,9%	13,3%	9,9%	3,2%	15,8%	-6,1%
Sectores productores de Servicios	8,0%	2,9%	8,0%	4,9%	7,1%	-2,9%
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	9,6%	3,3%	9,9%	6,1%	8,9%	-3,5%
Hoteles y restaurantes	8,5%	7,8%	5,6%	0,6%	7,4%	-4,7%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	15,7%	8,7%	0,7%	6,4%	16,8%	5,7%
Intermediación financiera	14,7%	8,9%	9,2%	5,3%	13,9%	-3,5%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	3,3%	16,9%	14,7%	-11,7%	1,0%	-23,0%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	3,0%	-3,7%	8,0%	6,9%	1,8%	-1,0%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	3,9%	-2,9%	14,0%	7,0%	0,4%	-6,1%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	10,0%	5,9%	-1,3%	3,8%	12,0%	5,1%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -ondas continuas - y datos oficiales del INDEC.

Puede observarse que en el transcurso del período, el salario creció prácticamente al mismo nivel del producto medio (6%), por lo que la relación productividad – explotación permaneció inalterada para el conjunto de los asalariados. Esta situación no debe dar la falsa idea de que en este contexto los patrones tienen pérdidas. La masa de ganancia evoluciona al mismo ritmo que la producción. Ambas crecieron al 9,2%. Nótese que el aumento es superior al crecimiento de los salarios y del producto medio (9,2% vs. 6%) que es explicado por el crecimiento de la cantidad de asalariados (3%).

Para ilustrar aún más esta situación tómese el caso de los sectores productores de servicios; donde el salario real creció al 8% superando el crecimiento del producto medio (4,9%). El mayor crecimiento de los salarios en relación con el producto de cada trabajador hace que la relación de productividad – explotación caiga un 2,9%. Pero el margen de ganancia

reflejado en el superávit bruto creció un 7,1%. Ello es así porque las variaciones porcentuales remiten a magnitudes distintas. Obsérvese las magnitudes del cuadro N ° 26 correspondiente al agregado de las actividades de servicios. En la variación anual el producto creció en \$13,2 miles de millones en moneda constante, mientras que la masa salarial creció sólo \$3,8 miles de millones y el superávit bruto creció en \$9,4 miles de millones. Nótese que el superávit bruto (ganancia empresarial) crece 2,6 veces más que la masa salarial a pesar de tener una variación porcentual menor (7,1% vs. 10,6%). Es decir, por más que el salario crezca por arriba de la productividad, la ganancia empresarial sigue creciendo. Lo que si es cierto es que crece a un ritmo menor que el nivel de producción. De lo que resulta que tiende a caer su participación en el producto generado, aumentando la participación de la masa salarial. Es decir, que para que se opere una redistribución progresiva (a favor de los asalariados) es condición necesaria que la masa salarial crezca por arriba de la productividad y ello no quiere decir que los empresarios tengan pérdidas sino que tienen ganancias que crecen pero a un ritmo inferior de la producción.

Cuadro N ° 26: PBI a precios constantes, cantidad de asalariados, ingreso medio real, masa salarial real, superávit bruto de explotación y participaciones en el PBI para el sector productor de servicios. PBI, masa salarial y superávit bruto en millones de pesos de 1993. 1er Semestre 2005 vs. 1er Semestre 2004.

Períodos	PBI (en millones de pesos)	Asalariados	Salario medio real	Masa Salarial Real (en millones de pesos)	Superávit Bruto (en millones de pesos)	% de la masa salarial	% del superávit bruto
1er Semestre 2004	164.733	7.967.054	352,7	33.715,7	131.017,6	20,5%	79,5%
1er Semestre 2005	177.852	8.197.488	380,9	37.471,5	140.380,1	21,1%	78,9%
Diferencia	13.118	230.433	28	3.756	9.362	0,6%	-0,6%
Variación (%)	8,0%	2,9%	8,0%	11,1%	7,1%	2,9%	-0,8%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -ondas continuas- y datos oficiales del INDEC.

Volviendo al cuadro N ° 25 puede observarse que en el caso de los sectores productores de bienes se ha profundizado la regresividad en la distribución. En ellos el ingreso real apenas creció un 0,4% mientras el producto medio se expandió en un 4,9% dando como resultado una ampliación de la medida de explotación laboral en un 4,5% lo que a su vez originó un crecimiento del 10,8% en la masa de ganancia de los patrones (superávit bruto) que fue superior al crecimiento de la producción (10,2%).

Dentro de los productores de bienes sobresalen los casos del “suministro de electricidad, gas y agua” donde la relación de producto medio – ingreso medio se expandió en un 95,8% por el efecto combinado de un aumento de la producción del 5,2% con una caída de la cantidad de asalariados del 5,5% y una caída del salario medio real del 43,2%.

También el caso de la “agricultura, ganadería, caza y silvicultura” es de destacar. En él se operó el crecimiento más elevado del nivel de producción (11,1%) y a su vez se constituyó en una actividad expulsora de trabajadores (caída del 19,6%). El aumento del salario medio

de los trabajadores que permanecieron (6,8%) fue ampliamente inferior al aumento de producto medio (48,1%), lo que redundó en un aumento de la relación producto medio – ingreso medio del 38,7% y de la masa de ganancia del 19,8% superando el crecimiento de la producción y profundizando así la ya bestial regresividad en la distribución del sector. En el caso de la industria manufacturera, la relación producto medio – salario medio cayó un 3,4% como resultado de un crecimiento de los salarios (5,3%) superior al producto medio (1,7%). No obstante lo cual la masa de ganancias de los empresarios creció un 6,2% pero inferior al crecimiento del producto (6,9%). Así, en este importante sector de actividad se operó una redistribución progresiva del ingreso aunque de baja intensidad.

Lo descripto corresponde a la evolución del 1er Semestre 2005 respecto del 1er Semestre del 2004. Corresponde hacer un análisis de lo ocurrido a partir de la nueva etapa económica que se abre con la salida devaluatoria de la Convertibilidad. En el cuadro N ° 27 presentamos la situación correspondiente al 2001.

Cuadro N ° 27: Producto bruto (en millones de pesos), cantidad de asalariados, ingresos medios reales, producto medio (en pesos), superávit bruto de explotación y la razón producto medio - ingreso medio según sector de actividad. Año 2001. En pesos de 1993.

Sectores de actividad	Producto (en millones de pesos)	Asalariados	Ingreso medio real	Producto Medio (en pesos)	Superávit Bruto de Explotación	Producto Medio / Ingreso Medio
Total Sectores	255.996	8.255.275	469,6	31.010	209.470.773.613	5,5
Sectores productores de bienes	64.834	1.652.489	500,9	39.234	54.901.380.050	6,5
Actividades Primarias	5.920	96.200	735,2	61.534	5.070.929.612	7,0
Industrias manufactureras	39.636	1.098.718	510,6	36.074	32.903.440.424	5,9
Suministro de electricidad, gas y agua	7.376	75.786	740,6	97.333	6.702.950.427	11,0
Construcción	11.902	381.784	366,3	31.176	10.224.059.586	7,1
Sectores productores de Servicios	166.917	6.584.982	462,8	25.348	130.345.330.640	4,6
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	31.311	1.130.413	377,9	27.699	26.184.839.956	6,1
Hoteles y restaurantes	6.344	266.377	333,3	23.816	5.278.840.380	6,0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	22.190	655.926	503,3	33.829	18.228.210.511	5,6
Intermediación financiera	14.389	244.196	960,3	58.924	11.575.142.386	5,1
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	39.180	430.677	564,9	90.973	36.260.805.779	13,4
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	14.111	1.061.898	621,5	13.289	6.191.532.583	1,8
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	23.654	1.456.324	462,8	16.242	15.565.789.596	2,9
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	15.738	1.339.172	291,1	11.752	11.060.169.448	3,4

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda puntual - y datos oficiales del INDEC.

En el cuadro N ° 28 presentamos la evolución 2001 – 2005 de los indicadores económicos de cada sector de actividad.

Cuadro N ° 28: Evolución anual del Producto bruto (en millones de pesos), cantidad de asalariados, ingresos medios reales, producto medio (en pesos), superávit bruto de explotación y la razón producto medio - ingreso medio según sector de actividad. Año 2005 vs. 2001.

Sectores de actividad	Producto (en millones de pesos)	Asalariados	Ingreso medio real	Producto Medio (en pesos)	Superávit Bruto de Explotación	Producto Medio / Ingreso Medio
Total Sectores	14,9%	27,0%	-17,2%	-9,5%	17,1%	9,2%
Sectores productores de bienes	50,9%	37,7%	-16,6%	9,6%	57,4%	31,4%
Actividades Primarias	345,7%	78,4%	-25,2%	149,9%	397,9%	234,1%
Industrias manufactureras	19,9%	26,3%	-11,3%	-5,1%	21,5%	7,0%
Suministro de electricidad, gas y agua	14,4%	-12,8%	0,0%	31,2%	17,2%	31,1%
Construcción	30,0%	70,2%	-24,8%	-23,6%	30,3%	1,6%
Sectores productores de Servicios	6,6%	24,5%	-17,7%	-14,4%	7,7%	4,0%
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	18,7%	33,2%	-7,4%	-10,9%	17,8%	-3,8%
Hoteles y restaurantes	17,0%	38,5%	-10,2%	-15,5%	15,5%	-5,9%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	24,6%	7,5%	-8,8%	15,9%	30,3%	27,2%
Intermediación financiera	-20,0%	-19,9%	-14,9%	-0,2%	-17,2%	17,3%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	2,6%	48,2%	-18,0%	-30,7%	1,1%	-15,6%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	3,3%	17,9%	-15,8%	-12,4%	8,5%	4,0%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	-2,8%	27,4%	-19,5%	-23,7%	-5,5%	-5,2%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	3,6%	25,2%	-26,3%	-17,2%	8,4%	12,3%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda puntual y continua- y datos oficiales del INDEC.

Puede observarse del cuadro que la situación del 1er Semestre del 2005 refleja un deterioro distributivo considerable respecto del 2001. En el período se verificó un crecimiento de la producción del 14,9% acompañado de un crecimiento mayor de la cantidad de asalariados (27%) lo que dio como resultado una caída del producto medio del 9,5%. Sin embargo, esta caída de lo producido en promedio por cada trabajador estuvo acompañada por una caída aún mayor del poder adquisitivo de los salarios. Estos sufrieron una pérdida del 17,2% lo que dio como resultado un crecimiento de la relación producto medio – salario medio del 9,2%; lo que expresa un crecimiento de la medida de la explotación laboral del conjunto de asalariados. Esta mayor explotación laboral es la que ha permitido la ampliación de las ganancias apropiadas por el conjunto de patrones (superávit bruto de explotación) del orden del 17,1% en términos reales.

Situación esta que refleja la debilidad del conjunto de trabajadores para disputar la productividad de la economía. Es esta situación la que permite que incluso los trabajadores formales que han visto mejorado sus condiciones laborales en el marco de las negociaciones colectivas no pueden disputar las elevadas productividades al interior de sus

propios establecimientos, por lo que a pesar de ser los trabajadores con mejores niveles salariales son los que presenta las mayores tasas de explotación laboral.

Este trípode que combina crecimiento – mayor explotación laboral – profundización de la regresividad distributiva, que caracteriza a la economía argentina en el actual contexto se hace más evidente en los sectores productores de bienes. En ellos el producto creció un 50,9%, los asalariados un 37,7%, el producto medio un 9,6% mientras que los salarios reales cayeron en un 16,6% dando como resultado un incremento del 31,4% de la relación entre producto medio – salario real (cada trabajador pasó de producir 6,5 veces su salario en el 2001 a 8,6 en el 2005), y permitiendo la expansión de la magnitud real de las ganancias patronales del 57,4%, profundizando la regresividad ya existente.

Dentro de los productores de bienes sobresale de manera evidente la situación de las actividades primarias. Las mismas expandieron su producción en el orden del 345,7%, la cantidad de asalariados aumentó en 78,4% y el producto de cada trabajador prácticamente en 150%. Este crecimiento bestial de la productividad estuvo acompañado por una reducción del 25,2% de los salarios reales, lo que permitió una expansión del 234,1% de la explotación laboral de cada trabajador (relación producto medio – salario medio) y casi el 400% del superávit bruto (ganancias). Estos datos dan cuenta por sí solos del carácter depredador de los recursos naturales (muchos de los cuales son no renovables) y regresivo de este tipo de actividades que motorizan el patrón de negocios del actual proceso de crecimiento.

Es de destacarse también, el caso del “suministro de electricidad, gas y agua” que son actividades intensivas en recursos naturales. En ellos se observa un crecimiento elevado del producto medio (31,3%) que surge del aumento de la producción del 14,4% combinado con una reducción de la cantidad de asalariados (12,8%). El mantenimiento real del promedio salarial de los trabajadores que conservan su puesto permite una expansión del 31,1% de la explotación laboral y un aumento del 17,2% del superávit bruto.

La “industria manufacturera” no es ajena a la lógica regresiva: el conjunto del sector elevó la producción en un 19,9%, aumentando en un 26,3% la cantidad de asalariados, lo que provocó una caída del producto medio del 5,1% que fue ampliamente superado por la caída de salarios (11,3%) lo que originó una mayor explotación laboral (7%) y un mayor margen real de ganancias (21,5%), que superó el incremento de la producción.

En el caso de las actividades de servicios se observa la misma tendencia regresiva pero con una menor intensidad. Sobresale el caso del “transporte, almacenamiento y comunicaciones”, sector asociado con las ventas externas (en el rubro del transporte y el almacenamiento) y el consumo de altos ingresos (en el segmento más sofisticado de las comunicaciones). En él las variables de producción y regresividad son superiores al promedio de sectores. El producto crece al 24,6%, el producto medio al 15,9%, mientras que el salario real cae al 8,8% dando lugar al crecimiento del 27,2% de la relación producto medio – salario (explotación de cada trabajador) y un crecimiento del 30,3% de la masa de ganancias (superávit bruto).

Nótese que todos los sectores de actividad tienen una ampliación del superávit bruto excepto el de “enseñanza y servicios sociales y de salud” y el de la “intermediación financiera”. En este último sector la producción cayó un 20%, casi el mismo porcentaje en que se redujo la cantidad de trabajadores, por lo que se mantuvo sin alteraciones el producto medio; a su vez la caída salarial del 14,9% hizo que aumentara la explotación de los trabajadores del sector y permitió que la reducción de la masa de ganancias fuera menor que la caída de producción (17,2%). Este dato ilustra sobre cómo se operó el ajuste en el sector financiero, trasladándose el peso del mismo en una magnitud considerable a los trabajadores del sector, es decir que el ajuste se realizó profundizando la desigualdad en contra de los trabajadores del sector (el resto fue aportado por el conjunto de la sociedad a través de la emisión de títulos públicos en concepto de “compensación” a los bancos).

Lo hasta aquí analizado en concepto de distribución al interior de las distintas ramas de actividad se centró en la evolución de las cantidades físicas de producción. La evolución tanto de los salarios como de las ganancias se realizó en relación con los volúmenes físicos de producción (análisis a precios constantes de 1993). Corresponde ahora completar el cuadro de la distribución con los efectos de las dispares evoluciones que en materia de precios derivó la modalidad adoptada en la salida del tipo de cambio fijo de la Convertibilidad. En el cuadro N ° 29 presentamos los datos de producción, asalariados e ingresos para cada sector de actividad a precios corrientes para el 1er semestre del 2005.

Cuadro N ° 29: Producto bruto a precios corrientes, cantidad de asalariados, ingreso medio laboral, masa salarial, superávit bruto de explotación y participación de la masa salarial en el PBI según sector de actividad. PBI, masa salarial y superávit bruto en millones de pesos. 1er Semestre 2005.

Sectores de actividad	Producto Nominal	Asalariados	Ingreso medio	Masa de Salarios	Superávit Bruto de Explotación	Masa de Salarios / PBI
Total Sectores	504.588	10.485.941	656,7	82.627	421.961	16,4%
Sectores productores de bienes	215.742	2.275.465	705,2	19.256	196.486	8,9%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	54.720	108.575	387,2	505	54.215	0,9%
Pesca	2.019	11.650	1622,1	227	1.792	11,2%
Explotación de minas y canteras	25.486	51.363	1913,5	1.179	24.307	4,6%
Industrias manufactureras	104.823	1.387.857	764,3	12.728	92.094	12,1%
Suministro de electricidad, gas y agua	8.167	66.113	1250,5	992	7.175	12,1%
Construcción	20.528	649.906	464,8	3.625	16.903	17,7%
Sectores productores de Servicios	251.791	8.197.488	643,0	63.249	188.543	25,1%
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	54.577	1.506.232	590,7	10.677	43.900	19,6%
Hoteles y restaurantes	12.099	368.926	505,2	2.237	9.863	18,5%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	44.062	704.921	774,3	6.550	37.512	14,9%
Intermediación financiera	19.746	195.681	1379,1	3.238	16.508	16,4%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	48.646	638.095	782,2	5.989	42.657	12,3%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	24.832	1.251.890	883,6	13.275	11.557	53,5%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	30.007	1.855.169	628,9	14.000	16.007	46,7%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	17.821	1.676.575	362,0	7.282	10.539	40,9%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda continua- y datos oficiales del INDEC.

Puede observarse que la situación al 1er Semestre del 2005 refleja la bajísima participación de la masa salarial respecto al valor de la producción. El conjunto de asalariados (registrados y no registrados) representan tan sólo el 16,4% del producto generado, el restante 83,6% es apropiado por el conjunto de patrones⁸.

Esta bajísima participación es el reflejo de la débil situación que presentan, por efecto de la desocupación estructural y la vigencia de un marco jurídico hostil (ausencia de libertad sindical entre otras normas), el conjunto de los asalariados para apropiar un porcentaje mayor de la riqueza que ellos generan.

Obsérvese que la baja participación de la masa salarial es mayor en los sectores productores de bienes que en los servicios. En los productores de bienes, la masa salarial representa apenas el 8,9% mientras que en los servicios representa el 25,1%. Al interior de los

⁸ Téngase presente lo ya indicado respecto al superávit bruto de explotación en la nota anterior.

productores de bienes, las actividades primarias son las que representan la más baja participación de la masa salarial: en conjunto no representan más del 2,3% de la producción de bienes primarios (0,9% en actividades agrícolas-ganaderas, 4,6% en las actividades mineras y 11,2% en la pesca). Situación que habla por sí sola de la apropiación bestial de las riquezas naturales del país por parte de los patrones – terratenientes - del sector. La industria presenta un porcentaje de distribución inferior al promedio de los sectores (12,1% vs. 16,4%) mientras que en la construcción, la participación salarial es levemente superior al promedio de los sectores (17,7%).

Por su parte, en los sectores de servicios, donde la participación salarial es superior al del conjunto de actividades (25,1% vs. 16,4%), se explica por la situación de la “Administración pública y defensa” (53,5%), por la “Enseñanza, servicios sociales y de salud” (46,7%) y “Otros servicios comunitarios, sociales, personales y servicio doméstico” (40,9%). Son servicios donde el Sector Público tiene una elevada participación, orientada a satisfacer necesidades básicas (educación, salud, etc.) y donde predominantemente los emprendimientos constituyen actividades de subsistencia antes que meros negocios de fuerte rentabilidad. En cambio, en los servicios privados donde se observan importantes conglomerados empresarios con fuerte poder de mercado, que se asocian al comercio exterior (“transporte y almacenamiento”), al consumo de altos ingresos (comunicaciones, hoteles y restaurantes, actividades inmobiliarias, empresariales, etc.), al negocio financiero y a las cadenas de comercialización, la participación salarial no supera el 20%.

Para observar los efectos de la devaluación presentamos en el cuadro N ° 30 la situación a finales del 2001 y en el cuadro N ° 31 la evolución 2001 – 2005.

Cuadro N ° 30: Producto bruto a precios corrientes, cantidad de asalariados, ingreso medio laboral, masa salarial, superávit bruto de explotación y participación de la masa salarial en el PBI según sector de actividad. PBI, masa salarial y superávit bruto en millones de pesos. Año 2001.

Sectores de actividad	Producto Nominal	Asalariados	Ingreso medio	Masa de Salarios	Superávit Bruto de Explotación	Masa de Salarios / PBI
Total Sectores	261.715	8.255.275	494,8	49.017	212.699	18,7%
Sectores productores de bienes	75.699	1.652.489	527,7	10.465	65.234	13,8%
Actividades Primarias	16.584	96.200	774,6	894	15.690	5,4%
Industrias manufactureras	41.960	1.098.718	537,9	7.093	34.867	16,9%
Suministro de electricidad, gas y agua	6.227	75.786	780,3	710	5.517	11,4%
Construcción	10.928	381.784	386,0	1.768	9.160	16,2%
Sectores productores de Servicios	173.690	6.584.982	487,6	38.531	135.159	22,2%
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	31.160	1.130.413	398,2	5.401	25.759	17,3%
Hoteles y restaurantes	6.722	266.377	351,1	1.122	5.599	16,7%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	22.652	655.926	530,2	4.174	18.478	18,4%
Intermediación financiera	14.717	244.196	1011,7	2.965	11.752	20,1%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	41.795	430.677	595,1	3.076	38.720	7,4%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	16.764	1.061.898	654,8	8.344	8.420	49,8%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	25.398	1.456.324	487,6	8.521	16.877	33,5%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	14.483	1.339.172	306,7	4.929	9.554	34,0%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda puntual- y datos oficiales del INDEC.

Cuadro N ° 31: Evolución de Producto bruto a precios corrientes, cantidad de asalariados, ingreso medio laboral, masa salarial, superávit bruto de explotación y participación de la masa salarial en el PBI según sector de actividad. 2005 vs. 2001.

Sectores de actividad	Producto Nominal	Asalariados	Ingreso medio	Masa de Salarios	Superávit Bruto de Explotación	Masa de Salarios / PBI
Total Sectores	92,8%	27,0%	32,7%	68,6%	98,4%	-12,6%
Sectores productores de bienes	185,0%	37,7%	33,6%	84,0%	201,2%	-35,4%
Actividades Primarias	395,8%	78,4%	19,8%	113,7%	411,9%	-56,9%
Industrias manufactureras	149,8%	26,3%	42,1%	79,5%	164,1%	-28,2%
Suministro de electricidad, gas y agua	31,2%	-12,8%	60,3%	39,8%	30,1%	6,6%
Construcción	87,8%	70,2%	20,4%	105,0%	84,5%	9,1%
Sectores productores de Servicios	45,0%	24,5%	31,9%	64,2%	39,5%	13,2%
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	75,2%	33,2%	48,4%	97,7%	70,4%	12,9%
Hoteles y restaurantes	80,0%	38,5%	43,9%	99,3%	76,1%	10,7%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	94,5%	7,5%	46,0%	56,9%	103,0%	-19,3%
Intermediación financiera	34,2%	-19,9%	36,3%	9,2%	40,5%	-18,6%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	16,4%	48,2%	31,4%	94,7%	10,2%	67,3%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	48,1%	17,9%	35,0%	59,1%	37,3%	7,4%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	18,1%	27,4%	29,0%	64,3%	-5,2%	39,1%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	23,1%	25,2%	18,0%	47,8%	10,3%	20,1%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda puntual y continua- y datos oficiales del INDEC.

Incorporando el efecto de los precios se aprecia que la situación del 2005 es el resultado de un empeoramiento de la distribución. La participación de la masa salarial descendió un 12,6% por efecto de que el crecimiento de la misma fue inferior al crecimiento de la riqueza (68,6% vs. 92,8%).

Nuevamente es en los sectores productores de bienes donde el panorama es peor. En éstos, la masa salarial descendió un 35,4%. El empeoramiento distributivo se concentra en las actividades primarias (56,9% de caída en la participación de la masa salarial) y en la industria manufacturera (donde la caída en la participación de los asalariados fue del 28,2%). Estas dos actividades son las que más crecieron en el período (395,8% las actividades primarias y 149,8% la industria manufacturera) revelando el dato básico de que el crecimiento económico se basa y a la vez profundiza la regresividad distributiva; a pesar de que se operen crecimientos en el volumen del empleo e incrementos en el nivel de salarios.

En la “construcción” y en el “suministro de electricidad, gas y agua” se verificaron mejoras en la distribución (9,1% y 6,6% respectivamente) que no obstante lo cual permitieron una expansión de la masa de ganancias (superávit bruto de explotación) del 84,5% y 30,1%, lo

que da una imagen de la levedad de la mejora, máxime cuando se considera que la participación de la masa salarial representa un bajísimo porcentaje (17,7% en la construcción y 12,1% en el suministro de electricidad, gas y agua) de la riqueza generada en estas ramas.

Idéntica situación, aunque levemente mejor, se observa en los servicios. En estos el crecimiento de la participación de los asalariados fue del 13,2%. La situación más espectacular se experimenta en las “actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler” donde el crecimiento fue del 67,3%. Este elevado crecimiento no impide que la participación de la masa salarial no represente más que el 12,3% de la riqueza del sector (es la participación más baja dentro de las actividades de servicios). El elevado crecimiento de la participación asalariada se explica entonces por los bajísimos niveles que ésta había alcanzado a fines del 2001 (7,4%).

También experimentaron mejoras en la distribución las actividades comerciales y los hoteles y restaurantes (12,9% y 10,7% de incremento de la participación salarial) que no obstante permitió un crecimiento del superávit bruto superior al 70% en cada uno de estos sectores al tiempo que mantiene por debajo de la quinta parte (20%) el porcentaje de riqueza apropiado por los trabajadores.

Puede concluirse que en los sectores donde mejora la distribución, ésta lo hace levemente, no produciendo efectos sustantivos. Obviamente que esta situación es preferible a la que experimentan los sectores donde empeora la distribución, como es el caso del “transporte, almacenamiento y comunicaciones” (-19,3%) y la “intermediación financiera” (-18,6%).

La caída en la participación de los asalariados en la riqueza que ellos generan es una situación que, más allá de las diferencias entre sectores, atraviesan el conjunto de los asalariados, ya sean asalariados registrados como los que prestan su fuerza laboral en una relación que no cumple los requisitos de la ley (asalariados en negro).

Tal como muestra el cuadro N ° 32, tanto los asalariados registrados como los no registrados presentan una caída en la participación de su masa salarial respecto a la riqueza generada. Más aún, la caída en la participación de los asalariados registrados es más profunda que la experimentada por los no registrados. En efecto, el conjunto de asalariados registrados pasó de representar el 16,3% de la riqueza generada en el 2001 al 12,4% en el 1er Semestre del 2005, lo que implica una caída de 3,9 puntos en la participación y una caída del 24% en términos porcentuales. En cambio, los asalariados no registrados, si bien presentan un nivel de participación marcadamente más bajo que los registrados, pasan de representar el 4,4% de la riqueza generada en el 2001 al 3,8% en el 2005, lo que implica una caída de 0,6 puntos en su participación y una caída de 14,4% en términos porcentuales.

Cuadro N ° 32: Participación de la masa salarial en el PBI de los asalariados según estén registrado o no. Período 2001 – 2005.

Períodos	Asalariados Registrados*	Asalariados No Registrados	Total Asalariados*
Oct-01	16,3%	4,4%	20,7%
Oct-02	11,5%	3,5%	15,0%
4to Tri 2003	13,0%	4,5%	17,6%
4ro Tri 2004	12,7%	4,3%	17,0%
2do Tri 2005	12,4%	3,8%	16,2%

*Para el caso de los trabajadores registrados se computó el pago del aguinaldo que no se había tenido en cuenta en los cuadros anteriores, ello explica la diferencia de la participación salarial en el 2001 y menos aún en el 2005 donde el 76,2% de los nuevos puestos de asalariados creados fueron no registrados.

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda puntual y continua- y datos oficiales del INDEC.

La menor caída en los asalariados no registrados ilustra sobre el impacto diferencial que en materia laboral presenta la actual fase de crecimiento económico. En el cuadro N ° 33 presentamos la evolución de la cantidad de asalariados y el salario promedio según sean asalariados registrados y no registrados. En el cuadro N ° 34 presentamos la evolución a partir del 2001 de las variables del cuadro N ° 33.

Cuadro N ° 33: Descomposición de la masa de ingresos en cantidad de asalariados y salarios medios. Período 2001 – 2005.

Períodos	Asalariados Registrados		Asalariados No Registrados		Total Asalariados	
	Ingreso Medio	Cantidad	Ingreso Medio	Cantidad	Ingreso Medio	Cantidad
Oct-01	625,99	5.040.441	287,37	3.202.900	494,42	8.243.341
Oct-02	623,10	4.821.528	256,21	3.856.360	460,06	8.677.888
4to Tri 2003	802,23	4.970.429	304,66	4.884.475	562,66	9.925.753
4ro Tri 2004	861,67	5.354.467	327,53	5.157.452	599,60	10.511.919
2do Tri 2005	943,52	5.584.257	354,53	4.948.624	666,79	10.532.881

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada de las Ondas de Octubre para los años 2001 y 2002 (EPH puntual) y 4tos Trimestres para los años 2003 y 2004 (EPH continua).

Cuadro N ° 34: Evolución de la cantidad de asalariados y salarios medios. En números índices base 2001=100. Período 2001 – 2005.

Períodos	Asalariados Registrados		Asalariados No Registrados		Total Asalariados	
	Ingreso Medio	Cantidad	Ingreso Medio	Cantidad	Ingreso Medio	Cantidad
Oct-01	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Oct-02	99,5	95,7	89,2	120,4	93,0	105,3
4to Tri 2003	128,2	98,6	106,0	152,5	113,8	120,4
4ro Tri 2004	137,6	106,2	114,0	161,0	121,3	127,5
2do Tri 2005	150,7	110,8	123,4	154,5	134,9	127,8

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada de las Ondas de Octubre para los años 2001 y 2002 (EPH puntual) y 4tos Trimestres para los años 2003 y 2004 (EPH continua).

Del cuadro se desprende la lógica opuesta entre los asalariados no registrados y los registrados en que impacta el proceso de crecimiento económico. Mientras los asalariados no registrados crecieron en cantidad de personas (54,5% por arriba del 2001) sus ingresos medios son apenas 23,4% superiores al 2001 (dado el crecimiento del IPC del 64,5%, los salarios de los no registrados se encuentran un 25% por debajo en términos reales respecto del 2001). Por el contrario los asalariados registrados crecieron en ingresos medios un 50,7% desde el 2001 (lo que implica una caída real del orden del 8,4%) y apenas experimentaron una leve aumento del volumen de ocupados (10,8% desde el 2001). Lo que habla que el aumento del empleo acaecido es predominantemente clandestino e irregular y los aumentos de salarios se concentran en los asalariados registrados. De los 2.289.540 nuevos puestos asalariados creados, 1.745.724 fueron no registrados (el 76,2%) y 543.816 fueron registrados (el 23,8%). Cabe señalar que el ingreso medio del conjunto de asalariados se encuentra un 18% por debajo en términos reales respecto del 2001.

Pero no solamente los asalariados han perdido posiciones en la distribución de la riqueza generada. El conjunto de los sectores populares ha seguido esta trayectoria. Incorporando la situación de los trabajadores por cuenta propia presentamos en el cuadro N ° 35 la masa de ingresos de los sectores populares según las distintas categorías ocupacionales.

Cuadro N ° 35: Descomposición de la masa de ingresos según categoría ocupacional. En pesos. Período 2001 – 2005.

Períodos	Cuentapropistas	Asalariados Registrados	Asalariados No Registrados	Total Asalariados	Masa Ingresos Total
Oct-01	11.858.336.963	41.018.569.344	11.044.947.372	52.063.516.716	63.921.853.679
Oct-02	11.233.457.168	39.055.947.406	11.856.234.627	50.912.182.033	62.145.639.201
4to Tri 2003	15.554.333.028	51.836.354.898	17.857.512.504	70.108.694.148	85.663.027.176
4ro Tri 2004	18.237.241.093	59.979.311.337	20.270.345.189	80.249.656.526	98.486.897.619
2do Tri 2005	19.723.201.021	68.494.837.667	21.053.192.387	89.548.030.054	109.271.231.074

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada de las Ondas de Octubre para los años 2001 y 2002 (EPH puntual) y 4tos Trimestres para los años 2003 y 2004 (EPH continua).

En el Cuadro N ° 36 presentamos la estructura del cuadro N ° 35. Del mismo se desprende que los asalariados registrados representan el 62,7% (al final del 2005) del total de la masa de ingresos. El otro dato que agrega es que los que expanden su participación en la masa de ingresos de los ocupados urbanos, a expensas de los asalariados registrados, son los no registrados. Pasan del 17,3% en el 2001 al 19,3% en el 2005.

Cuadro N ° 36: Composición de la masa de ingresos según categoría ocupacional. Período 2001 – 2005.

Períodos	Cuentapropistas	Asalariados Registrados	Asalariados No Registrados	Total Asalariados	Masa Ingresos Total
Oct-01	18,6	64,2	17,3	81,4	100,0
Oct-02	18,1	62,8	19,1	81,9	100,0
4to Tri 2003	18,2	60,5	20,8	81,8	100,0
4ro Tri 2004	18,5	60,9	20,6	81,5	100,0
2do Tri 2005	18,0	62,7	19,3	82,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada de las Ondas de Octubre para los años 2001 y 2002 (EPH puntual) y 4tos Trimestres para los años 2003 y 2004 (EPH continua).

El Cuadro N ° 37 presenta la evolución anual de los distintos componentes de la masa de ingresos de los ocupados urbanos. Se aprecia que el total de la masa de ingresos de los ocupados está gobernado por la evolución de los asalariados registrados, pero que el sector dinámico en crecimiento (principalmente en la recuperación de 2003) han sido los asalariados no registrados.

Cuadro N ° 37: Evolución de la masa de ingresos según categoría ocupacional. En números índices base 2001=100. Período 2001 – 2005.

Períodos	Cuentapropistas	Asalariados Registrados	Asalariados No Registrados	Total Asalariados	Masa Ingresos Total
Oct-01	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Oct-02	94,7	95,2	107,3	97,8	97,2
4to Tri 2003	131,2	126,4	161,7	134,7	134,0
4ro Tri 2004	153,8	146,2	183,5	154,1	154,1
2do Tri 2005	166,3	167,0	190,6	172,0	170,9

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada de las Ondas de Octubre para los años 2001 y 2002 (EPH puntual) y 4tos Trimestres para los años 2003 y 2004 (EPH continua).

En el cuadro N ° 38 presentamos la participación de la masa de ingresos del conjunto de los sectores populares sobre el producto de cada año. Como sucedía para el conjunto de los asalariados, la masa de ingresos de los sectores populares siguió una tendencia decreciente en el nuevo contexto económico sólo interrumpida para el año 2003. La masa de ingresos pasó de representar el 25,4% en el 2001 al 19,8% en el 2005, caída de 5,6 puntos en la tasa, lo que supone una variación negativa del 22%.

Cuadro N ° 38: Evolución de la Masa de Ingresos de los Ocupados (excepto los patrones) y del PBI a precios de mercado en millones de pesos. Período 2001 – 2005.

Períodos	PBI (4tos trimestres) en millones de pesos	Masa de Ingresos del total de ocupados (excepto los patrones)	% Masa Ingresos sobre PBI
Oct-01	252.063	63.921.853.679	25,4%
Oct-02	340.249	62.145.639.201	18,3%
4to Tri 2003	399.270	85.663.027.176	21,5%
4ro Tri 2004	471.464	98.486.897.619	20,9%
2do Tri 2005	551.937	109.271.231.074	19,8%

Se consideró el pago aguinaldo para el caso de los asalariados registrados.

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada de las Ondas de Octubre para los años 2001 y 2002 (EPH puntual) y 4tos Trimestres para los años 2003 y 2004 (EPH continua).

Esta caída de la masa de ingresos de los sectores populares, en un contexto de fuerte crecimiento económico implica que el crecimiento de la masa de ingresos populares representa cada vez una porción menor de la riqueza generada. Obsérvese los datos del cuadro N ° 39. Para el crecimiento del 2003, el aumento de la masa de ingresos de los sectores populares representó el 39,8%; 17,8% en el 2004 y apenas 13,4% en el 2005.

Cuadro N° 39: Proporción de la masa de ingresos de los ocupados y de la previsional en el crecimiento del PBI a precios de mercado durante el año 2003, 2004 y 2005 (1er semestre).

Años	Crecimiento PBI a precios de mercado (en millones de \$)	Crecimiento de la masa salarial (en millones de \$)	Masa Salarial / PBI precios de mercado
2002 - 2003	59.020	23.517	39,8%
2003 - 2004	72.194	12.824	17,8%
2004 - 2005	80.473	10.784	13,4%

* Se consideró el pago aguinaldo para el caso de los asalariados registrados.

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada de los 4tos Trimestres para los años 2003 y 2004 y 2do Trimestre 2005.

Esta claro entonces de que, más allá de las importantes mejoras para los trabajadores contenidos en las negociaciones colectivas, las mismas se inscriben dentro de un contexto económico desfavorable para el conjunto de la fuerza laboral en el sentido de que se fracasa en el intento de revertir la extrema desigualdad distributiva.

Cabe agregar como otro elemento de análisis el que remite al impacto de la pobreza y la indigencia en las distintas categorías ocupacionales. En el cuadro N° 40 presentamos las tasas y la cantidad de personas afectadas por la pobreza y la indigencia al 1er semestre del 2005. Puede apreciarse que la pobreza afecta al 38,5% de la población urbana pero tiene una intensidad mayor en los desocupados (54,4%), en la población menor de 10 años (53,4%), en los asalariados no registrados (45,4%) y en los trabajadores familiares (45,2%). Las menores tasas se observa para los patrones (8,9%) y para los asalariados registrados (11,4%). Prácticamente idéntica distribución de tasas se observa para la indigencia. Queda claro entonces la situación privilegiada, en relación con los asalariados no registrados y el resto de la población urbana, que presentan los asalariados registrados.

Cuadro N° 40: Indigencia y Pobreza. Tasas y cantidad. Total urbano. 1er semestre del 2005.

Categoría Ocupacional	Indigencia		Pobreza	
	Tasa	Cantidad	Tasa	Cantidad
Ocupados	8,2%	1.153.324	28,2%	3.965.210
Patrón	2,5%	11.690	8,9%	41.889
Cuenta Propia	11,2%	329.159	33,2%	976.405
Asalariados	7,5%	787.935	27,6%	2.889.775
Registrados	0,8%	46.096	11,4%	627.826
No registrados	14,9%	739.567	45,4%	2.256.444
Trabajadores Familiares	22,6%	32.410	45,2%	64.801
Desocupados	25,1%	505.056	54,4%	1.094.834
Inactivos	14,1%	1.876.395	40,1%	5.350.392
Menores de 10 años	21,4%	1.274.497	53,4%	3.185.387
Total	13,6%	4.809.273	38,5%	13.595.823

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada del 1er semestre 2005.

En el cuadro N° 41 presentamos la situación para el 1er semestre del 2004 y en el cuadro N° 42 presentamos la variación anual de las tasas y la población afectada por la pobreza y la indigencia para cada categoría ocupacional.

Cuadro N° 41: Indigencia y Pobreza. Tasas y cantidad. Total urbano. 1er semestre del 2004.

Categoría Ocupacional	Indigencia		Pobreza	
	Tasa	Cantidad	Tasa	Cantidad
Ocupados	11,0%	1.503.529	34,1%	4.652.869
Patrón	2,9%	12.449	12,4%	53.893
Cuenta Propia	14,7%	377.596	41,1%	1.057.794
Asalariados	10,2%	1.062.768	32,9%	3.436.659
Registrados	1,7%	86.476	15,3%	802.385
No registrados	19,2%	949.392	51,5%	2.546.131
Trabajadores Familiares	26,2%	50.715	54,0%	104.523
Desocupados	27,7%	645.912	61,3%	1.430.284
Inactivos	17,1%	2.225.306	45,5%	5.907.862
Menores de 10 años	26,3%	1.547.419	58,8%	3.463.440
Total	17,0%	5.932.952	44,3%	15.465.241

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada del 1er semestre 2004.

Cuadro N° 42: Variación anual de Indigencia y Pobreza. Tasas y cantidad. Total urbano. 1er semestre del 2004 – 1er semestre 2005.

Categoría Ocupacional	Indigencia		Pobreza	
	Tasa	Cantidad	Tasa	Cantidad
Ocupados	-25,4%	-350.204	-17,1%	-687.659
Patrón	-13,3%	-759	-28,2%	-12.004
Cuenta Propia	-23,7%	-48.437	-19,2%	-81.389
Asalariados	-26,1%	-274.834	-16,2%	-546.883
Registrados	-49,4%	-40.380	-25,8%	-174.559
No registrados	-22,5%	-209.825	-11,8%	-289.687
Trabajadores Familiares	-13,6%	-18.306	-16,2%	-39.722
Desocupados	-9,3%	-140.856	-11,2%	-335.450
Inactivos	-17,9%	-348.910	-11,8%	-557.470
Menores de 10 años	-18,7%	-272.922	-9,2%	-278.053
Total	-20,0%	-1.123.679	-13,3%	-1.869.417

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada del 1er semestre 2004 y 1er semestre 2005.

Como puede apreciarse del cuadro N° 42 los asalariados registrados son los que verifican las reducciones más significativas en materia de pobreza e indigencia. Mientras la pobreza se reduce en un 13,3% para el total de la población, para los asalariados formales la reducción es del 25,8%. Del mismo, mientras la indigencia se reduce en un 20%, para los asalariados registrados la reducción es del 49,4%.

Sin duda de que esta mayor velocidad en la reducción de las situaciones de pobreza e indigencia, así como la menor intensidad de estas problemáticas, revela la mayor fortaleza de los trabajadores formales para mejorar sus condiciones de vida. Mejoramiento en donde las negociaciones colectivas han ocupado un lugar central en la estrategia de las organizaciones de los trabajadores registrados. Sin embargo, vuelve a ser patente lo poco representativa que es la situación de los trabajadores formales respecto al resto de la población. De los 1.869.417 personas que dejaron la situación de pobreza, sólo 174.559 son trabajadores registrados (representa sólo el 9,3% de las personas que dejaron la situación de pobreza). Del mismo modo, de las 1.123.679 personas que salieron de la indigencia, sólo 40.380 son trabajadores registrados (lo que representa apenas el 3,6% de las personas que dejaron la indigencia).

Más aún, las disminuciones en materia de pobreza e indigencia para los trabajadores formales no quiere decir que estas son problemáticas homogéneas dentro de este colectivo de trabajadores. Como da cuenta el cuadro N° 43 en importantes sectores de actividad las tasas de pobreza e indigencia para los trabajadores registrados superan el promedio para el conjunto de asalariados registrados. Es el caso de la Construcción (3,3% de indigencia y 27% de pobreza), el de las “agricultura, ganadería, ...” (1,6% de indigencia y 22,8% de pobreza), el caso de los “hoteles y restaurantes” (1,1% de indigencia y 16,3% de pobreza), el de las “actividades inmobiliarias, empresariales, ...” (1,4% de indigencia y 15,5% de pobreza) e incluso de la industria manufacturera (el 0,7% de los trabajadores registrados del sector están en la indigencia y el 14,7% en la pobreza).

Cuadro N° 43: Tasa de pobreza e indigencia de los asalariados registrados según sector de actividad en el que se desempeñe.

Sectores de actividad	Tasa de Indigencia	Tasa de Pobreza
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1,6%	22,8%
Pesca	12,3%	12,3%
Explotación de minas y canteras	0,6%	3,6%
Industrias manufactureras	0,7%	14,7%
Suministro de electricidad, gas y agua	0,2%	10,5%
Construcción	3,3%	27,0%
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	0,6%	9,9%
Hoteles y restaurantes	1,1%	16,3%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,6%	10,9%
Intermediación financiera	0,0%	3,5%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1,4%	15,5%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	1,3%	9,6%
Enseñanza	0,6%	9,7%
Servicios sociales y de salud	0,4%	8,8%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	0,8%	9,6%
Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores	0,0%	9,9%
Total Asalariados Registrados	0,8%	11,4%

Fuente: Elaboración propia en base a las Bases Usuarios Ampliada del 1er semestre 2005.

Lo expuesto marca una vez más los límites de toda estrategia sectorial. No sólo que no incluye al conjunto de los trabajadores, sino que no puede homogeneizar las situaciones de los propios trabajadores registrados que en teoría debería garantizar.

No hay dudas de que es saludable el retorno de las negociaciones colectivas. Sin embargo potenciar la capacidad de negociación de los trabajadores exige ampliar los horizontes de la estrategia sectorial en la que se inscribe el auge de la negociación colectiva. Se torna cada vez más patente que es la falta de una estrategia integral que abarque al conjunto de los trabajadores la que permite que, más allá de los aumentos salariales logrados por todos los segmentos de trabajadores, la regresividad en la distribución se profundice en lugar de atenuarse. Esta situación que refleja la debilidad de los trabajadores para disputar los beneficios del crecimiento económico es la que debe superarse. No será en el marco exclusivo de la negociación colectiva que esto podrá realizarse sino que es necesario una estrategia de intervención global sobre el conjunto de relaciones que definen el comportamiento económico de la sociedad argentina. Estrategia que debe ubicar en un lugar central la resolución del problema nodal de la desocupación con la necesidad de articularla en una estrategia que motorice el consumo popular de demanda masiva como vector de un proceso de reindustrialización y redistribución progresiva del ingreso y la riqueza. Empezar a transitar esta dirección favorece de forma inmediata para que en el marco de las negociaciones colectivas los trabajadores puedan potenciar las conquistas ya logradas y revertir la desigualdad al interior de sus propios establecimientos.