

DESIGUALDADES DE NUESTRO TIEMPO

Los fundamentos de las brechas sociales en América Latina

Desigualdades de nuestro tiempo.

Los fundamentos de las brechas sociales en América Latina

Emiliano López y Facundo Barrera Insua (coord.)



*Se autoriza la reproducción parcial o total,
siempre y cuando sea sin fines de lucro y se cite la fuente*

Arte de tapa y diseño de interior: Daniela Ruggeri

Corrección: Ariel Olivera y Leandro Albani

Editor responsable: Cooperativa Pacha Ltda.

Editorial Batalla de Ideas

batalladeideas.com.ar

ISBN 978-987-48230-5-2

Impreso en Argentina, septiembre de 2023.

Hecho el depósito que marca la ley 11.123

Desigualdades de nuestro tiempo : los fundamentos de las brechas sociales en América Latina /

Emiliano López ... [et al.] ; Coordinación general de Emiliano López ; Facundo Barrera Insua. - 1a

ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Batalla de Ideas ; Ciudad Autónoma de Buenos Aires : I

Instituto Tricontinental de Investigación Social, 2023.

230 p. ; 23 x 16 cm.

ISBN 978-987-48230-5-2

1. Desigualdad. 2. América Latina. 3. Geopolítica. I. López, Emiliano II. López, Emiliano, coord. III. Barrera Insua, Facundo, coord.

CDD 300

DESIGUALDADES DE NUESTRO TIEMPO

Los fundamentos de las brechas sociales en América Latina

Emiliano López y Facundo Barrera Insua

(Coordinadores)

Índice

Introducción	7
Parte 1. La desigualdad a escala global	
La geopolítica de la desigualdad: los patrones de dependencia entre Norte y Sur en el siglo XXI	19
<i>Emiliano López y Deborah Noguera</i>	
Parte 2. La desigualdad capital-trabajo a escala nacional	
La desigualdad vista desde el conflicto por la apropiación de ingresos. El caso argentino	49
<i>Facundo Barrera Insua y Deborah Noguera</i>	
El poder sindical y la desigualdad salarial en Chile: una mirada desde los sectores económicos	75
<i>Gonzalo Durán S. y Nicolás Ratto</i>	
Parte 3. Desigualdad al interior de la clase trabajadora	
El papel de los negros y de las mujeres en el mercado de trabajo brasileño	105
<i>Marcelo Álvares de Lima Depieri, Cristiane Ganaka y Renata Porto Bugni</i>	

La desigualdad del trabajo tiene género: la inserción
laboral argentina en tiempos de crisis **127**
Mariana Fernández Massi y Paula Belloni

Desigualdades de género en el mercado laboral
uruguayo **159**
Estefanía Galván

Parte 4. Desigualdad en el acceso y la utilización de la tierra

El problema de la tierra en Argentina: aspecto
medular de la desigualdad en el complejo
agroalimentario **181**
Patricio Vértiz, Rolando García Bernado y Fernando González

Desigualdad en el agro uruguayo **203**
Gabriel Oyhançabal Benelli y Mauricio Ceroni Acosta

Sobre el equipo autoral **222**

La desigualdad vista desde el conflicto por la apropiación de ingresos. El caso argentino

Facundo Barrera Insua y Deborah Noguera

Introducción

El análisis de la desigualdad entre clases presenta numerosas aristas. Desde las preocupaciones por sus implicancias en términos sociales —con diversas expresiones como el crecimiento de la tasa de homicidios, la deserción escolar o el conflicto social—, hasta las repercusiones individuales —como causa de frustración, impotencia o depresión, entre otras—. Lo cierto es que muchas veces se estudia el fenómeno a través de sus consecuencias y se pasa por alto el momento en el que se origina. Esto es lo que nos lleva a preguntarnos por dicho momento seminal: ¿cuáles son las fuerzas que impulsan y sostienen la desigualdad?

El presente capítulo incorpora un marco analítico menos explorado que parte de la necesidad de jerarquizar el aspecto eminentemente vincular de las trayectorias divergentes en las ganancias sectoriales y los distintos niveles de organización y acción sindical. A partir del análisis por sector de actividad y con la observación de cómo se mueven las ganancias de las empresas y las posibilidades de los y las trabajadoras de capturar parte de dichas rentas, podemos dilucidar las consecuencias sobre la estructura de los salarios en Argentina. Por tanto, se entiende que *la dinámica diferencial en ambas dimensiones favorece la consolidación de una estructura salarial desigual de características estructurales*. De esta forma, la hipótesis de trabajo restringe el análisis de la desigualdad a los sectores privados donde prima

la obtención del lucro como motor de la acumulación del capital y, por tanto, donde se expresa el conflicto de clases.

Bajo esta premisa, los sectores económicos a trabajar durante el período 2004-2019, luego de excluir la órbita pública y de servicios sociales, son diez: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Explotación de minas y canteras; Industria manufacturera; Servicios, agua, gas, electricidad; Construcción; Comercio; Hoteles y restaurantes; Transporte, almacenamiento y comunicaciones; Intermediación financiera; y Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler.

Por otra parte, a partir de la presentación de diversos cuadros y gráficos, iremos exhibiendo evidencia que, a nuestro entender, implica dejar de pensar a la desigualdad a partir de las características que distinguen a los individuos, para pasar a pensarla desde las relaciones que los vinculan, por ejemplo la que existe entre un patrón y un trabajador, o una cámara empresarial nutrida de grandes empresas transnacionales y un sindicato de orden local o nacional; y todo, en un marco institucional más o menos favorable a los intereses del capital. Repensar el proceso de desigualdad en torno a los actores y las dinámicas de la negociación salarial, presenta la posibilidad de ponerle rostros y nombres al conflicto social-laboral y comprender las acciones colectivas que se libran en la contienda.

A continuación, el trabajo se dividirá en cinco secciones. En la segunda sección, comenzaremos con el desarrollo del marco analítico. En la tercera sección, trabajaremos en la órbita del capital, enfocados en particular en los excedentes económicos sectoriales. Allí, presentaremos las disparidades existentes en términos de la participación de las ganancias en el producto bruto sectorial, y exhibiremos su continuidad en el tiempo. En la cuarta sección, avanzaremos con el contexto institucional, enfocado en la negociación colectiva, la que condiciona o favorece el proceso de disputa de salarios que libran los trabajadores. En la quinta sección indagaremos sobre las características específicas del poder sindical sectorial, entendido a través de las dimensiones de poder asociativo y estructural,

conceptos que nos permiten no solo una conceptualización del poder de los sindicatos, sino también encontrarnos con algunas medidas empíricas. Finalmente, y previo a las reflexiones finales, presentamos el resultado en términos de salarios medios pagados en cada sector, de la interacción de las distintas fuerzas abordadas a lo largo del trabajo.

Las fuerzas de la desigualdad Capital-Trabajo: marco de análisis

Desde la perspectiva que adoptamos en este libro, la desigualdad de salarios entre trabajadores y trabajadoras que se insertan en distintas ramas de actividad se encuentra vinculada con la dinámica que adquieren distintas variables económicas y políticas. En particular, destacamos aquellas ligadas a tres dimensiones: (1) la dinámica que adquiere la capacidad de obtener ganancias del capital, que impulsa una creciente pauperización de la fuerza de trabajo; (2) la dinámica de organización y lucha de los trabajadores y las trabajadoras, quienes buscan sostener e incrementar sus ingresos y niveles de vida; y (3) la política pública laboral, que da forma al marco institucional en el que se determinan los salarios.

En lo que refiere a la primera dimensión, se parte de las ganancias empresarias en los diferentes sectores productivos, que se realizan en un marco de competencia capitalista. La competencia capitalista describe un proceso turbulento, contradictorio e inestable, donde capitales individuales buscan apropiarse de porciones crecientes de la masa total de ganancias. Estas disputas permanentes implican que la igualación de tasas de ganancia se presenta solo como una tendencia (Shaikh, 1980), ya que si esto sucediera el capital dejaría de fluir de una rama a otra. De esta forma, la competencia se encuentra liderada por los diferenciales de tasas ganancias entre ramas: aquellas con rentabilidad más elevada tenderán a atraer capitales, mientras que en las ramas de menor rentabilidad tenderán a expulsarlos en la búsqueda por mayores beneficios (Marx, 2010).

En este marco convivirán, tanto en cada sector como al interior de cada uno, diferentes tasas de ganancia que estarán determinadas por la utilización de métodos de producción distintos y de diferente generación. Los capitales dominantes o reguladores, es decir, aquellos que cuentan con el método de producción más eficiente (Shaikh, 2006), serán los que impongan los precios de los bienes y/o servicios comercializados. A su vez, las tasas de ganancia de estos capitales operarán como un límite superior en la fijación de salarios, dado que los salarios podrían subir, teóricamente, hasta donde comprimen los márgenes de ganancia sectoriales.

En otras palabras, los salarios como parte del valor total generado son determinados por la capacidad de obtener ganancias del capital y, en consecuencia, sus posibilidades de crecimiento se encuentran ligadas a las características productivas de los competidores de cada rama, que determinan los valores esperados de ganancias.

Bajo esta lógica, en aquellos sectores de actividad donde conviven empresas que utilizan tecnología de avanzada y la ganancia media sectorial supera a la ganancia media de la economía, tendrán mayor capacidad de pago y, por lo tanto, podría esperarse que los salarios al interior del mismo se ubiquen por encima del salario medio de la economía. En caso contrario, la capacidad de pago de las empresas del sector será menor y, en consecuencia, sería esperable que el salario medio sectorial se ubique en un valor menor al del promedio de la economía.

Si bien la dinámica del capital nos brinda información útil para comenzar a interpretar el movimiento de los salarios, para conocer los incrementos efectivos en cada rama de actividad es necesario incorporar la segunda dimensión mencionada. Es decir, aquella relativa a la organización y acción de los y las trabajadoras, que opera a su vez como límite inferior en la determinación de los salarios en las distintas ramas de actividad. En este sentido, el piso salarial que efectivamente se imponga en cada rama estará asociado principalmente al

poder que los y las trabajadoras detentan en la negociación salarial (Barrera Insua, 2018).

Cabe destacar que se entiende a la disputa por los salarios como el resultado de un proceso colectivo (Shorter y Tilly, 1986), por lo que es de particular interés en este capítulo abordar el análisis de la acción de los y las trabajadoras a través de los sindicatos, como una condición necesaria para impulsar las demandas laborales. En la Argentina actual, la organización sindical es un elemento clave del conflicto laboral, especialmente en aspectos vinculados a la disputa por los ingresos (Barrera Insua, 2013).

En este contexto, en aquellas ramas donde la participación de los y las trabajadoras en sindicatos sea mayor que en el promedio de la economía (entendiendo esto como una capacidad de organización sindical elevada en relación al resto de las ramas), tienen mayor probabilidad de éxito en la disputa por los salarios y, por lo tanto, es más probable que obtengan salarios medios sectoriales por encima del promedio de la economía. Por el contrario, las ramas con menores niveles de participación sindical presentan menores posibilidades de imponerse en la disputa por los salarios.

En síntesis, en las ramas donde las firmas utilicen métodos y técnicas de producción avanzados, detentan una ganancia media sectorial por encima del promedio de la economía y, a su vez, la participación de los y las trabajadoras en sindicatos sea superior al promedio registrado para todos los sectores productivos, se conjugará la mayor capacidad de pago de las empresas con las mejores probabilidades de éxito en la disputa por los salarios por parte de los y las trabajadoras, resultando en salarios medios sectoriales mayores al promedio de la economía.

Finalmente, la tercera dimensión refiere al peso de la política estatal en la determinación del salario. En particular, el Estado contribuye, a través de la política económica, social y laboral, a determinar el poder relativo entre trabajo y capital. Las fuerzas sociales que disputan el poder, definidas estiliza-

damente como las que agrupan los intereses de empresarios y trabajadores organizados, no existen de manera independiente del Estado, sino que se conforman en torno al sistema de representación y sus formas de intervención. Así, el poder estatal expresa la condensación de dichas expresiones de poder que buscan direccionar la política pública a favor de sus propios intereses (Jessop, 2007).

La política laboral es el principal instrumento de regulación estatal del mercado de trabajo. Su componente más importante es la *legislación laboral*, que establece las condiciones de trabajo, contratación y despido, así como niveles de remuneración (mínimos o máximos), de manera directa o por medio de mecanismos de negociación⁷.

En este sentido, si limitamos el análisis a la negociación colectiva, nos interesa conocer la incidencia de la legislación laboral sobre la «centralización», es decir, el nivel en el que se desarrolla la negociación colectiva. Es posible distinguir tres niveles: nivel de empresa (descentralizada); a nivel de rama o actividad (intermedia), cuando la negociación se desarrolla entre el sindicato y representantes de la cámara de actividad o sector; y a nivel nacional (centralizada), cuando la negociación establece «acuerdos de cúpula» entre confederaciones de trabajadores y empleadores con intervención del Estado (Trajtemberg, 2013).

Ahora bien, la estructura de la negociación respecto del grado de centralización puede explicarse a partir de distintos factores, de los que mencionamos solo dos de orden jurídico-institucional. En primer lugar, pueden distinguirse marcos institucionales débiles y fuertes. Un marco institucional fuerte se da cuando: a) los derechos y obligaciones de las partes que negocian se encuentran formalmente establecidos; b) cuando por ley el Estado determina los actores reconocidos

⁷ Vale la pena resaltar que desde el enfoque de los recursos de poder esta dimensión puede ser estudiada a partir del concepto de poder institucional (Schmalz, Ludwig, y Webster, 2019). Asimismo, la dimensión correspondiente a la organización de los trabajadores —la que aproximamos a través de la tasa de sindicalización—, puede ser leída mediante el concepto de poder asociativo (Silver, 2005). Para un desarrollo conceptual y empírico del enfoque remitirse al capítulo 3.

para firmar acuerdos y convenios; y c) cuando los acuerdos firmados son de carácter obligatorio para las partes. Por tanto, un marco normativo débil facilita la descentralización y otorga mayor libertad a los actores tanto en la negociación como en la resolución del conflicto (Frege y Kelly, 2003). En segundo lugar, es relevante el alcance de la cobertura de la negociación, la que «puede estar determinada por la representatividad y el grado de adhesión que muestran los actores sociales (afiliación directa) o se puede extender más allá de esos límites por imperio de la ley (extensión por ley)» (Trajtemberg, 2013: 21). Un alto porcentaje de cobertura implica una centralización efectiva ya que lo pactado se extiende a un universo amplio de trabajadores, más allá de los vinculados al sindicato, lo que redundará en un mayor poder de negociación.

El cuadro 1 resume el esquema analítico descrito, donde se incluyen las dimensiones referidas a la capacidad de obtención de ganancias, al poder sindical y a la negociación colectiva; y el resultado esperado en términos de *ranking* de salarios sectoriales.

Cuadro 1. Dimensiones en el marco de análisis

Esquema analítico		Dimensiones				Resultado salarial
		(1) Dinámica del capital (ganancias)	(2) Dinámica del trabajo (poder sindical)	(3) Marco institucional (negociación colectiva)		
Indicador		Ganancias/Producto Bruto Sectorial	Tasa de sindicalización	Centralización	Cobertura	Salario medio sectorial
Posibles resultados	Alta	Ganancias/Producto Bruto Sectorial > Ganancias/PBI	Tasa sectorial > Tasa de la economía	Nacional / Rama	Más de la mitad de los trabajadores	Salario sectorial > Salario medio economía
	Baja	Ganancias/Producto Bruto Sectorial < Ganancias/PBI	Tasa sectorial < Tasa de la economía	Empresa	Menos de la mitad de los trabajadores	Salario sectorial < Salario medio economía

Fuente: elaboración propia.

A continuación, comenzamos a desarrollar empíricamente el marco analítico, a partir de la primera dimensión, la que permite determinar el potencial de cada rama para el incremento de salarios. Luego, se continúa con la última dimensión —es decir, el marco institucional— ya que permite dar un contexto desde el cual los distintos actores negocian y accionan.

Los elementos desigualadores de la dinámica del capital

En el marco analítico planteamos que las empresas que conviven al interior de cada sector forman parte de un proceso de constante disputa por desplazar a los competidores y capturar una mayor porción del mercado y, en consecuencia, de la masa de ganancias totales. Dado que la reducción de los costos unitarios de producción se torna una condición necesaria para ello, los capitales individuales que detentan los métodos de producción más modernos e introducen innovaciones están en condiciones de fijar precios y márgenes de ganancia, posicionándose como líderes del proceso de acumulación en cada uno de los sectores en los que operan.

Como consecuencia, al analizar la competencia entre sectores es necesario considerar cómo se desenvuelven las ganancias al interior de cada rama. Así, en esta sección estudiamos la dinámica del capital a nivel sectorial a través de un indicador sencillo que nos permitirá analizar la desigualdad en términos de ganancias sectoriales, como paso previo para entender las disparidades salariales en los distintos sectores de la economía.

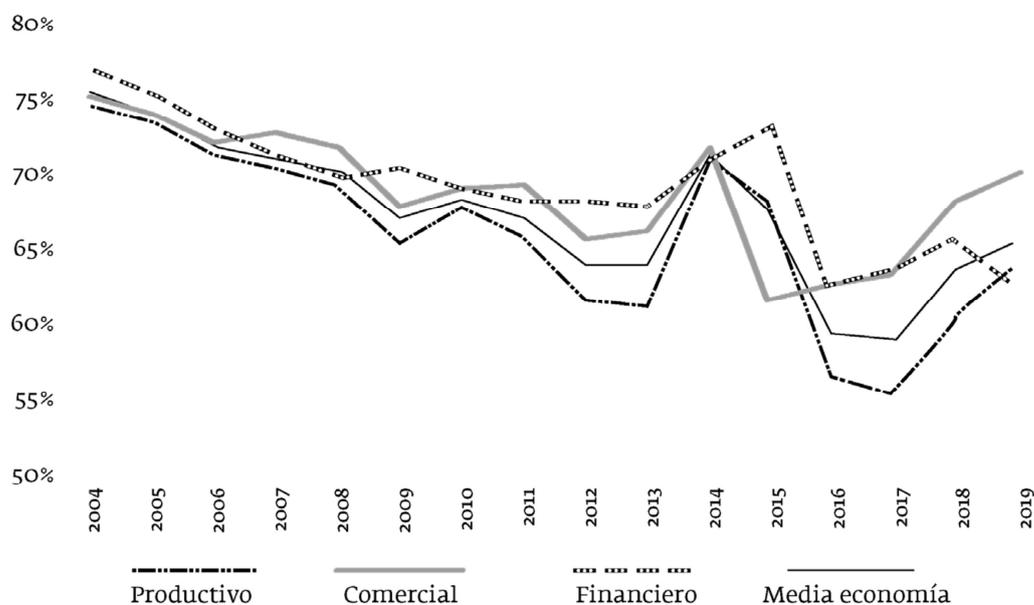
Específicamente, el indicador analizado se define como la relación entre la masa de ganancias realizadas anualmente al interior de cada rama y el producto bruto sectorial. La masa de ganancias surge de deducir la masa salarial al valor agregado bruto sectorial. Esta información se obtiene de la Cuenta Generación del Ingreso e Insumo de Mano de Obra publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina

(INDEC). Respecto a la apertura sectorial, se realiza en base a los grandes sectores publicados por el INDEC. Este indicador nos brinda información que nos permite analizar cómo evolucionan las posibilidades de incremento de salarios a nivel sectorial (independientemente de los incrementos efectivos) e identificar cuáles son los sectores que detentan las mejores condiciones en términos de rentabilidad. La presencia de condiciones de alta rentabilidad puede dar margen a mayores ingresos potenciales para los trabajadores de estos sectores. Es decir, que serán estas ramas las que detenten las mejores capacidades para abonar salarios más altos a los y las trabajadoras que se desempeñan en ellas.

El gráfico 1 muestra la evolución de la relación entre la masa de ganancias y el producto bruto sectorial, para el promedio de los sectores clasificados en productivo, comercial y financiero. El mismo nos permite visualizar la dispersión existente entre las ganancias relativas a nivel sectorial. Como primera observación, se desprende que el sector financiero lidera el *ranking* en prácticamente la totalidad del período analizado, a excepción de los años 2014, 2018 y 2019 donde es superado por el sector productivo. Por su parte, el sector comercial se ubica como el que ofrece los menores niveles de retorno.

Gráfico 1. Evolución de la relación entre la masa de ganancias y el producto bruto. Promedio para sectores económicos productivo, comercial y financiero⁸, para Argentina.

Período 2004-2019



Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales - INDEC.

Ahora bien, en una mirada más desagregada es posible identificar diferentes comportamientos. En particular, durante los primeros años del período bajo análisis, los sectores exportadores vinculados a la explotación de recursos naturales se vieron favorecidos por el crecimiento de la demanda internacional de *commodities* que Argentina comercializa en el mundo, que afectó positivamente los términos de intercambio. Se destacan como los sectores que tuvieron mayores ventajas al minero, hidrocarburífero y agropecuario, así como también algunas producciones industriales, como la agroindustria y el sector automotriz. Por otro lado, las ramas ligadas al sector de servicios no se vieron beneficiadas en este contexto.

⁸ El sector financiero incluye a las ramas de intermediación financiera y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler. Este segundo grupo detenta la mayor relación ganancias-producto sectorial, como puede observarse en el cuadro 2.

Así, la dispersión de la relación entre la masa de ganancias y el producto bruto sectorial se profundiza a inicios del período, marcando a los sectores de Explotación de minas y canteras y Agricultura y ganadería como principales beneficiarios, mientras que en el lado opuesto se encuentran los sectores de Construcción, Transporte y almacenamiento y Suministro de electricidad, gas y agua.

De esta manera, las ramas que han mantenido una relación ganancias-producto más elevada a lo largo del período bajo estudio son aquellas ligadas a las actividades primarias de base agraria o extractiva (sectores minero y agropecuario), seguidas por la industria manufacturera. En el caso de las primeras, las elevadas ganancias sectoriales se vinculan con la generación y apropiación de rentas de recursos naturales.

Para el año 2019, la relación entre masa de ganancias y producto bruto interno se ubica, para el promedio de la economía, en el 58,4 %. Por encima de este valor se ubican los sectores de Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (relación de 76,2 %); Explotación de minas y canteras (75,4 %); Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (71,5 %); Comercio mayorista y minorista (70,9 %), Hoteles y restaurantes (66,9 %); Industria (65,2 %) y Suministro de electricidad, gas y agua (61,9 %). Los cuatro primeros mantienen una distancia de más de diez puntos respecto de la media de la economía. Por su parte, los sectores de Intermediación financiera (39,9 %); Transporte, almacenamiento y comunicaciones (45,6 %) y Construcción (57,7 %), se posicionan como aquellos con un indicador menor al del promedio de la economía, manteniendo los dos primeros una distancia mayor a diez puntos en relación al mismo.

La clasificación de sectores se mantuvo estable a lo largo del período analizado, siendo Hoteles y restaurantes la única rama que ha cambiado de categoría (cuadro 2). No obstante, se observan ciertos cambios vinculados al liderazgo del *ranking*. Entre ellos, podemos destacar el caso de Explotación de minas

y canteras que pasa de una relación masa de ganancias-producto sectorial del 93 % en 2004 a un 75 % en 2019.

Cuadro 2. Masa de ganancias y producto bruto por sectores económicos, a valores corrientes en pesos argentinos. Años 2004 y 2019 y promedio período 2004-2019

Sector	Masa de ganancias		Producto		Ganancias/PBI			Ganancias/PB sectoriales > Ganancias/PB economía		
	2004	2019	2004	2019	2004	2019	Prom. 2004-2019	2004	2019	Prom. 2004-2019
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	30.943	848.642	40.568	1.114.317	76,3%	76,2%	74,9%	SI	SI	SI
Explotación de Minas y Canteras	22.603	652.946	24.322	866.380	92,9%	75,4%	83,3%	SI	SI	SI
Industria	68.871	2.057.808	91.866	3.154.755	75,0%	65,2%	65,7%	NO	NO	NO
Suministro de electricidad, gas y agua	6.268	242.735	8.702	392.054	72,0%	61,9%	57,0%	NO	NO	NO
Construcción	9.735	479.558	14.905	830.774	65,3%	57,7%	61,2%	NO	NO	NO
Comercio mayorista y minorista	45.903	2.261.659	60.035	3.190.187	76,5%	70,9%	69,4%	SI	SI	SI
Hoteles y restaurantes	4.664	282.916	6.936	423.205	67,2%	66,9%	66,9%	NO	SI	NO
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	19.516	540.052	29.790	1.183.208	65,5%	45,6%	52,9%	NO	NO	NO
Intermediación financiera	8.793	240.616	15.079	652.569	58,3%	36,9%	55,0%	NO	NO	NO
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	43.878	1.507.402	53.084	2.107.509	82,7%	71,5%	74,4%	SI	SI	SI
Total	261.174	9.114.334	345.287	13.914.957	75,6%	65,5%	67,7%			

Fuente: elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales - INDEC.

En síntesis, el análisis efectuado en esta sección nos permite identificar a Minas y canteras y Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, como las ramas de actividad que, dadas sus características productivas y sus dinámicas de acumulación de capital, detentan las mejores condiciones de rentabilidad. Esto da lugar a que en estos sectores existan márgenes para el aumento de salarios, que no afecten el normal desenvolvimiento de la acumulación. Esto es consistente con la estructura económica resultante de un proceso de reestructuración que favoreció la tecnificación, concentración y centralización del capital, dirigido hacia las ramas primarias y sectores de la industria manufacturera asociados a las mismas, como lo fue el período neoliberal en Argentina.

Previo a extraer conclusiones sobre los niveles efectivos de salarios y las desigualdades existentes entre las diferentes ramas, debemos contemplar, por un lado, el contexto desde el cual los actores negocian y las demandas, conflictos y negociaciones salariales que impulsaron las organizaciones de trabajadores y trabajadoras en el período bajo análisis, como se aborda en las siguientes secciones.

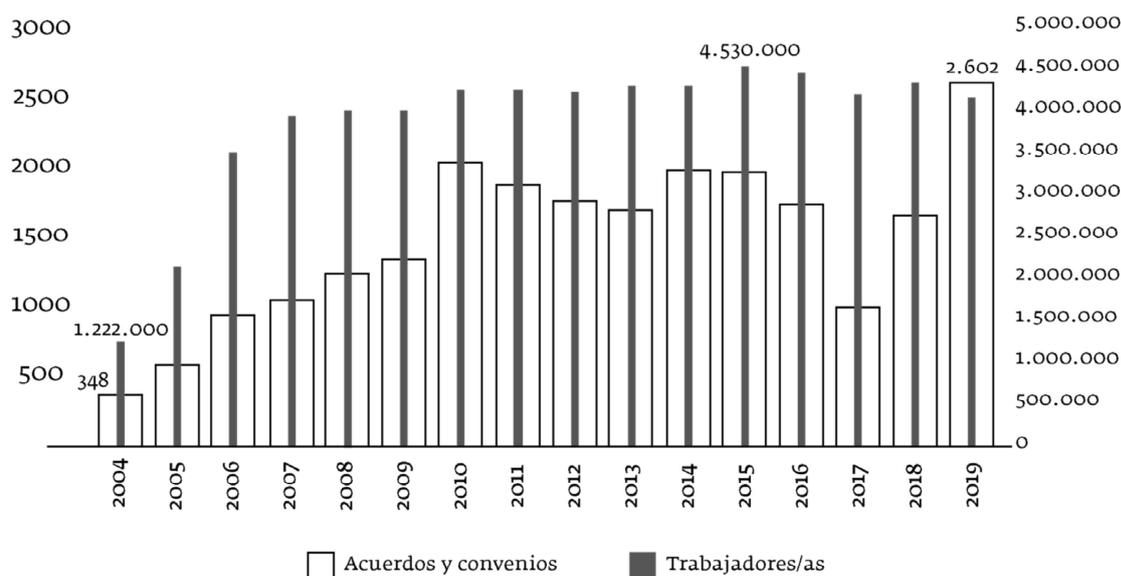
Marco institucional

En Argentina el comienzo del siglo —más precisamente entre los años 2003 y 2004— marcó algunos cambios de relevancia en cuanto al contexto institucional en el que se negocian los salarios. En primer lugar, en relación a los determinantes jurídico-institucionales, se sancionó la Ley de Ordenamiento Laboral (Ley N°25.877/2004), que aumentó la protección de los y las trabajadoras ante el despido, y modificó el marco legal de la negociación colectiva (NC) con la derogación de la Ley 25.250. Dicha ley obstruía la negociación por actividad, habilitaba el «descuelgue» del convenio colectivo por acuerdo entre empleador y sindicato, y derogaba la regla de ultraactividad⁹ de los convenios colectivos tanto para los vigentes como para

⁹ Esta figura significa que un convenio es válido hasta que se negocie un nuevo acuerdo, incluso aunque se haya vencido su período formal.

los futuros (Recalde, 2011). En segundo lugar, el proceso de recomposición que se da en el mercado de trabajo —que exhibe tasas de desocupación y subocupación de un dígito hacia el 2008, y creación de puestos de trabajo asalariados registrados en la seguridad social, principalmente—, favoreció la ampliación de la cobertura de la NC. Así, en torno al 2007 se consolidan rondas de negociación que actualizan las pautas salariales del convenio sectorial, tanto en términos de cobertura de trabajadores y trabajadoras —que tiene un crecimiento del 270 % hasta su máximo en 2015—, como en términos de acuerdos y convenios homologados —los que llegan a su máximo en el último año de la serie— (gráfico 2).

Gráfico 2. Cobertura de la negociación colectiva.
Años 2004-2019. Argentina



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Año 2022.

Asimismo, la cobertura de la negociación colectiva puede darse por la representatividad de las organizaciones y/o por

imperio de la ley. En la Argentina, la tasa de sindicalización se ha mantenido alta y estable —tema que desarrollaremos en la quinta sección—, no obstante, debemos resaltar el concepto de *erga omnes* por el cual un convenio colectivo rige obligatoriamente para toda trabajadora y trabajador que se encuentre comprendido en el ámbito de actuación del sindicato y la cámara que han negociado, independientemente de la afiliación o no de la persona.

En relación con la cobertura de los acuerdos y convenios homologados de asalariados sobre el total de asalariados privados registrados, el porcentaje se mantiene relativamente estable en torno al 67 % anual a lo largo del período analizado.

De todos modos, si bien la cobertura se recuperó respecto de la ofensiva desarticuladora de las políticas liberales de los años noventa, hay que mencionar al menos dos observaciones. La primera tiene que ver con que el crecimiento en el número de «acuerdos y convenios» a partir de la segunda década del siglo, es explicado —en parte— a partir de las nuevas rondas de negociación (y acuerdos) que exige la aceleración de la inflación (entre 2010 y 2019 se registra una inflación del 33 % anual promedio).

La segunda observación se vincula con el ámbito de negociación. La estructura negocial debe ser analizada de manera conjunta a partir de la cantidad de convenios y acuerdos según nivel (frecuencia) y de la cantidad de trabajadores y trabajadoras cubiertos (cobertura)¹⁰. En el primero de los casos, desde los años noventa se da una fuerte reversión de la negociación del ámbito de la rama de actividad hacia la empresa, y se ha mantenido relativamente constante en una relación 30-70 desde comienzos de los 2000. Esto podría llevarnos a mencionar, de manera apresurada, que la negociación se da primordialmente en el ámbito de la empresa y, por tanto, de manera descentralizada. Sin embargo, un convenio colectivo

¹⁰ Se toma en cuenta a las trabajadoras y trabajadores cubiertos por convenios y acuerdos en el marco de la Ley N°14.250, lo que incluye principalmente al sector privado. La unidad de análisis son los puestos de trabajo registrados por los empleadores, lo que refiere al empleo asalariado formal.

de actividad —más si es una rama trabajo intensiva— con ámbito de aplicación nacional, tendrá una cobertura mucho más extensa que uno a nivel empresa. Según datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, en promedio entre 2011 y 2019 —período para el que se publica información al respecto—, el 95,2 % del personal comprendido en los acuerdos y convenios colectivos homologados refiere al ámbito de la actividad, mientras que el 4,8 % restante al de la empresa.

La heterogénea organización y acción de los y las trabajadoras

El tercer apartado permitió destacar los sectores con mejores condiciones para pagar salarios más altos. Sin embargo, tal como mencionamos desde el inicio, esa potencialidad solo puede ser aprovechada si las condiciones de organización sindical lo permiten. En este sentido, proponemos una aproximación sencilla para capturar dichas condiciones a partir de la tasa de sindicalización.

En la Argentina, el registro más reciente de dicha tasa proviene de la Encuesta Nacional a Trabajadores sobre Condiciones de Empleo, Trabajo, Salud y Seguridad (ECETSS, 2018), realizada a trabajadores y trabajadoras ocupadas de 15 años o más, en localidades de más de 2000 habitantes, y permite obtener las tasas de afiliación por rama de actividad con la desagregación requerida. Por definición, la tasa se calcula a partir de los trabajadores sindicalizados respecto a los y las trabajadoras asalariadas registradas del sector, es decir, aquellos en condiciones de sindicalizarse. Asimismo, como las estadísticas oficiales en la Argentina no relevan una serie anual, y la tasa de afiliación en el país se mantiene relativamente estable en el tiempo (Marshall, 2021), asignaremos la misma tasa al conjunto del período analizado.

En líneas generales, los resultados de la sindicalización por sector son los esperados. En la actualidad, la tasa de sindicalización del sector privado se encuentra en el 37 %, un valor elevado en términos internacionales. Por encima de dicha ci-

fra, es decir con una sindicalización mayor, se encuentran las siguientes ramas económicas: Minas y canteras; Industria, Electricidad, gas y agua; Hotelería y restaurantes e Intermediación financiera. Mientras que por debajo están Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; Comercio; Transporte, almacenamiento y comunicación y Servicios empresariales y de alquiler. En el límite se encuentra Construcción que presenta idéntico valor (cuadro 3).

Cuadro 3. Tasa de sindicalización por sector económico.
Año 2018. Argentina

Sector	Trabajadores/as sindicalizables	Trabajadores/as sindicalizados/as	Tasa de sindic. sectorial	Tasa sectorial > Tasa de la economía
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	210823	50671	24%	NO
Explotación de Minas y Canteras	72621	34565	48%	SÍ
Industria	975578	480176	49%	SÍ
Suministro de electricidad, gas, vapor, aire y agua	111930	48117	43%	SÍ
Construcción	311064	114924	37%	NO
Comercio (al por mayor y menor)	881298	256896	29%	NO
Hoteles y restaurantes	254283	99093	39%	SÍ
Transporte, Almacenamiento y Comunicación	548970	172273	31%	NO
Intermediación financiera	200492	95353	48%	SÍ
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	741696	235551	32%	NO
Total	4308755	1587619	37%	

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ECETSS. Año 2022.

Vale la pena señalar dos elementos que se encuentran detrás de la explicación de los datos sectoriales. En primer lugar, el hecho de que trabajemos sobre un universo de trabajadores

y trabajadoras registradas hace que podamos ver algunas tasas de sindicalización como «altas». Este es el caso de los sectores que presentan mucha informalidad, como Construcción y Hotelería y Restaurantes, donde el número de trabajadores y trabajadoras es sustantivamente mayor y, por tanto, el ámbito de influencia sindical es menor.

En segundo lugar, si bien creemos que la apertura seleccionada —muchas veces obligada por los límites de la información—, nos brinda suficientes elementos para describir las diferencias en la organización sindical, también sucede que no podemos exhibir las diferencias que existen al interior de grandes y heterogéneos sectores como Industria y Transporte y almacenamiento. Con respecto a este último caso, si bien Transporte y almacenamiento es un sector tradicionalmente sindicalizado —con una tasa del 46 %—, Comunicación presenta tan solo el 16 %, lo que lleva a su tasa sectorial por debajo del valor del conjunto de la economía.

Para último, dado que en Argentina la acción colectiva está hegemonizada por los sindicatos y que 8 de cada 10 acuerdos y convenios responden a conflictos salariales, en los sectores que se destacan por tener mayor tasa de sindicalización estarán en mejores condiciones para reclamar incrementos salariales para las trabajadoras y trabajadores que representan.

Las constantes heterogeneidades salariales sectoriales

Hasta aquí hemos analizado las condiciones sectoriales de las empresas que, en algunos casos, disponen de mejores posibilidades para pagar salarios. Sin embargo, que las condiciones de acumulación favorezcan la rentabilidad no implica que luego las firmas paguen salarios más altos. Es por esto que fue relevante plantear un panorama de las condiciones de organización del sindicalismo —aproximado vía tasa de sindicalización—, y el marco de negociación en el cual se da la disputa salarial. De hecho, hemos fundamentado en trabajos previos que los mejores resultados salariales reflejan un mayor poder

de negociación sindical, el que involucra la organización y acción de trabajadores y trabajadoras, además de la relevancia económica de cada sector en la economía (Barrera Insua y Marshall, 2019).

El panorama salarial presenta algunos resultados destacables. En primer lugar, la estructura de salarios se mantiene relativamente constante en el tiempo: esto se ve tanto en los salarios altos —Minas y canteras, Servicios Públicos e Intermediación financiera, que mantienen el orden en las primeras tres posiciones—, como en los bajos —Construcción y Hoteles y restaurantes, cierran la lista— (cuadro 4).

Cuadro 4. Resultado salarial, Argentina, promedio período 2004-2019

Rama productiva	2004-2007	2008-2012	2013-2015	2016-2019	Altos/ Bajos
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	19.390	29.572	49.896	69.311	ALTO
Explotación de Minas y Canteras	43.862	89.288	148.690	153.337	ALTO
Industria	18.316	33.233	55.958	60.683	ALTO
Suministro de electricidad, gas y agua	28.826	56.466	100.139	112.416	ALTO
Construcción	11.511	22.849	35.808	37.833	BAJO
Comercio mayorista y minorista	12.432	23.487	41.597	45.626	BAJO
Hoteles y restaurantes	9.520	16.987	27.420	28.391	BAJO
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	19.179	36.363	61.383	67.401	ALTO
Intermediación financiera	27.801	48.593	81.650	95.133	ALTO
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	12.597	23.142	39.412	45.284	BAJO
Media economía	14.692	27.336	46.535	51.310	

Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS. Año 2022.

En segundo lugar, el sector con mayores cambios relativos es el agro: en los períodos que abren y cierran el estudio presenta valores más altos y se ubica en la cuarta posición —detrás

de Intermediación financiera—, mientras que entre el 2008 y 2015 los salarios se deprimen y acercan al promedio —pierde el lugar a manos de Transporte e Industria—.

En tercer lugar, y más allá de los cambios de posición relacionados, el lote de sectores mencionados en el párrafo previo es el que completa el grupo de salarios altos, es decir, aquellos que se encuentran por arriba del promedio durante el período estudiado. Por otra parte, a los sectores ya mencionados del extremo inferior se le adicionan el Comercio y los Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, completando el lote de sectores de salarios bajos.

En cuarto y último lugar, queda mencionar que a lo largo del período analizado —entre puntas— se amplía la disparidad, explicada principalmente porque se deprimen los salarios bajos de Construcción y Hotelería y restaurantes.

A continuación, en las reflexiones finales, pasaremos revista de los datos presentados en cada una de las secciones con la intención de integrar el análisis a la luz del marco analítico presentado al comienzo del capítulo.

Reflexiones finales

A lo largo de este capítulo hemos abordado el fenómeno de la desigualdad sectorial a partir de tres dimensiones que, a pesar de ser infrecuentes en el estudio de la desigualdad, se han demostrado relevantes (Barrera Insua, 2018; Barrera Insua y Marshall, 2019). La primera de ellas se vincula con las determinaciones económicas asociadas a la dinámica del capital en las distintas ramas de actividad. La segunda, refiere a la dinámica de organización de los y las trabajadoras, donde interesa la capacidad de organización y acción de los movimientos gremiales. Por último, es necesario incorporar la dimensión de la política estatal en el ámbito laboral, donde se manifiesta la institucionalización del proceso de lucha. De la interacción de estas dimensiones y su relación con el salario efectivo que

obtuvieron los y las trabajadoras en los distintos sectores de actividad, es posible apreciar algunos resultados relevantes.

En el cuadro 5 se ofrece una síntesis de la interacción entre las dimensiones analizadas y el resultado en términos de estructura salarial para el período 2004-2019. En primer lugar, identificamos la presencia de un marco institucional fuerte como condición necesaria, aunque no suficiente, para viabilizar las condiciones de éxito de las demandas laborales. Es decir, que para que las organizaciones sindicales puedan tener incidencia sobre el incremento de salarios en los distintos sectores económicos, se requiere de un marco regulatorio que favorezca estas condiciones. La dominancia del capital en el sistema capitalista en general, y la estructura económica y productiva argentina en particular, provoca fuertes asimetrías en la negociación salarial, por lo que el marco institucional se torna una condición necesaria para compensar —en parte— esas diferencias de poder.

Luego, el resultado salarial estará determinado por la interacción entre las dimensiones del capital y del trabajo. Con alguna excepción, se observa que en aquellos sectores donde tanto la dinámica del capital como del trabajo son altos (bajos), el salario promedio de la rama se ubica por encima (por debajo) del salario promedio de la economía. Es el caso de Explotación de minas y canteras, Industria y Construcción. En los primeros, se trata de sectores donde las empresas tienen la capacidad para efectuar incrementos salariales y, a su vez, los y las trabajadoras tienen la capacidad de disputarlos y obtener parte de los beneficios empresariales a partir de la acción. Lo contrario sucede en el caso de la construcción, donde los salarios se ubican muy por debajo de la media salarial.

Cuadro 5. Síntesis de resultados encontrados

Sector	Dimensiones				Resultado salarial
	(1) Dinámica del capital (valorización)	(2) Dinámica del trabajo (poder sindical)	(3) Marco institucional (negociación colectiva)		
Indicador	Ganancias/Producto sectorial	Tasa de sindicalización	Centralización	Cobertura	Salario medio sectorial
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	ALTA	BAJA	ALTA	ALTA	ALTO
Explotación de Minas y Canteras	ALTA	ALTA			ALTO
Industria	ALTA	ALTA			ALTO
Suministro de electricidad, gas y agua	BAJA	ALTA			ALTO
Construcción	BAJA	BAJA			BAJO
Comercio mayorista y minorista	ALTA	BAJA			BAJO
Hoteles y restaurantes	ALTA	ALTA			BAJO
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	BAJA	BAJA			ALTO
Intermediación financiera	BAJA	ALTA			ALTO
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	ALTA	BAJA			BAJO
Total Economía 2004-2019					

Fuente: elaboración propia.

Por su parte, en los casos donde la dinámica del capital y del trabajo llevan direcciones opuestas, debemos considerar la magnitud de cada una de estas dimensiones y, a su vez, analizar algunas particularidades de los sectores involucrados. Como ejemplo podemos citar el caso del agro y de los servicios públicos. En el primero la sindicalización es baja y, por tanto, los trabajadores no tendrían las mejores condiciones para disputar salarios. Sin embargo, las ganancias empresariales son tan elevadas (es el segundo sector en términos de tasa de ga-

nancia sectorial) que viabilizan salarios por encima de la media aun a pesar del bajo nivel de organización. Mientras que en el caso de Suministro de electricidad, gas y agua el grado de organización de los trabajadores —presente y pasado, institucionalizado este último en el desarrollo de la negociación— y la capacidad de conflicto permiten que, a pesar de que las empresas no tengan una gran capacidad de otorgar aumentos, el resultado sean salarios mayores al promedio de la economía (Barrera Insua, 2018). Adicionalmente, el capítulo remarca la necesidad/relevancia de abordar el fenómeno de la desigualdad a partir de la interacción de factores económicos —que expresan el proceso de acumulación de capital— y factores políticos —asociados a la lucha de clases, el conflicto distributivo y la política pública laboral y social—, entendiendo que no es posible llegar a explicaciones convincentes a partir del análisis de una de las dimensiones.

Por último, es posible entender que las disparidades en las condiciones de organización y rentabilidad del capital favorecen una estructura salarial desigual al interior del universo de trabajadores y trabajadoras privadas registradas, la que se perpetúa en tanto dichas condiciones se mantengan relativamente fijas en el tiempo.

Referencias

Barrera Insua, F. (2013). Conflictos salariales y organización sindical en la Argentina post-convertibilidad. *PIMSA: Documentos y Comunicaciones 2011-2012*, 14, 117-130.

Barrera Insua, F. (2018). *Salarios Desiguales: Entre la valorización del capital y la acción sindical*. Miño y Dávila Editores.

Barrera Insua, F., & Marshall, A. (2022). Poder sindical en la negociación salarial: modelo de análisis y aplicación al caso argentino. *Desarrollo Económico. Revista De Ciencias Sociales*, 59(228), 251-270.

ECETSS, (2018). Encuesta Nacional a trabajadores sobre condiciones de empleo, trabajo, salud y seguridad. Ministerio de Producción y Trabajo.

Frege, C. M. y Kelly, J. (2003). Union revitalization strategies in comparative perspective. *European Journal of Industrial Relations*, 9(1), 7-24.

Jessop, B. (2007). *State Power: A Strategic-Relational Approach*. Polity Press.

Marshall, A. (2021). Re-explorando la sindicalización en la Argentina y sus determinantes: ¿fisuras en las pautas tradicionales? *Trabajo y sociedad*, 22(37), 167-190.

Marx, K. (2010). *El capital*, Tomo III (Vol. 6). Siglo XXI.

Recalde, H. P. (2011). Reformas laborales durante la convertibilidad y la posconvertibilidad. *Voces en el Fénix*, 6, 6-11.

Schmalz, S., Ludwig, C., & Webster, E. (2019). Power resources and global capitalism. *Global Labour Journal*, 10(1).

Shaikh, A. (1980). Marxian competition versus perfect competition: Further comments on the so-called choice of technique. *Cambridge Journal of Economics*, 4, 75-83.

Shaikh, A. (2006). *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de economía política*. RyR Ediciones.

Shorter, E. y Tilly, C. (1986). *Las huelgas en Francia, 1830-1968*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Silver, B. J. (2005). *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870* (J. M. Madariaga, Trad.). Ediciones AKAL.

Trajtemberg, D. (2013). Estructura y determinantes de la negociación colectiva en Argentina. En *Negociación colectiva y representación sindical: ¿necesidad de cambios?* (pp. 17-29). Friedrich Ebert Stiftung / ASET.