



Observatorio del
DERECHO SOCIAL

Conflicto, negociación colectiva y mercado de trabajo

III Trimestre 2013

Informe de coyuntura del Observatorio del Derecho Social

Central de Trabajadores de la Argentina

Octubre 2013

1

Conflictividad laboral

1.1 Conflictividad laboral: aumento de la conflictividad

1.2 Aumento de la conflictividad en ámbitos locales del sector público y por actividad en el sector privado.

1.3 Conflictos en la Patagonia y crecimiento de la conflictividad en AMBA y la región pampeana

1.4 Conflictos marcados por situación de crisis y condiciones de trabajo

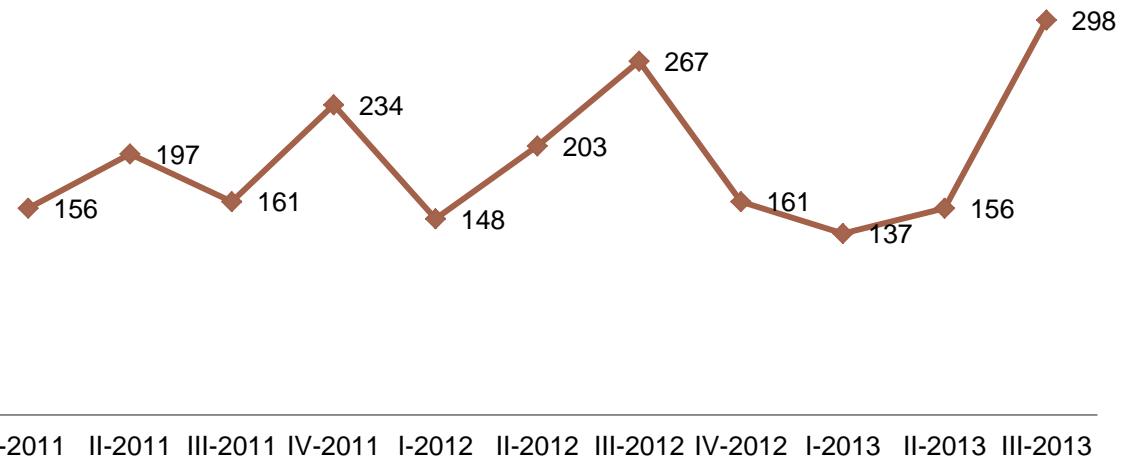
1.5 Crecimiento sostenido de los conflictos llevados adelante por federaciones y uniones

1.6 Paros y acciones comunicacionales como medidas de lucha predominantes

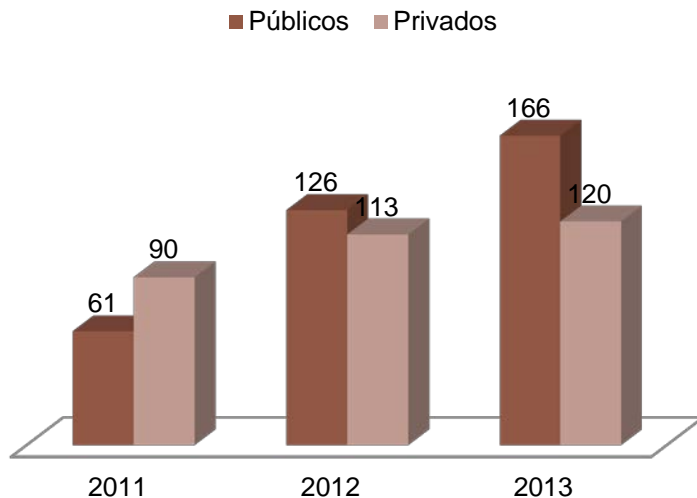
1.1 Conflictividad laboral: Aumento de la conflictividad

Durante el tercer trimestre de 2013 se registraron 298 conflictos de los cuales 293 se realizaron en el sector formal. En el gráfico n° 1 se observa no solo el aumento sostenido de la conflictividad laboral a lo largo de 2013 sino también que el nivel de conflictividad correspondiente al tercer trimestre es el más alto de los últimos tres años.

1. Conflictos totales trimestrales: 2011 – 2013



2. Conflictos según ámbito público o privado 3er trimestre 2013



El aumento en este trimestre de la conflictividad se debe principalmente al crecimiento de los conflictos en el sector público. Sin embargo, los conflictos del sector privado, que habían disminuidos porcentualmente en el primer y segundo trimestre del año, volvieron a ocupar protagonismo posicionando al trimestre como el más conflictivo en la comparación inter-trimestral.

En relación al ámbito, al igual que en los trimestres anteriores, se observa un predominio de los conflictos del sector público por sobre el privado. En el primero se trata del 57% de los conflictos mientras que el segundo del 41%.

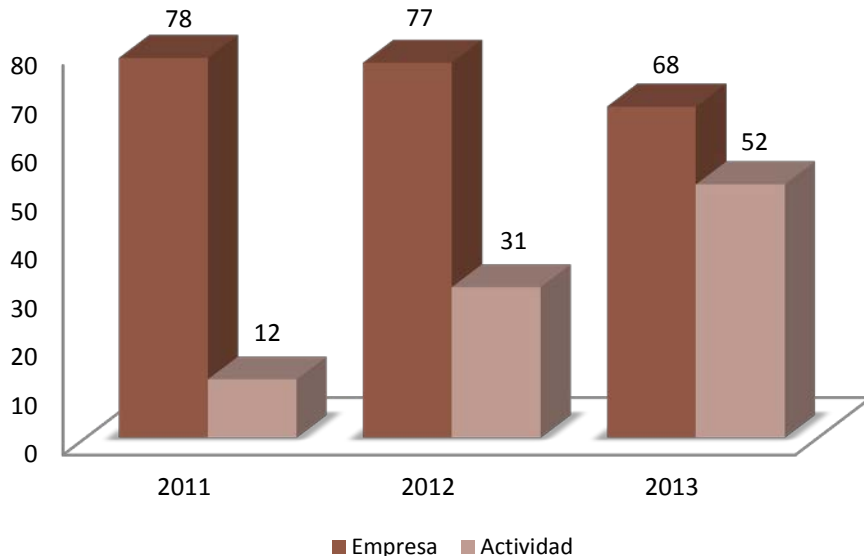
Se observa además en el crecimiento de los conflictos en términos absolutos, un incremento de la brecha entre públicos y privados a lo largo de la etapa.

1.2 Aumento de la conflictividad en ámbitos locales del sector público y por actividad en el sector privado

Los conflictos desarrollados en el ámbito privado estuvieron marcados por un fuerte aumento de los conflictos por actividad y un retraimiento de los conflictos por empresa.

Los conflictos por empresa, habitualmente son mayoritarios debido al carácter de los mismos. Generalmente asociados a condiciones de trabajo, deudas salariales o crisis, requieren de la movilización de los trabajadores de un solo establecimiento. Los conflictos realizados por actividad, por su parte, ponen en movimiento a más trabajadores y mayores recursos por lo que son más planificados y esporádicos.

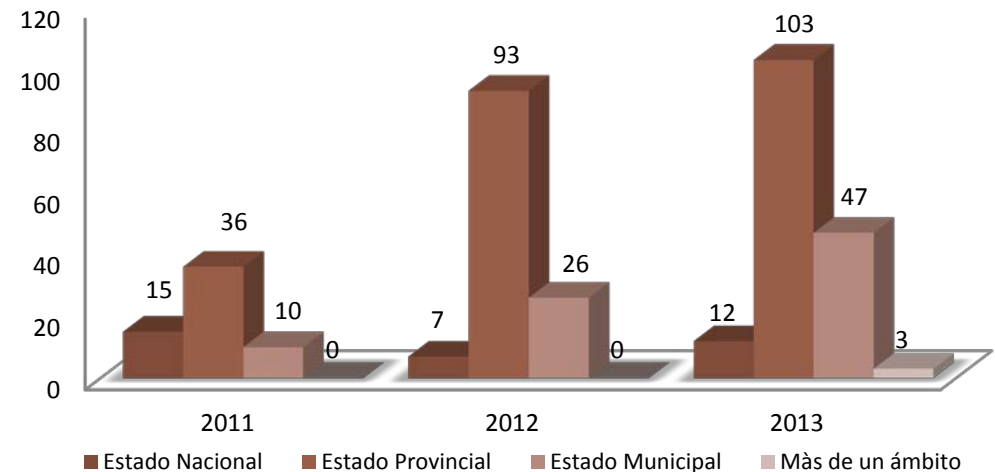
3. Sector Privado 3er trimestre 2011-2013



Los conflictos por actividad estuvieron asociados a la dificultad de cerrar paritarias y a condiciones de trabajo. Fue significativa la conflictividad laboral que llevaron adelante los trabajadores del transporte representando un 56% del total. En los mismos se exigieron aumentos salariales y modificaciones en el impuesto a las ganancias..

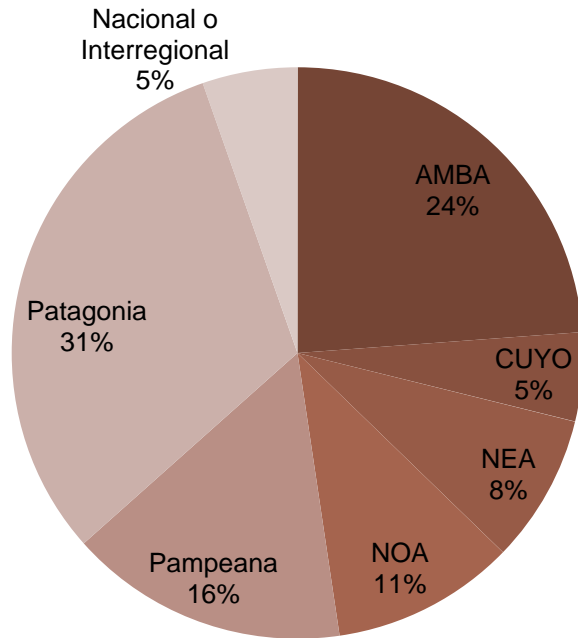
En el sector público, se detecta un fuerte crecimiento de los conflictos municipales que crecen alrededor de un 80% en la variación interanual. El crecimiento de estos conflictos y los desarrollados provincialmente evidencian la crisis presupuestaria de las administraciones gubernamentales locales.

4. Sector Público 3er trimestre 2011-2013



1.3 Conflictos en la Patagonia y crecimiento de la conflictividad privada en AMBA

5. Distribución geográfica de los conflictos laborales 3er trimestre 2013



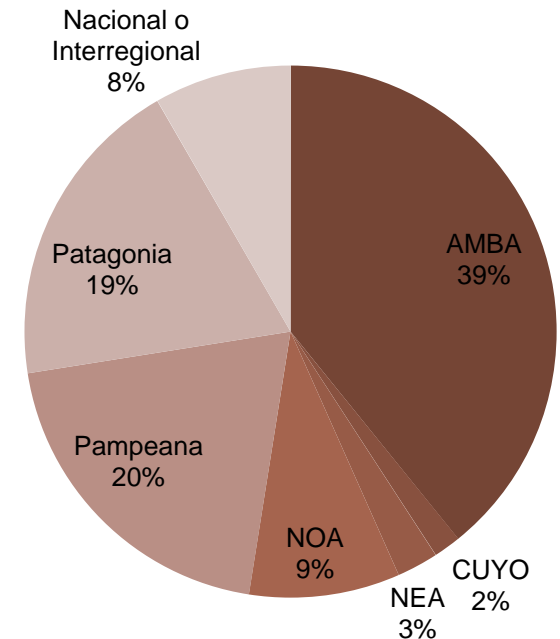
Al igual que en el trimestre anterior la región que registró mayor cantidad de conflictos siguió siendo la Patagonia (31% del total). De estos conflictos el 43% fue llevado adelante por trabajadores de la administración pública y 13% por trabajadores de la salud. Todos ellos del sector público. Es por ello que la presencia de esta región disminuye cuando se analiza la conflictividad en el sector privado (ver gráfico n° 6).

En segundo lugar se encuentran los conflictos en el AMBA (24%) y en la región pampeana (16%), ambos casos suben cuando despejamos los conflictos del sector público.

En la actividad privada se observa una fuerte presencia en AMBA de los conflictos en el transporte ligados a la crisis del sistema ferroviario (70%). En la región pampeana, también el transporte explicó la mayor parte de los conflictos (49%) seguidos por los de la industria (21%). Finalmente, en la Patagonia, los conflictos se desarrollaron principalmente en la industria (22%), el transporte (22%) y el sector rural (17%).

Al respecto, cabe aclarar que debido a la regionalización de los conflictos, aquellos que se desarrollan en todo el espectro provincial de Buenos Aires aunque tengan su epicentro en La Plata son cargados como parte de la región Pampeana.

6. Distribución geográfica de los conflictos laborales del sector privado 3er trimestre 2013



1.4 Conflictos marcados por situación de crisis y condiciones de trabajo

Habitualmente un conflicto tiene más de una causa, por lo que la cantidad de causas relevadas es mayor que la cantidad de conflictos.

Al analizar la totalidad de los conflictos laborales en el tercer trimestre de 2013 se observa que en el 37,6% de los mismos existió algún tipo de reclamo por condiciones de trabajo no salariales (jornada, tipos de contratación, tercerizaciones, seguridad e higiene). Las causas de situación de crisis (despidos masivos, quie-bras, suspensiones, deudas salariales etc), se encontraron presentes en el 32,5% de los conflictos.

Por su parte, las reivindicaciones económicas (paritarias por aumentos salariales, adicionales, etc) se encontraron en el 30,9% de los conflictos. Finalmente, los motivos por representación (prácticas antisindicales de los empleadores conflictos de encuadramiento, etc) estuvieron presentes en el 14% de los conflictos.

Los conflictos entre cuyos motivos se encontraron condiciones de trabajo se refieren a regularización de la contratación en el caso del sector público principalmente, y a reclamos de inseguridad laboral ligada a los conflictos del transporte.

Al distinguir entre los sectores público y privado, en el primer caso se verifica una mayor presencia de los conflictos por condiciones de trabajo (47%) y reivindicaciones económicas (42,8%), mientras que en el sector privado existe una mayor participación de los reclamos por crisis (40%) y condiciones laborales (28,3%).

Por último, los conflictos llevados adelante por trabajadores en el plano de la empresa son motivados en un 64,5% por medidas de crisis mientras que en los llevados adelante en el plano de la actividad son motivados en un 31% por demandas salariales.

7. Motivos de la conflictividad en 2do trimestre 2013 (total de causas y participación en el total de conflictos)

Motivos/Causas	Abs.	%	Públ.	%	Priv.	%
Economicas	92	30,9	71	42,8	20	16,7
Crisis	97	32,5	48	28,9	48	40
Condiciones laborales	112	37,6	78	47	34	28,3
Representación	42	14,1	20	12	20	16,7
Otros	85	28,5	49	29,5	27	22,5
Total conflictos	298		166		120	

1.5 Crecimiento sostenido de los conflictos llevados adelante por federaciones y uniones

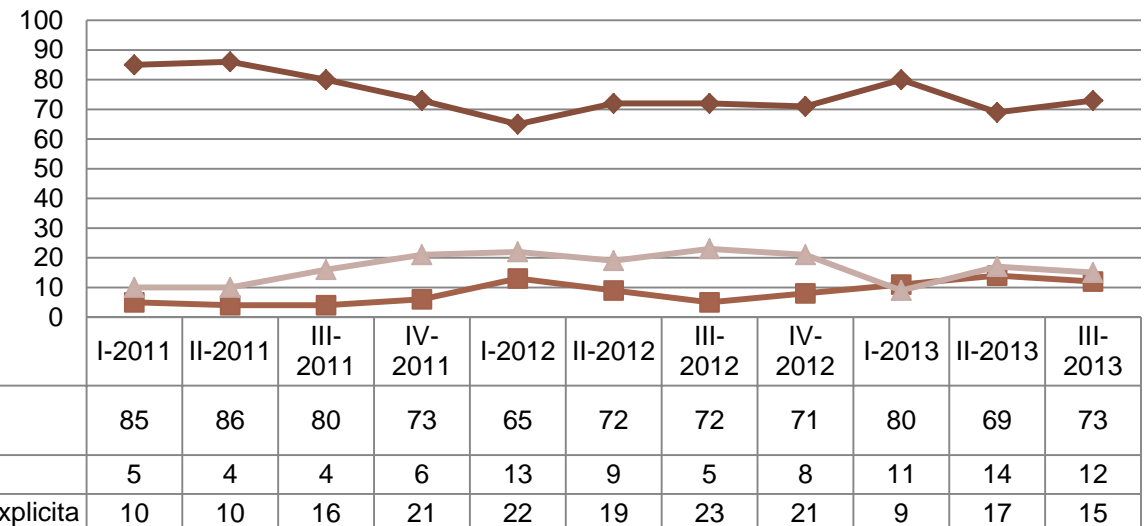
La conflictividad laboral continúa siendo impulsada por los sindicatos de base o seccionales locales, que explican el 73% del total en el tercer trimestre de 2013, contra el 72% en el mismo período de 2012 y el 80% en 2011.

En paralelo, se observa un crecimiento sostenido de la participación de los conflictos impulsados por organizaciones de segundo grado (federaciones y uniones), que en este trimestre representaron el 12% del total contra un 5% en idéntico período de un año atrás. Este comportamiento ya se había verificado en el segundo trimestre de este año, donde los conflictos de las instancias centralizadas explicaban el 14% del total contra un 9% un año atrás.

Al interior del sector privado, se observa una mayor centralización del conflicto. En el tercer trimestre de este año se registra la mayor participación de las federaciones y uniones en los últimos cinco años (explican el 21% del total de conflictos en el sector privado, contra un 8% del mismo período del año anterior y apenas un 3% en el tercer trimestre de 2011).

La contracara de esta mayor participación de uniones y federaciones en el conflicto, es una reducción de la participación de los conflictos de trabajadores sin representación explícita. En este trimestre estos conflictos representan el 15% del total (contra un 23% un año atrás). Aún así, en términos absolutos, se trata de uno de los trimestres donde registramos mayor cantidad de estos conflictos (43 en total).

8. Sujetos de los conflictos laborales 2011 - 2013



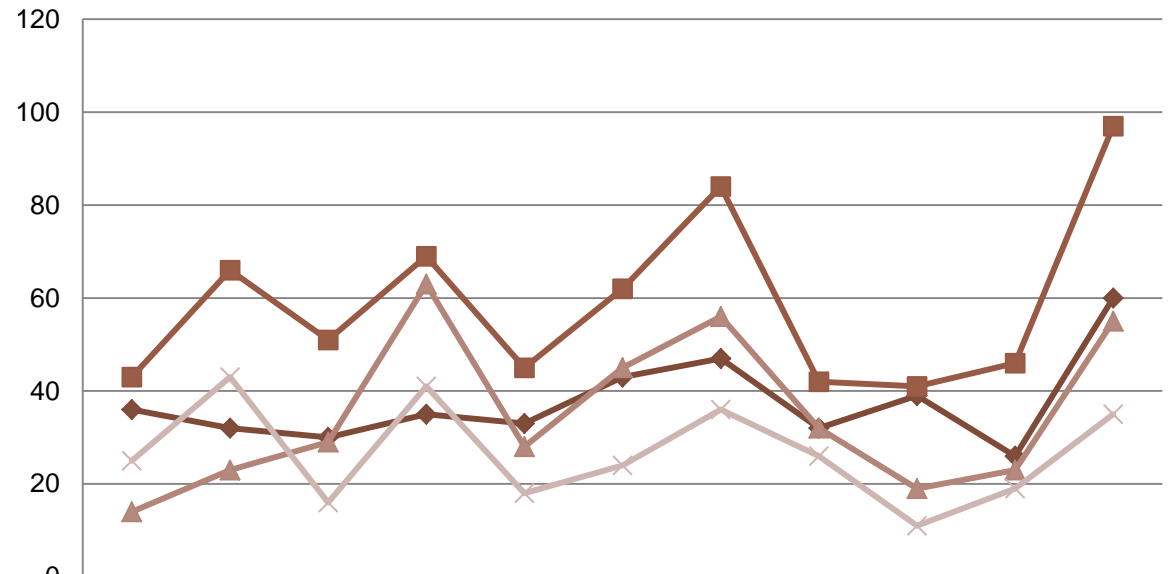
1.6 Paros y acciones comunicacionales como acciones predominantes

Los conflictos laborales relevados en este informe son aquellos que expresan algún nivel de exteriorización, independientemente de la intensidad de la medida que adopten colectivamente los trabajadores y las organizaciones sindicales.

El paro de actividades se presenta en toda la serie como la medida más utilizada por los trabajadores. Dicha medida es la que se repite con mayor frecuencia tanto en el ámbito público (21%) como en el privado (25,5%), seguida por las acciones comunicacionales presentes en 60 conflictos (denuncias públicas, volanteadas, etc.), y las movilizaciones y marchas. En este trimestre se observa el punto más alto en la utilización de paros y acciones comunicacionales para los últimos tres años.

Al diferenciar las medidas de acción colectiva entre trabajadores del sector público y privado no se observan diferencias significativas.

9. Modalidades de la acción colectiva 2011-2013



	I-2011	II-2011	III-2011	IV-2011	I-2012	II-2012	III-2012	IV-2012	I-2013	II-2013	III-2013
◆ Acciones comunicacionales	36	32	30	35	33	43	47	32	39	26	60
■ Paros	43	66	51	69	45	62	84	42	41	46	97
▲ Movilización/ Marcha	14	23	29	63	28	45	56	32	19	23	55
× Cortes de ruta o calle	25	43	16	41	18	24	36	26	11	19	35

2

Negociación colectiva

2.1 Negociaciones colectivas: Primer semestre 2011, 2012 y 2013

2.2 Negociación a través de las federaciones y uniones nacionales

2.3 La negociación salarial durante el año 2013

2.4 La negociación salarial en la industria manufacturera

2.5 La negociación no salarial: principales contenidos de los CCT

2.6 La negociación no salarial: principales cláusulas

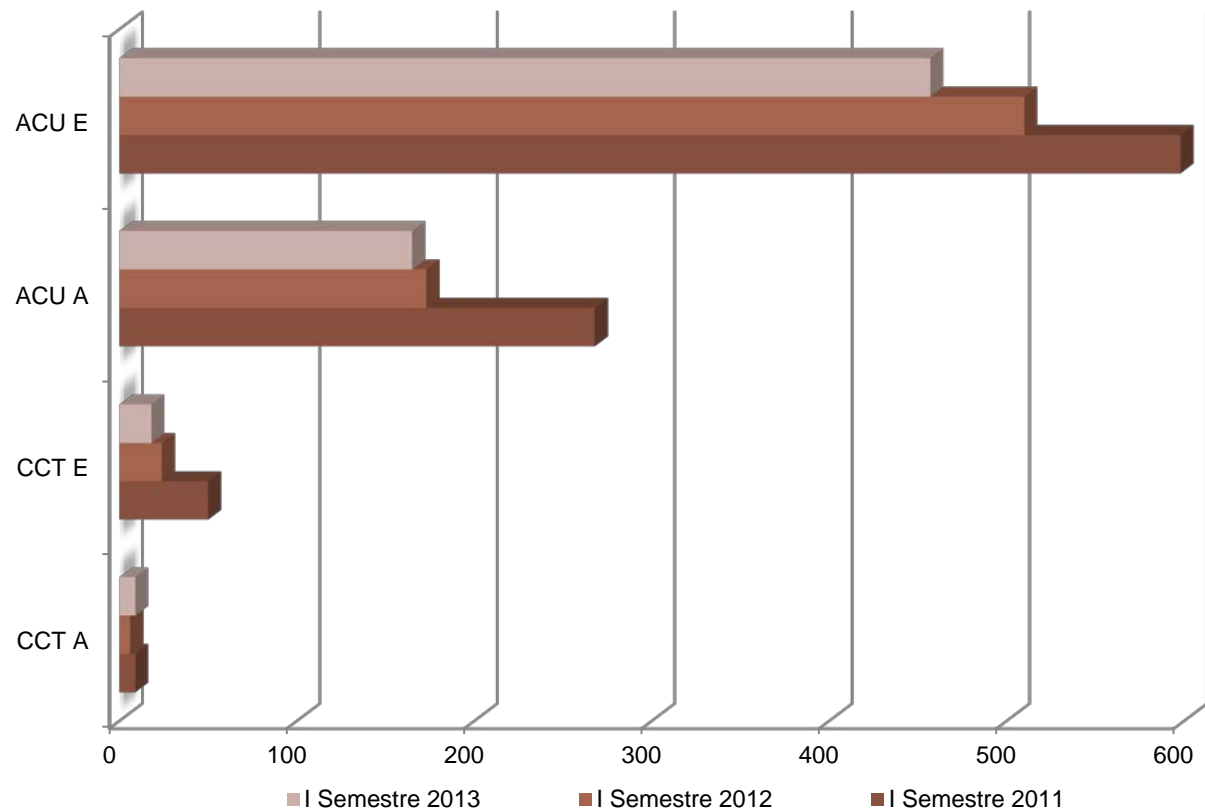
2.1 Negociaciones colectivas: Primer semestre 2011, 2012 y 2013

Respecto de la cantidad de unidades de negociación homologadas durante el primer semestre de 2013, se observa una reducción del 8% respecto de las homologadas en el primer semestre del año 2012.

La diferencia es aún mayor si comparamos el total de negociaciones homologadas en el primer semestre de 2013 con las del primer semestre de 2011, donde la caída es del 30%. Es decir, la reducción del total de unidades de negociación no es tan pronunciada respecto del año pasado como en comparación con el total del primer semestre del año 2011.

La mayor caída se ubica en los convenios por empresa, que de 50 en el primer semestre de 2011, pasan a 24 en el primer semestre de 2012 y finalmente a 18 este año. Por su parte, los acuerdos de actividad en el primer semestre de 2011 obtuvieron un total de 268 mientras que en el primer semestre de 2012 el total fue de 173 y en el primer semestre de 2013 se encuentran en 165.

10. Negociaciones colectivas durante los primeros semestres de 2011, 2012 y 2013

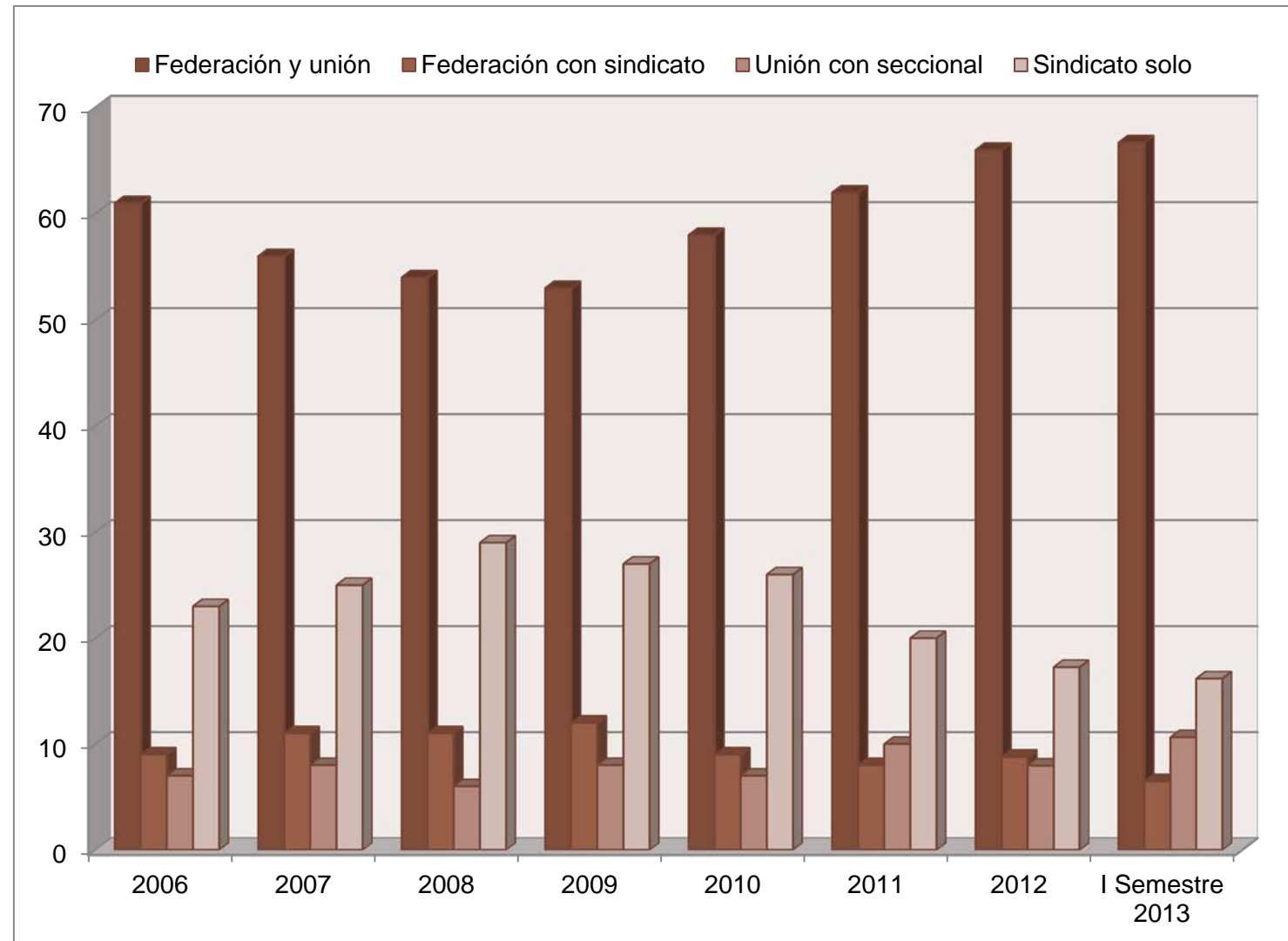


2.2 Negociación a través de las federaciones y uniones nacionales

Respecto de los sujetos de la negociación colectiva, se observa que desde el 2006 las federaciones y las uniones nacionales concentran la mayor cantidad de unidades de negociación, tendencia que parecería encontrarse en aumento. Por el contrario, las negociaciones colectivas protagonizadas sólo por sindicatos locales, registran una evolución decreciente desde 2009.

En cuanto a las negociaciones colectivas celebradas en el ámbito de la empresa, el artículo 17 de la ley 14.250 establece la obligatoriedad de la participación de los delegados sindicales en las negociaciones de este ámbito. Si bien dicha participación presenta una evolución creciente en los últimos años (en 2006 este derecho solo era alcanzado por el 36% de los delegados), en la actualidad apenas llega a registrarse en el 52% de los casos.

11. Sujetos de la negociación colectiva (% sobre el total)



2.3 La negociación salarial durante el año 2013

La primera negociación salarial del año 2013 correspondió a la industria aceitera. Allí, luego de un paro de 48 horas, se pactó un incremento salarial entre el 22% y el 25% según las categorías, con un mínimo para la actividad de \$ 7.564.

Por su parte, la paritaria nacional docente volvió a cerrarse unilateralmente por el Gobierno Nacional quien impuso un aumento anual del 22% en tres cuotas.

Otros acuerdos salariales negociados en los primeros meses del año han sido los de los trabajadores de entidades civiles y deportivas, quienes recibirán un aumento del 28% anual en tres cuotas, y los trabajadores de luz y fuerza, que pactaron un aumento del 31,60%, pero por un plazo de 18 meses.

Por otra parte, en el mes de mayo se reunieron en la Casa Rosada los secretarios generales de algunos de los sindicatos que representan una gran cantidad de trabajadores; entre ellos la UOM, UPCN, el Sindicato de Comercio y la Asociación Bancaria. En esa reunión se acordó un aumento del 24% para esas actividades.

Si bien en estos acuerdos se negociaron aumentos salariales, en algunos se pacta-

Actividad	%	Cuotas	Adicionales	Plazo
Luz y Fuerza	31,60%	Enero (18%), junio (5%), enero 8,6%)	-	18 meses
Educación (universitarios)	29%	Marzo (16%), junio (2%), noviembre (4%), y enero (7%)	1% / 3% nomenclador	16 meses
Transporte de pasajeros (corta y media distancia)	23%	Enero (18%) y abril (5%)	-	12 meses
Bancaria	24%	-	\$ 3.500 NR por única vez	12 meses
Comercio	24%	Mayo (14%) y noviembre (10%)	-	12 meses
Construcción	24%	Junio (18%) y septiembre (6%)	Dos gratificaciones NR según categoría (julio y agosto)	10 meses
Maestranza	25,50%	Abril y julio	\$ 215 por asistencia perfecta	12 meses
Metalúrgica	24%	Abril (17%) y julio (7%)	\$ 700 NR en noviembre y \$700 en enero	12 meses
Vestido	24%	Abril (7,50%), agosto (7,50%) y diciembre (9%)	\$ 625 NR entre diciembre 2013 y febrero 2014	12 meses
Textil	24%	Junio (14%) y noviembre (10%)	15% NR (Acuerdo 15/06/2012)	12 meses
Papelera	26%	Abril (14%) y enero 2014 (12%)	Suma NR proporcional al salario entre agosto y diciembre	12 meses

ron otro tipo de cláusulas que se refieren a condiciones de trabajo. Nos referimos en primer lugar a la incorporación de una nueva categoría en el convenios colectivo de la UOM. Se trata del “oficial superior múltiple” que se ubica como la categoría de mayor jerarquía en la escala y hace posible una recategorización “hacia arriba” (ACU A 462/2013).

En segundo lugar al aumento de la licencia por paternidad y de la licencia materna en caso de adopción ampliándose a 10 días y 45 días respectivamente para los trabajadores bancarios (ACU A 463/2013).

Y en tercer lugar, a la conformación de comisiones mixtas de higiene y seguridad en los casos de los trabajadores bancarios y de comercio (ACU A 463/2013 y ACU A 482/2013).

2.4 La negociación salarial en la industria manufacturera

La negociación de las escalas salariales de las distintas actividades pertenecientes a la industria manufacturera se cerraron, en su mayoría, entre los meses de mayo y agosto.

Dentro de las actividades centrales de la manufactura, se destacan las negociaciones de: metalúrgicos, alimentación vestido, textiles, químicos y petroquímicos, refinerías de petróleo y papeleros. Los acuerdos salariales rondaron entre el 24% y el 26,50% de aumento.

Si bien en todos estos casos se pactaron actualizaciones en las escalas salariales de las correspondientes actividades, se destacan ciertas particularidades en algunos de ellos:

En el caso de la actividad química, se firmó el 12/06/2013 un acuerdo que determinó un aumento salarial para el período abril 2013 y marzo 2014 del 24% otorgado en tres cuotas: abril (10%), septiembre (7%) y enero 2014 (7,50%). Sin embargo, se adjunta también un segundo acuerdo, en donde se menciona que las partes quieren modificar las cuotas, introduciendo una más, quedando el aumento distribuido de la siguiente forma: abril (10%), julio (4%), septiembre (5%) y enero 2014 (5,50%) (ACU A 798/2013).

Actividad	%	Cuotas	Adicionales	Plazo
Alimentación	26,50%	Mayo (17%), agosto (7%) y enero 2014 (2,50%)	\$ 225 NR en septiembre y \$ 225 en noviembre	12 meses
Química y Petroquímica	24,50%	Abril (10%), julio (4%), septiembre (5%) y enero 2014 (5,50%)	\$ 550 NR en enero 2014 y \$ 550 NR en febrero 2014	12 meses
Petrolera (Refinerías)	-	-	Suma NR en concepto de "Vianda" (mín. \$5.000 y máx. \$10.500)	12 meses

Respecto del sector alimentación, se registró un desdoblamiento en la negociación de salarios, tendencia que se volvió a repetir del año pasado. Se registraron dos acuerdos firmados el 14/06/2013 con vigencia desde mayo 2013 y abril 2014 que actualizan la escala salarial de la actividad. El primero de ellos adjunta la nueva grilla de salarios con un 24% de aumento, y además menciona el otorgamiento de una suma no remunerativa para el año 2014 (ACU A 809/2013). El segundo acuerdo, establece que a partir de enero de 2014 se otorgará un aumento salarial del 2,50% (ACU A 844/2013), llevando de esta manera el aumento para el sector a un el total de 26,50%.

Por último, cabe destacar el acuerdo salarial del sector de refinerías de petróleo, en donde no se estableció un aumento porcentual a la escala, sino que se pactó un nuevo beneficio adicional por "vianda o ayuda alimentaria". En el texto del acuerdo se menciona que la creación de este nuevo concepto tiene que ver con que está exento de la retención del Impuesto a las Ganancias. Así, el monto de este adicional se otorga según las distintas bandas salariales, siendo el mínimo de \$5.000 y el máximo de \$10.500 (Acuerdo sin homologar, recuperado de www.petroleoygas.com.ar).

2.5 La negociación no salarial: principales contenidos de los CCT

Respecto de la negociación no salarial, la mayor cantidad de cláusulas contenidas en los convenios colectivos de trabajo homologados en el primer semestre de 2013 refieren a la regulación de: 1) relaciones laborales; 2) organización del trabajo; y 3) jornada de trabajo.

También tienen importancia las cláusulas referidas a higiene y seguridad, licencias superiores y las de aportes de los trabajadores a la organización sindical.

Las actividades que durante el primer semestre del año 2013 negociaron convenios colectivos de trabajo fueron: entidades civiles (ALEARA, ATFA, UTE-DYC); telecomunicaciones (FOETRA) transporte (UTA), comercio (FAECyS) farmacia (FATFA), construcción (UECARA), electricidad (SLyF), mecánica (SMATA y ASIMRA), como las más destacadas.

12. Negociación colectiva no salarial – I Semestre 2013

Tipo de cláusula	Cantidad		
	CCT A	CCT E	Total
Jornada de trabajo	11	38	49
Situaciones de crisis	0	0	0
Modalidades de contratación	3	5	8
Ingresos y promociones	3	13	16
Organización del trabajo	10	40	50
Beneficios sociales	2	14	16
Licencias superiores	7	21	28
Capacitación	6	9	15
Aportes empresariales a la organización sindical	9	12	21
Aportes de los trabajadores a la organización sindical	9	15	24
Relaciones laborales	26	84	110
Higiene y seguridad	10	35	45
Total de Cláusulas	96	286	382

2.6 La negociación no salarial: principales cláusulas

En la siguiente tabla se desagregan las principales cláusulas sobre las materias mayoritariamente negociadas en los convenios colectivos homologados en el primer semestre de 2013.

13. Negociación colectiva no salarial – I Semestre 2013

Tipo de cláusula		CCT A	CCT E	Total
Relaciones laborales	Conformación de Comisión Paritaria o de Comisión de Relaciones Laborales	9	16	25
	Cartelera sindical	5	13	18
	Crédito horario para delegados sindicales	2	12	14
Organización del trabajo	Descripción de categorías y puestos de trabajo	6	14	20
	Polivalencia funcional	1	11	12
	Régimen disciplinario	1	7	8
Jornada de trabajo	Turnos rotativos	4	13	17
	Jornada nocturna	1	8	9
	Fraccionamiento de vacaciones	2	6	8
Higiene y seguridad	Herramientas y ropa de trabajo	8	16	24
	Regulación sobre medidas de higiene y seguridad en los establecimientos	2	12	14
Licencias superiores	Aumento de licencia por nacimiento	3	8	11
	Aumento de licencia por matrimonio	2	7	9

3

Mercado de trabajo y seguridad social

3.1 Salario real: recuperación de los niveles del 2001 y bajos salarios en el largo plazo

3.2 Desempleo, subempleo y trabajo no registrado: un flagelo que no cesa

3.3 Asignaciones familiares: caída en el monto en términos nominales y reales

3.4 Jubilaciones: hacia una cobertura universal con haberes mínimos

3.5 Persisten altos niveles de ganancia en la cúpula empresarial

3.1 Salario real: caída del salario real en el segundo trimestre de 2013

A lo largo de la última década el salario real de los trabajadores presenta una tendencia creciente, partiendo de los mínimos históricos a los que se llegó en los años 2002 y 2003.

La recuperación salarial recién en el año 2011 permitió superar los niveles del último trimestre de 2001.

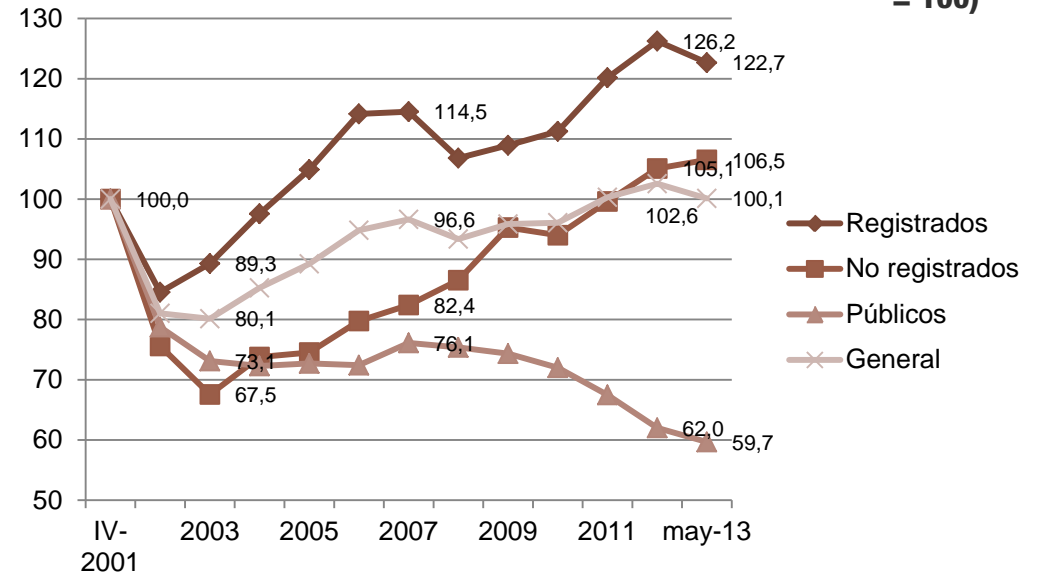
Mientras los trabajadores registrados del sector privado experimentaron un incremento real del 26,2%, los trabajadores no registrados lo hicieron en un 5,1%, y los trabajadores del sector público registrado una caída del salario real del 38%.

En el primer semestre del año 2013 el salario real experimentó una caída del 5,6% respecto al mismo periodo del año anterior. En promedio, el salario real del conjunto de los trabajadores se encuentra en los mismos niveles que en el cuarto trimestre de 2001 que ya constituía su piso histórico.

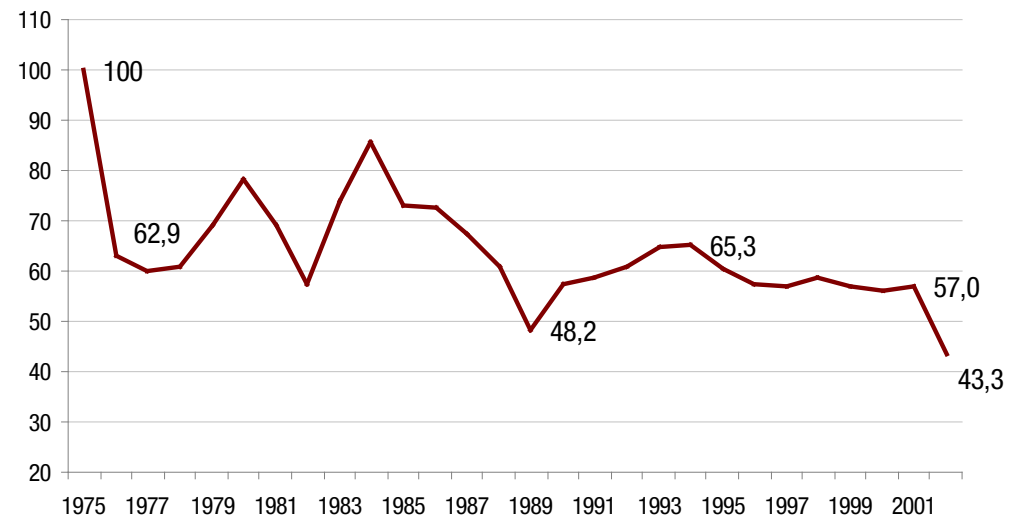
Nuevamente los más afectados fueron los trabajadores del sector público, quienes experimentaron una reducción del 8,7, seguidos por los trabajadores registrados del sector privado, cuyo salario cayó un 5,6 en la comparación interanual. Por su parte, el salario de los trabajadores no registrados mantuvo los niveles alcanzados un año atrás.

La caída salarial del primer semestre se dio por el aumento de la inflación, que a partir de entonces intentó ser morigerada por un congelamiento de precios. Sin embargo, la información disponible hasta la actualidad muestra un marcado deterioro del salario real, ya que los incrementos nominales no logran compensar los aumentos de precios. En tal sentido, de no controlarse el ritmo de la inflación, es posible que este año culmine con una caída del salario real, cuyo último antecedente debe buscarse en el año 2008.

14. Salario real 2002 – 2er trimestre 2013 (IV trimestre 2001 = 100)

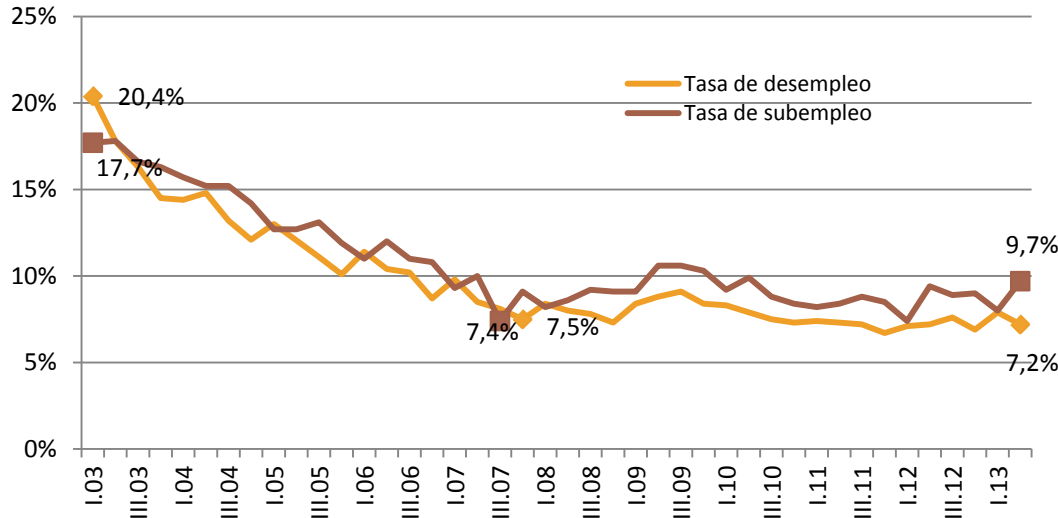


15. Salario real 1975 – 2002 (1975 = 100)

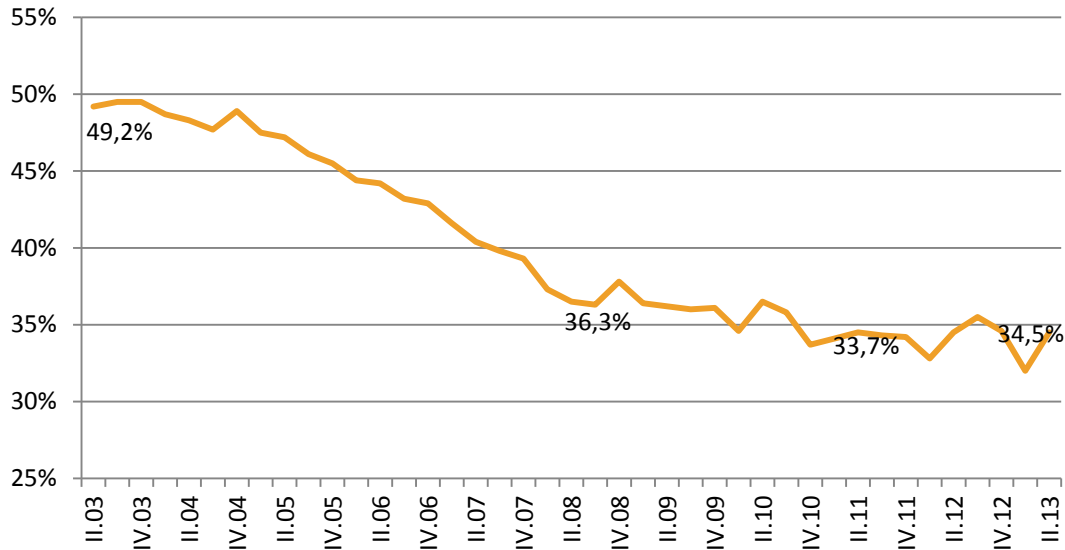


3.2 Desempleo, subempleo y trabajo no registrado

16. Desempleo y subempleo (2003 – 2013)



17. Asalariados sin descuento jubilatorio (2003 – 2013)



Desde fines del año 2007 el desempleo y el subempleo han dejado de disminuir, y se mantienen en torno al 7/8%. Es decir, el proceso de creación de empleo no ha permitido reducir la cantidad de trabajadores que no tienen trabajo, o que teniendo uno buscan otro. Si bien estos niveles son inferiores a los de las dos décadas previas, todavía siguen siendo superiores a los que tenía nuestro país hasta la década de los '80.

En el largo plazo, esta imposibilidad de reducir significativamente el desempleo también se origina en el incremento de la tasa de actividad, es decir, la cantidad de población que busca insertarse en el mercado de trabajo. Sin embargo, también ello es consecuencia, en nuestro país, del marcado deterioro de los salarios a partir de mediados de los años '70. En otras palabras, el ingreso de un trabajador no es suficiente para satisfacer las necesidades básicas de un hogar, lo que fuera a más integrantes del grupo familiar a ir tras la búsqueda de un salario.

En el segundo trimestre de 2013 el desempleo se mantuvo en los mismos niveles del mismo período del año anterior (7,2%).

Un comportamiento similar presentó la subocupación, que se incrementó levemente desde el 9,4% en el segundo trimestre de 2012 al 9,7% en el año 2013.

Por otra parte, la tasa de sobreocupación, es decir, el porcentaje de trabajadores que trabaja más de 45 horas semanales, asciende al 29,6%.

Por el contrario, en el segundo trimestre del año 2013 se revirtió el descenso de la tasa de asalariados no registrados del trimestre anterior, llegando al 34,5% del total de asalariados (magnitud similar a la registrada un año atrás).

El trabajo no registrado sigue presentando una fuerte inflexibilidad a la baja. En los últimos cinco años tan solo se ha reducido dos puntos porcentuales, pasando del 36,5% en el segundo trimestre de 2008 al 34,5% en el mismo período de 2013.

3.3 Asignaciones familiares: caída en el monto en términos nominales y reales

El sistema de asignaciones familiares ha sido afectado directamente por decisiones del Gobierno Nacional. A partir del año 2009 se verificó una actualización de los montos por debajo de los niveles de inflación y el mantenimiento de topes que provocaron que muchos trabajadores quedaran fuera del sistema.

La caída de cobertura, por ejemplo, entre febrero de 2011 y junio de 2012 dejaron de percibir la asignación por hijo casi 400.000 trabajadores, padres o madres de 750.000 chicos.

El monto de las asignaciones familiares también se fue deteriorando a lo largo de los últimos años, ya que la actualización siempre ha sido inferior a los aumentos salariales.

De esta manera, la proporción de trabajadores que percibe el valor mínimo de la asignación por hijo es cada vez mayor.

A partir del mes de septiembre de 2013 el Gobierno Nacional decidió incrementar sustancialmente el monto máximo por sobre el cual un trabajador quedar fuera del sistema de asignaciones familiares, llevándolo a \$ 15.000 de ingreso individual.

Esta medida habría revertido la caída en la cobertura verificada en los años anteriores, pero manteniendo una proporción creciente de trabajadores que cobran el mínimo de la escala (\$ 110 por hijo).

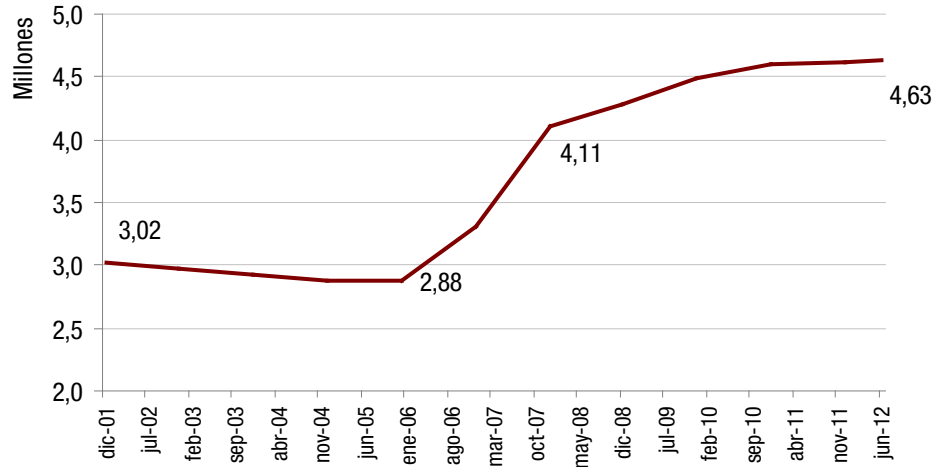
Se consolida así una tendencia iniciada en el año 2009, luego de la creación de la asignación universal por hijo, que apunta a transformar al sistema de asignaciones familiares en un mecanismo focalizado de transferencia de ingresos, licuando el poder adquisitivo de las asignaciones familiares de los trabajadores formales.

18. Monto y topes de las asignaciones familiares (septiembre 2013)

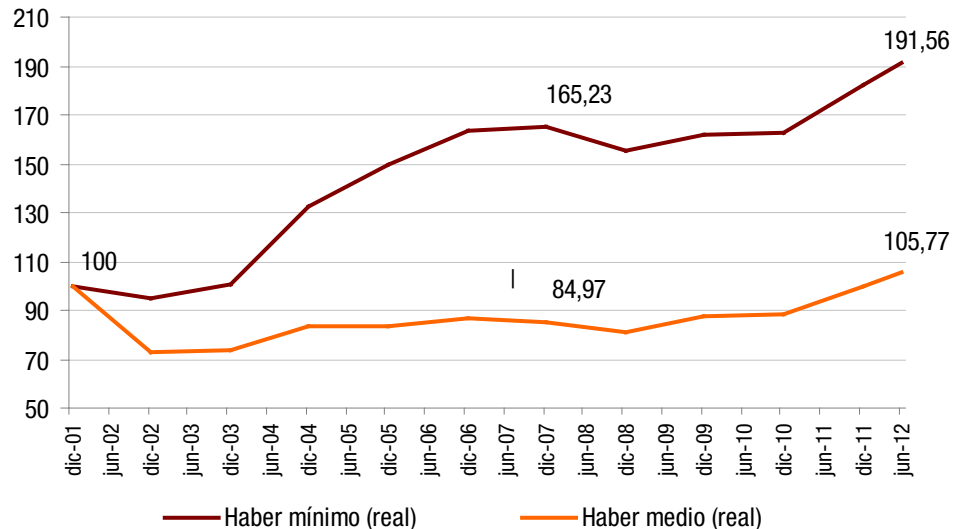
Ingreso grupo familiar hasta \$ 4.800	\$ 460
ingreso grupo familiar entre \$ 4.800 y \$ 6.000	\$ 320
Ingreso grupo familiar entre \$ 6.000 y \$ 7.800	\$ 200
Ingreso grupo familiar entre \$ 7.800 y \$ 30.000 (máx. ingreso indiv. \$ 15.000)	\$ 110

3.4 Jubilaciones: hacia una cobertura universal con haberes mínimos

19. Cantidad de jubilados (diciembre 2001 – junio 2012)



20. Haber jubilatorio mínimo y medio (diciembre 2001 = 100)



A lo largo de la última década el sistema jubilatorio experimentó modificaciones muy importantes, principalmente a partir de la eliminación de las AFJPs y de la moratoria que permitió incorporar más de 1.5 millones de nuevos jubilados a partir del año 2005. Durante la primera mitad de la década la cantidad de beneficiarios se encontraban levemente por debajo de los 3 millones, mientras que en los últimos años dicha cifra se ha elevado a poco más de 4.5 millones.

Este incremento de la cobertura provisional se complementó con una decisión política de redistribuir los recursos del sistema hacia quienes perciben el haber mínimo.

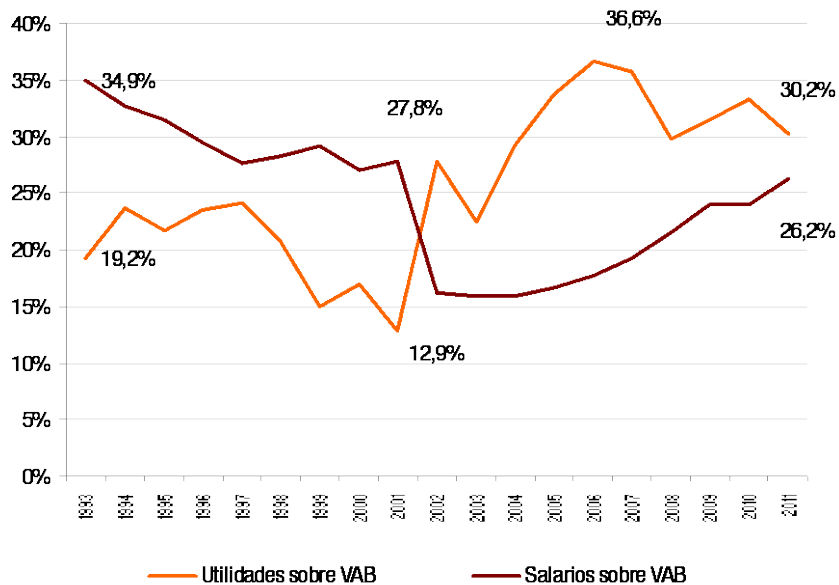
El haber mínimo se incrementó en más de un 90% en términos reales, mientras que el haber medio en junio de 2012 era solo un 6% superior al de diciembre de 2001.

Como consecuencia de este proceso, más del 72% de los jubilados y pensionados perciben el haber mínimo, y si se agregan aquellos que perciben una suma equivalente a dos haberes mínimos, la proporción se eleva casi al 90% del total.

En la actualidad, desde septiembre de 2013, el haber mínimo asciende \$ 2.477.

3.5 Persisten altos niveles de ganancia en la cúpula empresarial

21. Participación de salarios y utilidades en el valor agregado bruto (500 grandes empresas)



Durante los últimos años la cúpula empresarial del país, conformada por las 500 grandes empresas, presentaron niveles de utilidades muy superiores a las registradas durante la década de los noventa.

En el período 2002 – 2011 las utilidades de dichas empresas representaron, en promedio, el 31% del valor agregado, mientras que los salarios pagados por a los trabajadores de esas empresas solo alcanzaron al 19,7% del valor agregado.

Una década atrás, entre los años 1993 y 2001 las utilidades representaron en promedio el 19,8% del valor agregado, mientras que los salarios explicaban el 29,8%.

De esta manera, puede apreciarse que la situación de la cúpula empresaria, a lo largo de la última década, ha presentado una situación muy beneficiosa para el capital, que se apropió una porción muy significativa de la riqueza producida.

Síntesis estadística

Conflictividad laboral

Total 3er. trimestre 2013	298
Variación 2do. trimestre 2012	10%
Conflictos por actividad totales	52
Variación 2do. trimestre 2012	59%
Conflictos de trabajadores públicos provinciales	103
Variación 2do. trimestre 2012	10%

Negociación colectiva

Homologaciones I Semestre 2013	649
Variación I Semestre 2012	-8%
Negociaciones por actividad totales	174
Negociaciones por empresa totales	475
Negociaciones por actividad con recomposición salarial (% del total I Semestre 2013)	98%

Situación salarial

Ingreso promedio de los ocupados (segundo trimestre 2013)	\$ 4.324
Salario neto promedio de los trabajadores registrados del sector privado (segundo trimestre 2013)	\$ 6.751
Salario Mínimo Vital y Móvil (agosto 2013)	\$ 3.300
Proporción de ocupados que percibe un ingreso inferior al SMVM (segundo trimestre 2013)	35%
Jubilación mínima (septiembre 2013)	\$ 2.477
Canasta básica para una familia tipo -2 adultos y 2 chicos- (diciembre 2012 - Junta Interna ATE - INDEC)	\$ 7.006
Proporción de hogares que percibe un ingreso inferior a la canasta básica (segundo trimestre 2013)	aprox. 60%
Ingreso mínimo bruto sobre el que no se paga impuesto a las ganancias (septiembre 2013)	\$ 15.000

Mercado de trabajo

Tasa de desempleo (segundo semestre 2013)	7,2%
Tasa de subempleo (segundo semestre 2013)	9,7%
Asalariados sin descuento jubilatorio (segundo semestre 2013)	34,5%

Fuentes utilizadas para la elaboración del informe

La información utilizada para la elaboración de este informe debe ser analizada en dos grandes grupos. Por un lado, los datos referidos a conflictos laborales y negociación colectiva provienen de relevamientos periódicos que desde el Observatorio del Derecho Social de la CTA realizamos desde el año 2005.

Por el contrario, la información referida al mercado de trabajo y la seguridad social proviene de informes oficiales, en su mayoría elaborados por el INDEC. Este abordaje se enfrenta a obstáculos muy importantes debido al proceso de adulteración de la información oficial iniciado con la intervención del organismo a fines del año 2006. En efecto, desde entonces diversos indicadores publicados por el INDEC carecen de toda relevancia (como el Índice de Precios al Consumidor) o están fuertemente sospechados de haber sido modificados arbitrariamente (numerosas variables relevadas por la Encuesta Permanente de Hogares). Por otra parte, la degradación institucional del INDEC genera numerosas inconsistencias que en muchos casos se explican no ya por una adulteración intencional de la información, sino por una pérdida de capacidades operativas para producir las estadísticas públicas.

A continuación enumeramos las fuentes utilizadas para la elaboración de cada uno de los gráficos y tablas de este informe, que deberán ser evaluados a la luz de estas prevenciones.

- Base de datos de conflictos laborales del Observatorio de Derecho Social de la CTA (gráficos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9 y tabla 7)
- Base de datos de negociación colectiva del Observatorio de Derecho Social de la CTA (gráficos 10, 11 y tablas 12, 13)
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2008), “Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación”, Documento de Trabajo n° 12, CEPED, Buenos Aires, noviembre (gráfico 15)
- Encuesta Nacional de Grandes Empresas - INDEC (gráfico 21)
- Encuesta Permanente de Hogares - INDEC (gráficos 16, 17)
- Índice de Precios al Consumidor - INDEC (hasta el año 2006) (gráficos 14, 20)
- Índice de Precios al Consumidor GB (a partir del año 2007) (gráfico 14). A partir de este informe hemos comenzado a utilizar este índice a partir de las dificultades para recopilar la información de los Institutos Provinciales de Estadística. Hasta el año 2012 la convergencia del IPC GB con el IPC 7 provincias era prácticamente total.
- Índices de Precios al Consumidor de los Institutos Provinciales de Estadística (a partir del año 2007) (gráfico 20)
- Boletín Estadístico de la Seguridad Social - Ministerio de Trabajo (gráficos 18, 19, 20)
- Coeficiente de Variación Salarial - INDEC (gráfico 14)