

Cambios en las condiciones laborales latinoamericanas durante la primera década del siglo XXI.

Jaccoud Florencia, Pacifico Laura y Monteforte Ezequiel.

Cita:

Jaccoud Florencia, Pacifico Laura y Monteforte Ezequiel (Agosto, 2012). *Cambios en las condiciones laborales latinoamericanas durante la primera década del siglo XXI. V Jornadas de Economía Crítica, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/ezequiel.monteforte/12>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pkO0/FsV>



JEEC

V JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

LA CRISIS GLOBAL COMO CRISIS DEL
PENSAMIENTO ECONÓMICO

CAMBIOS EN LAS CONDICIONES LABORALES
LATINOAMERICANAS DURANTE LA PRIMERA
DÉCADA DEL SIGLO XXI

FLORENCIA JACCOUD, LAURA PACÍFICO Y EZEQUIEL
MONTEFORTE

23, 24 Y 25 DE AGOSTO DE 2012 - FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES | ARGENTINA

Cambios en las condiciones laborales latinoamericanas durante la primera década del siglo XXI

Florencia Jaccoud, Laura Pacífico y Ezequiel Monteforte¹.

Resumen

En varios países latinoamericanos el predominio de la etapa neoliberal produjo secuelas muy importantes en diversos aspectos, particularmente en lo que refiere al mercado laboral. En este marco, dentro de las principales consecuencias se puede destacar el elevado desempleo, retrocesos en términos de la calidad del empleo y el deterioro de los salarios reales, entre otras. Sin embargo, esta situación mostró signos de reversión durante los primeros años del siglo XXI en tanto se visualizó una mejora de los mencionados índices. Ahora bien, dichas mejoras no se muestran de forma homogénea entre los distintos países de la región, tampoco al interior de cada uno de ellos. A su vez, se visualiza una persistente diferencia en la calidad laboral entre hombres y mujeres.

En este marco, el objetivo de la presente investigación es realizar un análisis acerca de las condiciones bajo las cuales se desarrolla el mercado de trabajo. Para ello, desde una perspectiva de género para Argentina y Brasil, proponemos estudiar la evolución de las tasas básicas del mercado laboral, calidad del vínculo y remuneraciones, desde 2003 hasta la actualidad según dispongamos de la información estadística necesaria. Para llevar a cabo esta tarea, los datos se extraerán de las encuestas de hogares llevadas a cabo en los respectivos países.

Para lograr los objetivos mencionados, comenzaremos haciendo un repaso sobre las principales formas de entender la "calidad del empleo" y definiendo cómo la entenderemos nosotros a lo largo de esta investigación. Luego haremos un estudio de la evolución de las condiciones laborales de Argentina y Brasil desde mediados del siglo pasado hasta la actualidad. Para ello, comenzaremos estudiando cuál es la especificidad productiva de esos países y cómo esta influye en la forma que toma la acumulación del capital dentro de ambas naciones y sobre las condiciones bajo las cuales se desarrolla el mercado de trabajo. Luego, analizaremos la evolución de las variables antes mencionadas para los últimos años.

¹ florencia.j@hotmail.com; ezequielmonteforte@yahoo.com.ar; laupacifico@gmail.com.
Pertenencia institucional: Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo – Instituto de Investigaciones Económicas – Universidad de Buenos Aires (CEPED – IIE – UBA). Av. Córdoba 2122, 1er. Piso. Código Postal: C1120AAQ. Ciudad de Buenos Aires.

¿Qué se entiende por “calidad del empleo”?

Existen distintas visiones acerca de qué debe entenderse por calidad del empleo, de modo que dedicaremos este apartado al repaso de las principales posiciones. A su vez, culminaremos exponiendo cuál será la definición que adoptaremos para el análisis empírico de esta investigación.

Precariedad laboral

Una de las formas más comunes de entender la calidad del empleo es a través de su emparentamiento con la llamada precariedad laboral. Es decir que se relaciona con las condiciones bajo las cuales se lleva a cabo la compra/venta de la fuerza de trabajo, considerando que un trabajo precario tendrá una inserción laboral de carácter endeble; esto dará lugar a la creación de un grupo de trabajadores que se inserta al mercado laboral bajo un modelo más limitado que el imperante para el conjunto de los asalariados (Pok, 1992).

Más en concreto, los trabajos de tipo precario son los que presentan estas características: a) la inexistencia de contrato laboral o contratos por tiempo determinado; b) la carencia de aportes a la seguridad social; c) empleadores no identificables fácilmente; d) realización de la tarea fuera del domicilio del empleador; e) el salario se define en base a la negociación individual, ya que generalmente no cuentan con cobertura sindical; y, finalmente, d) no cuentan con vacaciones pagas, aguinaldo, asignaciones familiares, entre otras cosas (Beccaria et al, 1999). Es decir que, aunque la precariedad suele estar asociada a contrataciones que no se enmarcan dentro de la regulación determinada por el Estado, también existen modos legales de contratación que implican una relación laboral precaria dadas por: la contratación por tiempo determinado, o a través de una agencia de contrato eventual que dificulta la imputación de responsabilidades al empleador; y el período de prueba, durante el cual el trabajador no goza de todos los beneficios (el salario suele ser menor, no posee indemnización por despido y se acorta el período de preaviso); o modalidades de contratación que legalmente no contemplan las condiciones que poseen los trabajadores cubiertos por la normativa laboral, como es el caso de las pasantías y las becas.

Informalidad

Otro enfoque extiende el análisis para tener en cuenta las características de los establecimientos. En este contexto cobran importancia los términos “ilegalidad”, “precariedad” e “informalidad” que se utilizan como sinónimos, aunque refieren conceptualmente a situaciones distintas (Tokman, 2001). Es decir que, si bien no son conceptos mutuamente excluyentes, no

necesariamente sus significados coinciden, por lo que es preciso realizar una distinción al respecto. En este sentido aparecen distintos enfoques que repasaremos a continuación.

La visión dualista según PREALC

Esta visión se basa en el supuesto que el crecimiento depende de la medida en que el excedente del sector capitalista sea reinvertido con el fin de incrementar la formación de capital y absorber empleo excedente que, en su carácter de sobrante realiza tareas de subsistencia. Sin embargo, la evidencia empírica ha demostrado que esto último no ha ocurrido en el caso de los países latinoamericanos. En consecuencia, cobra fuerza la idea de que el crecimiento económico no garantiza por sí sólo un mayor nivel de empleo ni mejoras en la distribución del ingreso. Es decir que se manifiesta una fuerte separación entre "crecimiento" y "desarrollo" donde el primero no necesariamente implica al segundo.

En los países latinoamericanos no se ha verificado un desarrollo homogéneo de los capitales que se valorizan en su interior, dando lugar a la convivencia de dos sectores diferenciados: un sector moderno o formal que opera con alta productividad y, por ende, elevados niveles de ingresos; y otro, más atrasado o informal, que reviste particularidades opuestas al primero. Esto tiene su correlato en el mercado de trabajo, PREALC sostiene que la incapacidad del sector moderno de absorber la totalidad de mano de obra proveniente de estos sectores de subsistencia, provoca que una porción de la fuerza de trabajo se vea obligada a buscar empleo en actividades rezagadas, constituyendo así el sector informal. A su vez, PREALC afirma que el sector formal abarca puestos de trabajo en empresas organizadas que captan fuerza de trabajo calificada. Por el contrario, el sector informal incluye a todas las actividades de bajo nivel de productividad, los trabajadores independientes (exceptuando a los profesionales) y a las empresas pequeñas o no organizadas que captan mano de obra relativamente poco calificada. "Dado que el sector informal se origina como consecuencia del excedente relativo de fuerza de trabajo, se puede postular que una característica general de las actividades que allí se llevan a cabo es que puede ingresarse en ellas con relativa libertad a causa tanto de factores tecnológicos como de la estructura de mercado" (PREALC 1978: 28). Como es de esperar, la diferencia entre ambos sectores conlleva disparidad salarial y en las condiciones laborales. Dichas discrepancias son asociadas a diferencias de productividad y costos con la que opera cada sector.

Entonces se puede sintetizar que, desde esta óptica, la extensión del sector informal se relaciona con la (in)capacidad del sector moderno de absorber la creciente fuerza de trabajo. Consecuentemente, la porción de la población que queda excluida del sector capitalista debe realizar actividades de subsistencia, con escasa productividad y bajos niveles salariales.

La visión "neo-marxista"

Hacia los años ochenta surge un enfoque denominado "neo-marxista" que define al sector informal como aquel integrado por actividades que escapan a la regulación estatal no por la actividad en sí, sino por el incumplimiento de las reglamentaciones establecidas. Las causas de su existencia se desprenden del propio modo de producción capitalista y se extiende a todos los países, incluso de diferentes niveles de desarrollo. Por ende, estos autores no asocian al sector informal con el menor grado relativo de desarrollo que presentan las economías latinoamericanas.

En los años setenta, crece la informalidad como respuesta a la crisis que sufría la valorización de los capitales a nivel mundial. Ésta implicó una profunda reorganización de la producción global sobre la base de una revolución científico-tecnológica. La mayor división del trabajo implicó la necesidad de una mano de obra más calificada. A su vez, esta subdivisión simplificó un importante número de tareas que pueden ser llevadas a cabo por trabajadores de escasa calificación. Como consecuencia, se ha producido una importante segmentación de la mano de obra, que se diferencia de la relativa homogeneidad que se presentaba durante el fordismo. Asimismo, los avances en comunicación y transporte facilitaron la relocalización de varias actividades –especialmente las más simples- que se trasladaron a países periféricos, logrando reducir los costos a través de la contratación de una mano de obra más barata. Consecuentemente, la polarización salarial señalada se intensifica a nivel internacional, condenando a los trabajadores de algunos países a condiciones laborales y niveles salariales muy inferiores que otros.

La visión liberal

En oposición al enfoque desarrollado anteriormente, la visión neoliberal, sostiene que los motivos por los cuales surge el sector informal están relacionados con las distorsiones que genera la excesiva regulación estatal. El mayor nivel de informalidad se verifica en las pequeñas y medianas empresas ya que la reglamentación vigente impone aportes y contribuciones muy elevados, sin tener en cuenta los niveles de productividad de las empresas de menor tamaño. Esto genera que el costo laboral sea mayor que el nivel de productividad de los puestos de trabajo en este tipo de empresas, por lo que es el propio contexto el que genera que operen dentro de la informalidad. En consecuencia, estos autores recomiendan que para aumentar los niveles de formalidad es necesario modificar la legislación laboral y crear una que contemple la situación de las pequeñas y medianas firmas.

CyMAT

La comisión de Condiciones de Medio Ambiente de Trabajo (CyMAT), entiende que la calidad del empleo está dada por un conjunto de propiedades que caracterizan la situación de trabajo, influyen en la prestación del mismo y determinan la salud del trabajador. Es decir que busca una definición más amplia sobre calidad laboral y destaca como variables importantes a

tener en cuenta: riesgos de seguridad, carga de trabajo, riesgos psicosociales y riesgos ambientales. Ahora bien aunque sería deseable conocer el comportamiento de dichas variables, dada la información proveniente de las encuestas oficiales, es difícil de medirlas con precisión.

Definición adoptada

En función de la información que nos brindan las fuentes que utilizaremos para este trabajo -la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios (PNAD)-, y considerando que algunos indicadores permiten una buena aproximación a las demás características que son de difícil medición, en primer lugar se buscará caracterizar al mercado de trabajo en su conjunto a través del estudio de las tasas básicas del mercado laboral. Luego, veremos las variaciones en el nivel de protección y para ello adoptaremos el siguiente criterio: se considerará como precarios a los trabajadores que no estén registrados, es decir aquellos que no realizan aportes a la seguridad social; mientras que se considerarán protegidos a aquellos que sí posean aportes. Por último, utilizaremos el salario real como variable que pone en evidencia la capacidad de consumo que un trabajador puede alcanzar a través de su fuente principal -y casi siempre única- de ingresos.

Acumulación de capital en Argentina y Brasil

Introducción y aspectos generales

A lo largo de la historia, los seres humanos se han organizado –consciente o inconscientemente- para apropiarse del medio de manera creciente con el fin de producir los bienes y servicios necesarios para la reproducción social. Así, dicha organización adopta diversas formas que responden a los diferentes modos mediante los cuales se lleva a cabo el trabajo de la sociedad.

En el capitalismo, modo de producción social vigente, el trabajo es realizado de manera privada e independiente. Es decir que, el trabajo total de la sociedad está fragmentado en capitales que desarrollan su actividad productiva de forma individual, sin que nadie les imponga qué, cuánto y cómo hacer. Entonces, la organización del trabajo social en este modo de producción no es directa, sino mediante el capital, que tiene como finalidad obtener una masa creciente de valor entre un período y otro.

Esto implica que, al momento de llevar a cabo la producción, se desconoce el carácter socialmente útil del trabajo realizado bajo la órbita de cada capital individual. O lo que es lo mismo, no es posible saber si el trabajo individual es parte alícuota del trabajo social. Así, cada

fragmento del capital social total produce una cierta cantidad de bienes y los lleva al mercado esperando venderlos² y obtener más dinero que el desembolsado inicialmente para su producción. Todo esto es posible debido a la capacidad que tiene la mercancía fuerza de trabajo de producir más valor que el necesario para su propia reproducción.

A su vez, estos capitales individuales compiten entre sí a partir del abaratamiento de sus costos; y esto se logra, en principio, revolucionando las condiciones técnicas de producción. De este modo, el desarrollo de la competencia entre capitales individuales implica el crecimiento de la capacidad productiva total de la sociedad. En este marco, el capital total –mundial- está representado por los distintos Estados; estos son los encargados de actuar en representación del capital total que se desenvuelve dentro de los límites de cada nación.

Las especificidades productivas que se desarrollan dentro de cada ámbito nacional de acumulación surgen de las características particulares que presenta cada país y se transforman ante los movimientos de la acumulación mundial de capital³. En este sentido creemos que es de vital importancia estudiar las particularidades de cada uno de los ámbitos nacionales en los que nos concentraremos a lo largo de esta investigación, con la idea de conocer cuál es su rol dentro de la acumulación mundial y cómo esto influye sobre las variables que nos interesan.

Repaso histórico de la evolución de la acumulación de capital en Argentina y Brasil desde principios del siglo XX hasta la actualidad

A comienzos de siglo, Argentina y Brasil gozaron de un incremento en el flujo de renta diferencial producto del aumento de las exportaciones de sus mercancías agrarias. Dicho aumento estuvo estimulado principalmente por dos efectos: el aumento de la demanda que implicó la incorporación de fuerza de trabajo al proceso productivo y, el abaratamiento del transporte. La productividad extraordinaria del trabajo surgía en Argentina del trabajo aplicado a la tierra en la región pampeana y en Brasil de la producción cafetalera.

En el caso argentino, los recursos extraordinarios que fluían hacia el país fueron redistribuidos desde los dueños de las tierras hacia el Estado y otras ramas productivas a través de una combinación de políticas específicas (Iñigo Carrera, 2008). Por un lado, se alternaron dos políticas que tienen como efecto la reducción del precio en el mercado interno de los productos agropecuarios: la sobrevaluación de la moneda nacional y las retenciones a las exportaciones (o impuestos a la exportación). Por el otro, se establecieron impuestos a la

² La venta es el acto en el cual el trabajo que fue realizado en el momento de la producción de la mercancía es reconocido como trabajo socialmente útil.

³ Por ser la acumulación de capital a nivel nacional una porción de la acumulación de capital a nivel mundial.

importación. Esta combinación de medidas produjo la desaparición de capitales que no pudieron valorizarse al interior del ámbito nacional bajo este contexto. Así, sobrevivieron aquellos que o bien, aun así, podían producir a costos inferiores que el internacional, o bien se veían favorecidos por la protección que generan los impuestos a la importación de bienes producidos internamente (Piqué, 2010).

Los recursos apropiados por el estado bajo la forma de impuestos –a la exportación y a la importación- no fueron utilizados en pos de mejorar la capacidad productiva nacional sino que, en su mayoría, fueron destinados al pago de la deuda externa y sus intereses. A su vez, si bien el reducido tamaño del mercado interno permitió un alto nivel de riqueza per cápita, establecía límites al aumento de la capacidad instalada ya que establece dificultades para reducir los costos a través de la ampliación en la escala de producción de aquellas mercancías destinadas al mercado interno.

En el caso brasilero, la producción estaba mucho menos diversificada ya que la renta diferencial estaba ligada a la producción cafetalera que dificulta el uso de la tierra para la producción de otros cultivos. “La tierra ocupada por el café no puede ser utilizada sino de forma subsidiaria para otros cultivos. Distinto es el caso de los cereales donde puede reducirse en el período siguiente el área sembrada” (Furtado, 1959: 173). Esto provocaba limitaciones para alcanzar un crecimiento sostenido ya que la acumulación de capital brasilero dependía fuertemente de las variaciones en el precio del café y esto producía importantes y drásticas variaciones en el producto nacional. Por este motivo, los vaivenes sufridos por la economía brasilera fueron más intensos que los experimentados por Argentina.

Las diferencias en la especificidad productiva y el tamaño del mercado interno de ambos países se verían reflejadas en los atributos productivos de la clase trabajadora de cada uno de estos países.

La poca inversión en capacidad productiva que se verificó en ambos países, a pesar de – como señalamos anteriormente- los grandes flujos de renta de los que gozaron, se puso de manifiesto durante la crisis del treinta. La disminución de la acumulación de capital a nivel mundial conllevó la disminución de la demanda de productos agropecuarios y la consecuente caída de los precios de los productos exportados por las economías en cuestión y, por ende, de la renta y del producto, y devaluación de la moneda.

A medida que se fueron recomponiendo los precios de las mercancías agropecuarias, el capital mundial se volcaba a la producción bélica para la guerra mundial que se acercaba. Esto permitió la valorización de capitales destinados a la industria “liviana” y hasta incluso de algunos productos pertenecientes a la llamada industria “pesada” dentro del ámbito argentino, debido a la poca competencia que se desarrollaba en esos mercados.

En este contexto, tanto el Estado argentino como el brasilero intervinieron activamente en el proceso de acumulación de estos países, principalmente mediando en la compra-venta de las mercancías agropecuarias; así, entre 1930 y 1945, nacerían organismos reguladores. De esta manera, mientras que a principios de la crisis los capitales volcados a la producción de café en Brasil se valorizaron a partir de la protección que garantizaba la devaluación de la moneda, cuando los precios de las mercancías agropecuarias comenzaron a recuperarse –y la moneda a apreciarse- se optó por establecer impuestos a la importación (Piqué, 2010). La caída del precio del café fue mayor que la caída del precio de los productos exportados por Argentina, lo cual redundó en una política más proteccionista dentro del ámbito nacional brasilero que permitió un mayor crecimiento relativo del sector industrial en este país. Esto permitió que la clase trabajadora brasilera avanzara respecto de la argentina por primera vez desde el estallido de la Primer Guerra Mundial.

Las medidas proteccionistas que surgieron durante la década del treinta como respuesta a la crisis dieron lugar a un proceso de “sustitución de importaciones” basado en distintas políticas⁴ que permitieron la transferencia de renta diferencial del sector agropecuario al sector industrial, lo que les permitió valorizarse sin necesidad de desarrollar la capacidad productiva hasta alcanzar los niveles internacionales de producción. Además, la producción se destinaba exclusivamente al pequeño mercado interno que, como dijimos anteriormente, impedía ampliar la escala para reducir los costos y competir en los mercados mundiales (Iñigo Carrera, 1998). Este proceso estimuló el optimismo de la clase trabajadora ya que trajo aparejado la expansión del universo asalariado y su participación en el PBI (Devoto y Fausto, 2004).

La década del treinta terminó con el inicio de la Segunda Guerra Mundial, durante el período de guerra ambos países presentaron un escenario similar basado en un fuerte protagonismo estatal que no sólo mediaba en el comercio de los productos exportables, sino que también vendía alimentos a Inglaterra a cambio de la cancelación de la deuda con ese país y de la nacionalización de empresas de propiedad inglesa (Fausto, 2003).

El fin de la guerra produjo distintas consecuencias en un país y el otro. En Argentina, trajo consigo el brusco aumento en la demanda de bienes alimenticios que se tradujo en la elevación del precio de estas mercancías. Aquí también intervino el Estado combinando medidas de intervención en el comercio con medidas de sobrevaluación de la moneda, subvenciones a las importaciones y expansión del gasto público. En este marco creció la participación asalariada por un doble efecto, el aumento en el número de asalariados y de sus salarios (Graña y Kennedy, 2008). Los años cincuenta comienzan con una brusca caída de los precios de las exportaciones argentinas, iniciando una década de fluctuaciones denominado “escasez de

⁴ Entre las cuales se destacan: devaluación, sobrevaluación combinada con impuestos a la importación y endeudamiento interno.

divisas" (Diamand, 1972) o "estrangulamiento externo" (Ferrer, 1969); que demostraría la incapacidad de los capitales nacionales de valorizarse en los mercados mundiales por sí mismos –es decir, sin la ayuda proteccionista que el Estado había brindado en las últimas décadas-, sentando las bases para la entrada de capitales extranjeros. Sin embargo, en Brasil la situación fue distinta, la recuperación en el nivel de importaciones durante posguerra y la caída de sus exportaciones impidieron combinar, en un primer momento, medidas de sobrevaluación –que mantuvieran la competitividad y la protección de la industria nacional- y equilibrio de balanza de pagos. Mas esta situación se revirtió hacia principios de los cincuenta –momento de contracción de la economía argentina- gracias al aumento en el precio del café. Durante esta década, Brasil creció a una velocidad mayor que la Argentina hasta alcanzar niveles de producto mayores en términos absolutos como no lo había logrado en los últimos cincuenta años. Cabe destacar que esa situación relativa no se volvió a revertir en los años subsiguientes, manteniéndose aún hoy en esos términos.

Durante la primera mitad de esta década el Estado intervino activamente en la economía tanto con la protección que brindaba la sobrevaluación de la moneda como prohibiendo la importación de bienes que compitieron directamente con los capitales locales. También orientó su política monetaria con el objetivo de bajar la tasa de interés real e intensificó las obras públicas (Gremaud, 1997). Esta situación tuvo su correlato en el mercado laboral brasilero que mostró sustanciales mejoras que compensarían parte del retraso sufrido durante décadas por la clase trabajadora de este país. Luego de casi una década de pérdida de poder de compra del salario, que se mantuvo sin ajustes desde 1944, en 1952 se incrementó el salario mínimo en más de un 200%. Además, durante los siguientes ocho años la tendencia del mismo fue a la suba con la intención de mantener su valor real (Paiva de Abreu, 2000). Sin embargo, los límites seguían dados por el mercado interno ya que los productos brasileros seguían sin poder competir en los mercados internacionales. De todos modos, en términos relativos con Argentina, el mercado interno no representaba un límite tan acotado.

En la segunda mitad de los cincuenta se volverían a manifestar la vulnerabilidad hacia las fluctuaciones de los precios agropecuarios y los límites –ya mencionados- impuestos por el tamaño del mercado interno (límite que era relativamente más importante en el caso argentino), con el agregado de un importante desajuste de la balanza comercial. Aquí se manifestó nuevamente la idea de que la industrialización rompería con la restricción de "escasez de divisas" que surgía de la imposibilidad de aumentar las exportaciones agropecuarias a través de la sustitución de importaciones. La forma mediante la cual se estimuló en Argentina el financiamiento de las mismas fue a través de la "atracción" de capitales extranjeros. Ahora bien, el control del Estado sobre éstos fue entre escaso y nulo y los capitales que se instalaron en el país no lo hicieron para competir en el mercado mundial sino que destinaron su producción al mercado interno, quedando subsumidas a los límites antes mencionados, en vez

de superarlos (CENDA, 2004). Por lo tanto, la valorización de dichos capitales no se realizó a través del desarrollo de las fuerzas productivas, sino sobre la misma base que las ya existentes (Piqué, 2010).

En el caso de Brasil se llevó a cabo un plan⁵ de inversión mixta que combinaba una fuerte inversión pública con el ingreso de capitales extranjeros, sin embargo la valorización del capital se siguió sosteniendo a través de la política cambiaria y los permisos de importación y no a través de una revolución de las condiciones técnicas de producción.

Esto se puso de manifiesto cuando el flujo de divisas que financiaban la importación de insumos industriales se redujo a raíz de la caída del precio de los productos de exportación. Es decir que esa caída no hizo más que demostrar que la industria desarrollada sólo podía subsistir al calor de las medidas proteccionistas que, como es de esperar, no pueden sostenerse eternamente.

En Argentina la década del sesenta tuvo dos etapas: la primera, se extendería hasta 1966 con el gobierno de Illia y, la segunda, se inicia con un golpe de Estado y el nuevo gobierno militar. En la primera parte de la década, una mejora transitoria de las exportaciones permitió una mejora momentánea que se visualizó en un aumento del producto y de la participación asalariada. Durante la dictadura militar se restablecieron las bases para que los capitales pudieran valorizarse sin la necesidad de incrementar su capacidad productiva.

Brasil también atravesó problemas ya que la producción de café se extendería en otros ámbitos nacionales que no sólo competiría con los productos brasileros, sino que también provocarían la caída del precio del café a nivel mundial. Sumado a esto, Brasil sufrió situaciones climáticas desfavorables que afectaron el nivel de producción y, por ende, el flujo de renta que fluía hacia el país. La manifestación política de esta nueva debacle fue, al igual que en Argentina, una dictadura militar.

En ambos países, los límites manifiestos se resolverían a través de la corrosión del salario real como mecanismo para reducir los costos y mejorar la competitividad de la industria. Asimismo, los gobiernos militares implementaron medidas tendientes al control monetario y la reducción del déficit público.

Durante la década del setenta tuvo lugar una crisis mundial que expresaba el fin de la etapa fordista de producción y daría inicio a una etapa con grandes avances técnicos y tecnológicos tendientes a potenciar la productividad del trabajo. Sin embargo, ni Argentina ni Brasil fueron el escenario donde se desplegaron las nuevas técnicas productivas, con lo cual este cambio en la organización del trabajo en los países más desarrollados no hizo más que agrandar la diferencia existente entre la productividad de éstos y la de Argentina y Brasil. Esto

⁵ Conocido con el nombre de "Plan Metas".

no haría más que perjudicar a ciertos capitales industriales que no pudieron valorizarse y sucumbieron ante la nueva situación mundial. Dichos capitales se trasladaron al sector financiero para valorizarse en otros ámbitos nacionales, destruyendo numerosos puestos de trabajo y –consecuentemente– dejando a gran parte de la población desempleada. La desarticulación del entramado industrial tuvo como consecuencia, además del avance del desempleo y la pobreza, la caída del salario real y el endeudamiento externo.

La década del ochenta, combinó tanto en Argentina como en Brasil una pésima situación a nivel nacional con un desfavorable contexto internacional. El deterioro en los términos de intercambio y la retracción mundial de los capitales redundaron en déficits públicos crecientes y las denominadas “crisis de deudas”, poniendo en cuestión el rol del Estado. Cabe destacar que la crisis internacional de acumulación tuvo un impacto relativo muy importante en Argentina y Brasil respecto del resto de los países considerados “en desarrollo”, lo cual tuvo como efecto el aumento de la brecha de productos en relación a éstos (Piqué, 2010). La exacerbada inflación que se desató en consecuencia tuvo como respuesta políticas monetarias y fiscales contractivas en el marco de planes de estabilización. Sin embargo los resultados negativos no pudieron ser neutralizados hasta la década del noventa que fue escenario de brutales mecanismos de ajuste inspirados en el Consenso de Washington.

Entonces, los años noventa encontraron a ambos países inmersos en una situación compleja que combinaba caída del salario real, amplia y creciente fragmentación de la clase trabajadora, desocupación y pobreza. Una de las principales fuentes de financiamiento de estas economías a lo largo de la década fue el endeudamiento externo, que permitió la colocación –y el mantenimiento– de la moneda nacional sobrevaluada. La siguiente fuente de financiamiento del Estado –y de reducción del déficit público– fue el proceso de privatizaciones de gran magnitud que se llevó a cabo en medio de profundos cuestionamientos⁶. Todos estos ajustes estuvieron enmarcados en profundos planes de estabilización: el Plan Real en Brasil y el Plan Convertibilidad en Argentina; cada uno se ajustaba a la especificidad y al flujo de renta diferencial, en un país y en otro (CENDA, 2004), pero eran similares en su contenido (Piqué, 2010). Ambos establecían la sobrevaluación de la moneda que era sostenida por las privatizaciones y el endeudamiento y que favorecía a los capitales extranjeros que venían a valorizarse a estos países con total libertad⁷.

⁶ Muchas de estas empresas, además de venderse por menos que su valor, correspondían a la explotación de recursos naturales y a la provisión de servicios públicos (con características monopólicas), con lo cual su traspaso a manos privadas, y más aún, extranjeras era cuanto menos discutible.

⁷ Debido a la reducción arancelaria, la venta de empresas dedicadas a la explotación de recursos naturales y el nulo control sobre su desempeño.

En este contexto la valorización del capital se llevó a cabo mediante el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria importada –proceso favorecido por la reducción en el precio de los productos importados que generaba la sobrevaluación-. A su vez, este proceso fue acompañado y estimulado por medidas de flexibilización laboral que eximió a las empresas de pagar grandes montos de dinero por despidos y por recortes en los beneficios laborales⁸.

Ahora bien, los precios de los productos exportados por Argentina permitieron sostener la sobrevaluación por más tiempo que en Brasil, cuyos términos de intercambio se redujeron a lo largo de la década. Esta situación dotó a Argentina de recursos extraordinarios que funcionaron como un velo tras el cual se ocultaban los límites que continuaban existiendo en la acumulación de capital dentro de este ámbito nacional. En cambio, en Brasil, los crecientes déficit de cuenta corriente se combinaron con la inestabilidad de la acumulación de capital mundial⁹, exponiendo sus límites antes que en el caso Argentino.

En el contexto de la sobrevaluación, mientras que la industria argentina se veía obligada a incrementar la productividad del trabajo para poder competir con los productos importados, el sector servicios gozó de ganancias “sobrevaluadas” (Piqué, 2010). De modo que este sector, al tiempo que atraía capitales para su valorización, ayudaba a mejorar los niveles de empleo. Sin embargo, esto surgió a costa de la caída en la calidad del empleo ya que gran parte de los empleos creados fueron de tipo precario (Beccaria, 2004) y los salarios reales se redujeron drásticamente (Lindenboim et al, 2007). Asimismo, se experimentó una tendencia al aumento de la brecha salarial entre trabajadores precarios y trabajadores protegidos (Salvia, 2007). Es decir que, al reducir la protección cambiaria –y establecer una moneda sobrevaluada-, el incremento de la competitividad se lograba a través de la reducción de los costos laborales (lo que redundaría en un empeoramiento de las condiciones laborales).

A la inversa, en Brasil se redujo la tasa de empleo mientras se mantuvo la tasa de actividad, dando como resultado un importante aumento en la tasa de desocupación. Se produjo una transferencia de trabajadores del sector industrial –que reducía los costos laborales para incrementar la competitividad- hacia los sectores “servicios” y “comercio” (Baumann, 2001). Aquí, al igual que se mostró para Argentina, el crecimiento relativo del empleo desprotegido cobra importancia, aunque en menor medida. En un primer momento, el salario de los desprotegidos creció más que el de los protegidos, sin embargo esta tendencia duró poco tiempo.

⁸ Es importante destacar que las medidas de flexibilización laboral que tuvieron lugar durante los noventa tuvieron un alto impacto negativo sobre la calidad del empleo en Argentina. Este proceso fue favorecido por los elevados niveles de desempleo.

⁹ Dicha inestabilidad se manifestó durante esta década por crisis nacionales con un alto grado de “contagio” a nivel mundial como la Crisis del Tequila que surge en México y la Crisis Rusa.

Brasil comenzó a sufrir las consecuencias del sostenido déficit de cuenta corriente que produjo la devaluación de su moneda y de los precios internos, dando como resultado un nuevo tipo de cambio que permitió reflorar la competitividad de la producción nacional y restablecer el equilibrio de las cuentas externas. Sumando a esto, los nuevos estímulos a los capitales extranjeros permitieron estabilizar el tipo de cambio.

Esta situación afectó la competitividad de los productos argentinos que, influida también por la caída en el precio de los mismos, devino en déficit de cuenta corriente. Adicionalmente, la caída de reservas se daba por otras dos vías: el incremento del pago de intereses de deuda externa y la retracción de los capitales extranjeros. Esto agudizó la disminución de la oferta monetaria que había comenzado en 1998 y disparó la tasa de interés, mientras el producto se contraía. Estas fueron las distintas manifestaciones del agotamiento de la Convertibilidad. A principios de 2002 la crisis más importante en la historia argentina devino en una importante devaluación que recompondría los precios relativos y competitividad de la producción argentina (CENDA, 2010).

El mercado de trabajo fue, una vez más, un importante factor de ajuste de estos desequilibrios. En un principio, en Brasil, la tasa de desempleo caía, mientras que la de desocupación se mantenía. Luego, a mitad de 1999, la mejor situación de los capitales que se desempeñaban en su interior permitió una recuperación del empleo. Las ramas que más aportaron a la creación de empleo fueron "servicios" y "comercio", y las que menos "industria" y "construcción". Hacia los primeros años de los 2000, el flujo de capitales hacia la región latinoamericana se retrae quebrando la tendencia creciente de la tasa de empleo, alcanzando los valores más bajos de los últimos años. A su vez, aumenta la tasa de actividad, dando como resultado el aumento de la tasa de desocupación. Una vez superada la inestabilidad –como se señaló más arriba- se recompusieron las tasas básicas en el mercado de trabajo.

En Argentina, la retracción del capital produjo en 1998, el comienzo de una tendencia decreciente en la tasa de empleo –y creciente de la tasa de desempleo- que se extendió hasta el segundo trimestre de 2002. A su vez, comenzó a cobrar importancia en la literatura el concepto de "empleo refugio" (Salvia, 2007; Beccaria, 2005), para representar a aquel grupo que, afectado por la escasa demanda de trabajo y el creciente nivel de desempleo, incursiona en pequeños emprendimientos como "cuentapropista". De todos modos, el aumento de esta categoría no alcanzó para comenzar la pérdida de puestos de tipo asalariado. Luego de la espectacular caída en el poder de compra de los salarios ocurrida durante el ajuste de los precios relativos, el salario real se mantuvo estable durante los años subsiguientes a la devaluación.

A continuación, tuvo lugar a nivel mundial un período de progresiva y sostenida expansión de la acumulación de capital que impulsó la demanda de alimentos (especialmente

estimulada por las tasas de crecimiento que experimentaban los países asiáticos), provocando el alza de los precios de los productos agropecuarios. Tanto Brasil como Argentina, establecieron un tipo de cambio alto que permitiera reactivar la valorización de los capitales en su interior. En el caso argentino, dicha política pudo mantenerse gracias al ascenso de la renta –especialmente de aquella asociada a la producción de soja- que fue captada mediante retenciones a las exportaciones. Por el lado brasilero, el sostenimiento de la política cambiaria fue posible por medio de una política fiscal austera y un estricto control de la oferta monetaria que mantuvo altos los niveles de tasa de interés (Piqué, 2010).

Así, luego de que ambos países alcanzaran niveles alarmantes –e históricamente bajos- en las tasas de desocupación, pobreza e indigencia, el crecimiento económico que se visualizaría al comienzo del nuevo milenio ayudaría a mejorar la situación del mercado de trabajo. Ahora bien, existen desacuerdos sobre la calidad de estos cambios y sobre su posibilidad de representar cambios a nivel estructural. Por tal motivo, en adelante nos dedicaremos a estudiar los cambios surgidos en los mercados de trabajo de Argentina y de Brasil con el fin de estudiar la magnitud de los cambios ocurridos y su incidencia en la calidad del empleo.

Una mirada hacia lo ocurrido al interior del mercado de trabajo

En primer lugar, se analizará la situación general del mercado de trabajo de cada uno de los países estudiados a través de la evolución que muestran las tasas básicas (Tasa de actividad, Tasa de empleo y Tasa de desempleo). A continuación se estudiarán las condiciones bajo las cuales se desenvuelven los trabajadores a partir de un estudio de la calidad del empleo. Finalmente prestaremos atención a las variaciones salariales.

Tasas básicas del mercado de trabajo

En ambas naciones, la proporción total de hombres y mujeres es similar, verificando en los dos casos analizados un mayor porcentaje de población femenina. Sin embargo, al analizar la población en condiciones de participar del mercado de trabajo –es decir, la población económicamente activa- se puede observar que en su mayor parte se compone de hombres. Para el caso de Argentina, la misma se incrementa levemente entre 2003 y 2009; mientras que para el caso brasilero las mujeres en la población económicamente activa son las que ven incrementada su participación en un 1%. Contrariamente, dentro de la población

económicamente inactiva¹⁰, en los dos países la mayor parte está integrada por mujeres, siendo su participación mayor en el caso brasilero que en el argentino.

Tabla 1: Proporción de hombres y mujeres en la población total, en la económicamente activa (PEA) y en la no económicamente activa (PEI) de Brasil.

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Población total	Hombre	47,95	47,95	47,95	47,96	47,96	47,96	47,97
	Mujer	52,05	52,05	52,05	52,04	52,04	52,04	52,03
PEA	Hombre	57,01	57,20	56,81	56,87	57,76	57,34	57,08
	Mujer	42,99	42,80	43,19	43,13	42,24	42,66	42,92
PEI	Hombre	47,26	47,40	47,38	47,22	47,51	47,39	47,32
	Mujer	52,74	52,60	52,62	52,78	52,49	52,61	52,68

En porcentaje.

Fuente: Elaboración propia en base a PNAD.

Tabla 2: Proporción de hombres y mujeres en la población total, en la económicamente activa (PEA) y en la no económicamente activa (PEI) de Argentina. En porcentaje.¹¹

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Población total	Hombre	47,95	47,95	47,95	47,96	47,96	47,96	47,97
	Mujer	52,05	52,05	52,05	52,04	52,04	52,04	52,03
PEA	Hombre	57,01	57,20	56,81	56,87	57,76	57,34	57,08
	Mujer	42,99	42,80	43,19	43,13	42,24	42,66	42,92
PEI	Hombre	47,26	47,40	47,38	47,22	47,51	47,39	47,32
	Mujer	52,74	52,60	52,62	52,78	52,49	52,61	52,68

Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

Al analizar la tasa de actividad, en primer lugar se puede advertir que durante todo el período estudiado la proporción de personas que participan del mercado de trabajo es mayor para el caso brasilero que para el argentino. Asimismo, de las tablas 3 y 4 se desprende que para Argentina se ha mantenido relativamente constante, mientras que para Brasil ha experimentado un crecimiento en la misma de aproximadamente un 2%. Por otra parte, al tener en cuenta la evolución de dicha variable en función del género, se puede advertir que en los dos países la tasa de actividad es mayor para los hombres que para las mujeres. Sin embargo, al mirar la evolución entre puntas, mientras que Brasil logra una tímida disminución de la diferencia entre la tasa de actividad femenina y masculina, para el caso argentino no sucede lo mismo, en tanto la diferencia permanece relativamente constante.

¹⁰ De la población económicamente inactiva se excluye a los menores de diez años.

¹¹ Para Argentina, los datos corresponden al cuarto trimestre de cada año. Para un detalle ampliado al respecto, ver el anexo metodológico.

El comportamiento de la tasa de empleo es similar a la anterior. Sin embargo, ambas naciones presentan una evolución similar a lo largo del período analizado. Por otra parte, la tasa de empleo masculina es considerablemente mayor que la femenina, durante estos años. A su vez, Brasil presenta mejores indicadores en este aspecto, ya que tanto la tasa de empleo a nivel global, como desagregada por género es mayor para esta nación que para la Argentina.

Por último, al identificar el comportamiento de la tasa de desempleo se puede notar que la misma ha seguido un sendero descendente tanto para el caso argentino como para el brasilero, aunque ha caído en una proporción mayor en el primero que en el segundo. Por otra parte, al igual que en los casos anteriores, se puede observar que la situación del empleo femenino es inferior, en tanto la proporción de mujeres que buscan un trabajo y no lo encuentran es mayor que para los hombres para los dos ámbitos nacionales.

Tabla 3: Evolución de la tasa de actividad, empleo y desocupación para Brasil¹²

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tasa de actividad	Total	50,45	51,00	52,07	52,08	52,05	52,38	52,72
	Hombres	59,30	59,58	60,41	60,20	60,18	60,71	60,75
	Mujeres	42,03	42,85	44,14	44,36	44,31	44,49	45,11
Tasa de empleo	Total	45,55	46,46	47,23	47,70	47,81	48,64	48,33
	Hombres	54,68	55,53	56,12	56,36	56,52	57,55	56,98
	Mujeres	36,86	37,85	38,77	39,47	39,51	40,20	40,12
Tasa de desocupación	Total	9,72	8,89	9,30	8,41	8,15	7,14	8,33
	Hombres	7,79	6,79	7,10	6,39	6,08	5,21	6,19
	Mujeres	12,31	11,67	12,18	11,02	10,82	9,64	11,05

Fuente: Elaboración propia en base a PNAD

Tabla 4: Evolución de la tasa de actividad, empleo y desocupación para Argentina

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tasa de actividad	Total	46,27	46,41	46,38	46,38	45,58	46,12	46,32
	Hombres	55,02	55,37	54,95	55,01	54,89	55,13	55,12
	Mujeres	38,22	38,17	38,49	38,43	37,00	37,81	38,20
Tasa de empleo	Total	39,59	40,83	41,73	42,37	42,14	42,76	42,43
	Hombres	48,15	49,41	50,26	51,21	51,66	51,82	51,07
	Mujeres	31,70	32,93	33,86	34,24	33,37	34,41	34,46
Tasa de desocupación	Total	14,45	12,02	10,04	8,64	7,54	7,28	8,40
	Hombres	12,49	10,76	8,53	6,91	5,88	6,01	7,35
	Mujeres	17,04	13,71	12,02	10,92	9,80	8,99	9,80

¹² La tasa de actividad es el cociente entre la PEA y la población total (incluyendo a los menores de diez años); la tasa de empleo es el cociente entre la población ocupada y la población total; la tasa de desempleo se calcula como el cociente entre los desocupados y la PEA. La metodología utilizada fue la misma tanto para el caso argentino como para el brasilero.

Condiciones de contratación – calidad del vínculo

En primer lugar se analizará la proporción de empleo protegido y no protegido, como una forma de aproximación a la proporción de la precariedad laboral existente en Brasil y en Argentina.

Tabla 5: Proporción de empleo protegido y no protegido. Total y por género. 2003-2009. Brasil

	Tipo de Asalariado	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009
Total	Registrados	62,55	62,36	63,53	64,05	65,64	66,74	67,89
	No registrados	37,45	37,64	36,47	35,95	34,36	33,26	32,11
Hombres	Registrados	60,68	61,13	61,82	62,71	64,62	66,04	66,78
	No registrados	39,32	38,87	38,18	37,29	35,38	33,96	33,22
Mujeres	Registrados	66,25	64,74	66,85	66,55	67,56	68,04	69,92
	No registrados	33,75	35,26	33,15	33,45	32,44	31,96	30,08

Fuente: Elaboración propia en base a PNAD

Tabla 6: Proporción de empleo protegido y no protegido. Total y por género. 2003-2009. Argentina

	Tipo de Asalariado	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009
Total	Registrados	62,55	62,36	63,53	64,05	65,64	66,74	67,89
	No registrados	37,45	37,64	36,47	35,95	34,36	33,26	32,11
Hombres	Registrados	60,68	61,13	61,82	62,71	64,62	66,04	66,78
	No registrados	39,32	38,87	38,18	37,29	35,38	33,96	33,22
Mujeres	Registrados	66,25	64,74	66,85	66,55	67,56	68,04	69,92
	No registrados	33,75	35,26	33,15	33,45	32,44	31,96	30,08

Fuente: Elaboración propia en base a EPH

Observando la tabla 5 podemos apreciar que el nivel de trabajadores desprotegidos en Brasil se encuentra en un 37,45% en 2003 con una leve tendencia a la baja hacia 2009, llegando a un 32,11% de la totalidad de los asalariados. Asimismo, no existe tanta diferencia al comparar entre hombres y mujeres, aunque cabe destacar que el descenso de la proporción de empleos no protegidos es mayor para el primer grupo que para el segundo. Respecto al caso de Argentina, de la tabla 6 se desprende la mejora en la participación del empleo registrado a lo largo del período analizado, ya que entre puntas éste se incrementa en aproximadamente un 13%, mostrando una evolución marcadamente superior al caso brasilero. Ahora bien, cuando analizamos esta situación distinguiendo en función del sexo, se puede observar que la mejora no se ha manifestado de igual manera para cada uno. Mientras que para los hombres el

crecimiento de la proporción de trabajadores que poseen aportes a la seguridad social ha sido de aproximadamente un 10%, para las mujeres el mismo ha sido de alrededor de un 5%.

La elevada participación del empleo no registrado supone un elevado nivel de precariedad laboral, es decir, con salarios más bajos y sin protecciones extra salariales como seguro por desempleo u obra social, entre muchos otros. Veamos si esto se comprueba al mirar la evolución del poder adquisitivo y la disparidad salarial.

Evolución de los salarios y disparidad salarial

El salario nominal nos sirve para dar cuenta de los incrementos –o recortes- que sufrieron los salarios a lo largo del período, pero no nos alcanzan para conocer cuál fue la evolución de la capacidad de compra de los mismos. Para esto último estudiaremos cómo fue variando el salario real de los asalariados. A su vez, miraremos qué sucedió durante el período de estudio respecto de la disparidad salarial tanto por calidad del vínculo como por sexo.

Tabla 9: Salario Nominal por tipo de asalariado. 2003-2009. Brasil

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hombres	Registrados	782	821	890	964	1.028	1.118	1.189
	No registrados	387	424	470	508	562	620	685
	Disparidad	49,49	51,64	52,81	52,7	54,67	55,46	57,61
Mujeres	Registrados	619	659	721	769	821	885	956
	No registrados	379	397	454	479	523	573	612
	Disparidad	61,23	60,24	62,97	62,29	63,7	64,75	64,02

Fuente: Elaboración propia en base a PNAD

Tabla 10: Salario Nominal por tipo de asalariado. 2003-2009. Argentina

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hombres	Registrado	891	952	1178	1429	1.804	2.227	2.573
	No registrado	406	446	535	673	863	1064	1246
	Disparidad	45,55	46,89	45,39	47,08	47,85	47,79	48,42
Mujeres	Registrado	718	774	959	1183	1400	1779	2200
	No registrado	291	310	345	427	525	638	736
	Disparidad	40,53	40,04	35,96	36,11	37,49	35,87	33,46

Fuente: Elaboración propia en base a EPH

Se puede verificar en las tablas 9 y 10, la importancia que reviste la disparidad salarial entre asalariados protegidos y no protegidos. En el 2003, para el universo de los asalariados brasileros varones, existía una diferencia entre el salario del trabajador y del no protegido de un

49,49%, o sea, los últimos cobraban en promedio la mitad que los primeros. Para las mujeres brasileras la tendencia es idéntica ya que cobraban casi un 40% menos las que contaban con un empleo no registrado. La evolución en el tiempo se mantiene en general en estos niveles, subiendo un 6% aproximadamente entre puntas, medida que no contribuye en lo absoluto a la paridad general. Para el caso argentino, la disparidad salarial entre registrados y no registrados por género presenta valores similares. Sin embargo, la tendencia muestra un achicamiento de la brecha para las mujeres y un ensanchamiento para los hombres.

En la tabla 11, que se presenta a continuación, se observa la disparidad salarial entre varones y mujeres con la intención de estudiar la brecha existente entre ambos grupos según la calidad del vínculo. Es decir que se intenta identificar cuánto ganan las mujeres respecto de los hombres dentro de los registrados por un lado, y no registrados por otro.

Tabla 11: Disparidad salarial por condiciones de contratación. 2003-2009. Brasil

Relación salarial entre mujeres y hombres.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Registrados	79,16	80,27	81,01	79,77	79,86	79,16	80,4
No registrados	97,93	93,63	96,6	94,29	93,06	92,42	89,34

Fuente: Elaboración propia en base a PNAD

Tabla 12: Disparidad salarial por condiciones de contratación. 2003-2009. Argentina

Relación salarial entre mujeres y hombres.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Registrados	80,57	81,36	81,39	82,79	77,58	79,88	85,49
No registrados	71,69	69,47	64,47	63,5	60,78	59,96	59,06

Fuente: Elaboración propia en base a EPH

En la tabla 11 podemos ver que, en Brasil, las mujeres que cuentan con empleos registrados cobran un salario aproximadamente un 20% menor que los varones en la misma condición de contratación. Esta cuestión es similar para los no registrados, pero en la evolución de los años se ve una acentuación del fenómeno, donde para el 2003 podríamos decir que el salario entre varones y mujeres para este tipo de puesto estaba equiparado y en el 2009, la brecha ascendió a más de un 10%, en detrimento de las mujeres.

En la tabla 12 podemos observar el mismo fenómeno para Argentina. Allí, la relación entre registrados es menor –cerca al 10%- y su tendencia es a la baja, aunque con excepciones. Lo contrario sucede con los no registrados que revisten una disparidad muy

elevada y que tiende al aumento, yendo desde valores cercanos al 30% para 2003 a valores que superan el 40% en 2009.

Por finalizar analizaremos el salario real, en busca de las variaciones del poder adquisitivo de los trabajadores asalariados.

Tabla 13: Evolución del salario real por calidad del vínculo según género. 2003-2009. Brasil

	Tipo de Asalariado	Salario Real por tipo de asalariado. 2001 = 100						
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hombres	Registrados	100	97,18	98,26	100,26	100,99	101,39	101,98
	No registrados	100	101,41	104,85	106,76	111,57	113,62	118,72
Mujeres	Registrados	100	98,54	100,56	101,04	101,9	101,39	103,59
	No registrados	100	96,96	103,42	102,79	106,01	107,22	108,3

Fuente: Elaboración propia en base a PNAD

Tabla 14: Evolución del salario real por calidad del vínculo según género. 2003-2009. Argentina

	Tipo de Asalariado	Salario Real por tipo de asalariado. 2001 = 100						
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hombres	Registrados	100	102	116	128	136	133	134
	No registrados	100	105	115	132	143	139	142
Mujeres	Registrados	100	103	117	131	131	132	142
	No registrados	100	102	104	117	121	117	117

Fuente: Elaboración propia en base a EPH

Como podemos ver a través del salario real, la tendencia en Brasil -a diferencia de Argentina- tiende al mantenimiento del poder adquisitivo de los trabajadores. Se puede ver una diferencia considerable para los asalariados no registrados, los cuales tienen un aumento real en su poder adquisitivo en sus salarios, de un 18,72% para los hombres y de un 8,30% para las mujeres. Pero esta situación no dista de seguir siendo preocupante porque -como se dijo más arriba- la disparidad salarial se mantiene y lo mismo sucede con las disparidades por la forma de contratación. De modo que, aunque las mujeres hayan recibido un 8,30% de aumento, los hombres más que duplicaron esa variación, empeorando la brecha por género.

En el caso Argentino, que se observa en la tabla 14, la situación es distinta. Dentro del grupo de hombres, la evolución fue más favorable para los desprotegidos que para los protegidos, ya que los salarios reales de primeros crecen un 10% más que los de los segundos. En cambio, dentro del grupo de mujeres, el salario real de las protegidas evoluciona similar al de los hombres no registrados y el de las no registradas apenas alcanza un 17% de aumento. Sin embargo, cabe resaltar que el universo de mujeres con empleo protegidos goza de un

mayor aumento que el grupo de hombres protegidos. Lo contrario sucede con el grupo de los no protegidos.

Conclusiones

Como se demostró anteriormente, el mercado de trabajo se ha comportando de manera favorable a lo largo de estos años para ambas naciones. La tasa de empleo ha crecido alrededor del 3% en los dos casos, al tiempo que se ha experimentado un descenso de la tasa de desempleo – aunque esto último es marcadamente superior en el caso argentino-. Ahora bien, el objetivo del presente trabajo es intentar identificar si estas mejoras de cantidad fueron acompañadas por avances en términos de calidad. Una de las variables más importantes que permiten dar cuenta de este fenómeno es la calidad del vínculo. De esta manera podemos observar que tanto para Brasil como para Argentina hay un descenso de la proporción de puestos de trabajo no protegidos. No obstante, dicha evolución es más favorable para el segundo caso, en tanto desciende alrededor de un 13%, mientras que el primero lo hace sólo en un 5%. Asimismo, esta mejora no se da en magnitudes iguales entre varones y mujeres. En la experiencia brasilera, la proporción de hombres que no reciben aportes a la seguridad social desciende un 6%, al tiempo que dicho porcentaje es aproximadamente del 4% para las mujeres. En el caso argentino, este último grupo verifica una mejora marcadamente superior a los hombres, en tanto descienden en un 15% y 10% respectivamente.

Si bien la proporción de trabajadores que no son protegidos se ha ido achicando a lo largo de los años estudiados, para el 2009 más del 30% de los asalariados en ambos países poseen trabajos precarios. En virtud de esto, es importante analizar entonces cuál es la disparidad salarial que existe entre los dos grupos al interior de los ámbitos nacionales. En relación a esto, el desempeño del país brasilero no ha sido muy favorable en tanto se ha incrementado la diferencia entre lo que cobra un trabajador protegido del que no, tanto para el caso de los hombres como para las mujeres. Para el primer grupo, el incremento fue de aproximadamente un 8%, al tiempo que para el segundo fue de 3%. Por otro lado, el caso argentino presenta, parcialmente, una mejor evolución, en tanto la disparidad disminuye para las mujeres un 7%, aunque los hombres no presentan la misma suerte, en tanto la diferencia entre lo que gana un trabajador protegido y uno que no lo es crece en un 3% aproximadamente.

Por último, al estudiar la evolución entre puntas del poder adquisitivo de los trabajadores, Brasil verifica un nivel prácticamente similar tanto para hombres como para las mujeres.

Argentina muestra una marcada diferencia en este aspecto en tanto el salario real crece más de un 30% en casi todos los casos, con excepción de las mujeres no protegidas.

Teniendo en cuenta el conjunto de las variables analizadas hasta acá, se puede concluir que la evolución de las condiciones de empleo en Argentina han sido más favorables que para el caso brasileiro. Cabe destacar que esto no implica afirmar que los asalariados argentinos posean mejores condiciones en términos absolutos, sino que dichas variables han evolucionado más rápido a lo largo de estos años. Sin embargo, queda pendiente para futuras investigaciones realizar un estudio que permita profundizar el abordaje de las condiciones de empleo, contemplando si dicha situación es suficiente o alcanza para mejorar la calidad de vida de la población. A su vez, esto implicaría ampliar el análisis incluyendo la situación que presenta la estructura económica de cada país.

Metodología

La fuente de información que se utilizó para el presente trabajo es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), en su versión continua, elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Esta encuesta se desarrolla principalmente en los ámbitos urbanos de nuestro país, excluyendo las zonas rurales, las cuales además no son representativas en la muestra. Asimismo, hasta el tercer trimestre de 2006 la encuesta se llevaba a cabo en 28 aglomerados de nuestro país, sin embargo a partir del año 2006 se incorporan tres regiones más (San Nicolás-Villa Constitución, Viedma-Carmen de Patagones y Rawson-Trelew). Para evitar los problemas de comparabilidad que introduce esta modificación, se han excluido del análisis estos aglomerados, utilizando entonces para todos los años los 28 aglomerados originales.

Para el cálculo del salario, la variable utilizada fue el ingreso de la ocupación principal, en tanto se trata del ingreso "de bolsillo" que perciben los trabajadores. Con el fin de realizar la medición en términos reales, se procedió a deflactar el salario nominal por el índice de precios al consumidor. Ahora bien, en función de que la intervención al INDEC llevada a cabo a fines de 2006 ha provocado desconfianza acerca de la credibilidad del mencionado índice, éste sólo fue utilizado hasta fines de 2005. Por lo tanto, a partir de 2006 se utilizó el índice siete provincias confeccionado por el CENDA. De esta manera, se procedió a realizar un empalme "hacia atrás" entre ambos índices para salvar los problemas de comparabilidad.

Para el estudio de la estructura ocupacional y salarios nominales en Brasil se utilizó la "Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilio" (PNAD), confeccionada por el "Instituto Brasileiro

de Geografía e Estadística" (IBGE). La otra encuesta disponible en dicho país para el estudio de las características laborales es la "Pesquisa Mensual de Emprego" (PME), la cual la hemos desestimado para nuestro análisis dado la baja representatividad que tiene con respecto al total de la sociedad brasilera, ya que se restringe sólo a las zonas metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Sao Paulo y Porto Alegre.

La PNAD parte de la premisa de realizar una Encuesta Nacional desde sus principios en 1967. Por esta razón, se considera que tiene mayor grado de comparación con respecto a la EPH que se utiliza para Argentina, ya que esta última representa a más del 60% de la población.

La mencionada encuesta se releva de manera anual, en el mes de Septiembre. Este aspecto es fundamental a la hora de realizar la comparación con la EPH. Existen variables que por esta forma de relevamiento se pueden tomar como representativas a nivel anual, como por ejemplo la escolaridad o el nivel educativo. Pero para las variables que utilizaremos en este trabajo, existe el inconveniente de que la encuesta no sería representativa a nivel anual, como por ejemplo el salario o el nivel de ocupación. Por esta razón en el momento de realizar las comparaciones, en la EPH deberíamos utilizar el tercer trimestre (dado el relevo mensual y su exposición de los datos trimestral), ya que el mismo contiene a los meses de Julio, Agosto y Septiembre. Pero, dada la falta de relevamiento en la EPH del tercer trimestre de 2007, decidimos hacer la comparación con el cuarto trimestre, ya que es el que mejor representa los movimientos del tercer trimestre, surgiendo esto del ejercicio de comparar segundo trimestre y cuarto trimestre contra la evolución del tercer trimestre.

A partir de 2004 en la PNAD se incluyen las zonas rurales de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará y Amapá. Dichas zonas se obviarán de la muestra que utilizaremos para la presente investigación, dado que la EPH no releva zonas rurales, y los datos no serían compatibles para su comparación.

Bibliografía

Baumann (2001), "Brasil en los 90. Una economía en transición.", Revista de la CEPAL 73

Basualdo, E (2004): "Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial". FLACSO/Página 12, Buenos Aires.

Beccaria L., J. Carpio y A. Orsatti, (1999), "Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico".

Beccaria, L. (2005), "Mercado de trabajo y equidad en Argentina", En Neffa y Boyer (comp.): La economía argentina y su crisis (1976 - 2001): visiones institucionalistas y regulacionistas, Editorial Prometeo.

- CENDA (2004), "Las consecuencias económicas del SR. Lavagna: dilemas de un país devaluado, Tendencias de la economía actual", Documento N° 01.
- CENDA (2010), "La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010", colección Cara o Ceca, Editorial Atuel, Buenos Aires.
- Devoto, F. y B. Fausto (2004), Argentina Brasil 1850-2000. Un ensayo de historia comparada, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Diamand, Marcelo (1972), "La estructura productiva desequilibrada y el tipo de cambio", en Desarrollo Económico, nro. 45, vol. 12, Buenos Aires.
- Fausto, B. (2003), Historia concisa de Brasil, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Ferrer, Aldo (1969), "Desarrollo industrial y sector externo", en Torcuato Di Tella y Tulio Halperín Donghi (compiladores), Los Fragmentos del Poder- De la oligarquía a la poliarquía argentina, Buenos Aires, Ed. Jorge Alvarez.
- Furtado, C. (1959), Formação Econômica do Brasil. Nacional, São Paulo.
- Graña, J. y D. Kennedy, (2008a), "El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos treinta años" en el IV Coloquio Internacional "América Latina: escenarios del nuevo siglo. Nuevos desafíos y horizontes de transformación" Sociedad de Economía Política y Pensamiento Crítico Latinoamericano, Buenos Aires, Octubre.
- Graña, J.M. y D. Kennedy (2008b), "Salario Real, Costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación", Documento de Trabajo N° 12, CEPED – IIE – UBA, Buenos Aires.
- Gremaud, A., Azevedo Maruques de Saes, F. y R. Toneto Junior (1997), Formação economica do Brasil, Editora Atlas S.A, San Pablo.
- Iñigo Carrera, J. (2008), El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia, Editorial Imago Mundi, Buenos Aires
- Kicillof A. y C. Nahón (2009), "Crisis mundial y transformación en la estructura productiva: de la "edad de oro" a la transnacionalización del capital", Documento de trabajo n°9, CENDA, Abril
- Lindenboim, Javier, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2007), "[Ocupación, salarios y productividad: contenido de la distribución funcional del ingreso. Aplicación al caso argentino en el período 1993 – 2005](#)", V Congreso Latinoamericano de Sociología del trabajo (ALAST), Montevideo, abril.
- Paiva de Abreu, M. (2000), "The brazilian economy, 1945-1964", Texto para discussao 414 y "The brazilian economy, 1928-1980" (433), Departamento de Economia, PUC, Rio de Janeiro.
- Piqué, P. (2010), Argentina y Brasil: pasado, presente y perspectivas, Documento de trabajo 14, CEPED-FCE-UBA, Buenos Aires, Diciembre.
- Pok, C (1992) "Precariedad laboral: Personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo", presentado en el 1º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo "Reestructuración económica y reforma laboral", Mayo, Buenos Aires.
- PREALC (1978): "Sector informal. Funcionamiento y políticas", OIT, Santiago, Chile.
- Salvia, A (2007), "Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica. Un campo abierto a la investigación social y al debate político", en Salvia A. y Chávez Molina E. (Coord.) (2007) Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Tokman, V (2001) "De la informalidad a la modernidad", OIT, Santiago, Chile.