

EL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO EN UN CONTEXTO DE AJUSTE Y FLEXIBILIZACIÓN

Luis Beccaria

UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO (UNGS)

Es Licenciado en Economía por la UBA y Doctor en Economía por la Universidad de Cambridge. Es Investigador Docente en el Instituto de Ciencias de la UNGS. Es también profesor en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA donde dicta cursos de posgrado. Sus áreas de investigación son el análisis del mercado de trabajo, la distribución del ingreso, pobreza y las políticas laborales y sociales. Actualmente es profesor Consulto del área de Economía.

E-Mail: labeccari@gmail.com

ORCID: 0000-0003-1859-8576

Ana Laura Fernandez

UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO (UNGS)

Es economista y Magíster en Ciencia Política y Sociología. Su área de investigación son los temas relacionados con el mercado de trabajo, la pobreza y la distribución del ingreso. Es docente en distintas universidades nacionales, entre ellas la UNGS, la UBA y la UNTREF.

E-Mail: afernand@campus.ungs.edu.ar

ORCID :0000-0003-3616-5619

RESUMEN

En el artículo se realiza un análisis de la evolución de las principales variables laborales durante el primer año de la presidencia de J. Milei, relacionándola con las medidas de política económica más significativas que tomó el nuevo gobierno, marcando en muchos aspectos un quiebre importante con respecto a períodos previos. Se discuten, a su vez, las reformas claves implementadas y proyectadas en materia de regulación laboral.

Palabras clave: mercado de trabajo – políticas de ajuste – reforma laboral

ABSTRACT

This article analyzes the evolution of the main labor variables during the first year of J. Milei's presidency, relating them to the most significant economic policy measures adopted by the new government, which in many ways marked a significant departure from previous periods. The article also discusses the key reforms implemented and planned in the area of labor regulation.

Keywords: labor market – adjustment policies – labor reform

INTRODUCCIÓN

El gobierno que asumió en diciembre de 2023 lo hizo luego de ganar las elecciones con una campaña que –en lo económico- planteó la lucha contra la inflación a través de la reducción del gasto público y la retirada del Estado en sus funciones de regulación de la economía como sus principales banderas. Así, encaró tempranamente una fuerte reducción del gasto público cuyas características, lejos de intentar morigerar su efecto distributivo negativo, los exacerbó en tanto se materializó en gran parte a través de reducciones de las jubilaciones, los salarios estatales y de recortes en áreas sociales. Incluso, el ajuste fiscal, sin precedentes al menos en cuanto a la velocidad, fue acompañado de una política salarial restrictiva a través de la limitación de los aumentos negociados colectivamente, así como de la implementación de medidas impositivas regresivas. A su vez, no ha aparecido ni en lo discursivo la preocupación por los efectos distributivos y sobre las condiciones de vida de la población del ajuste.

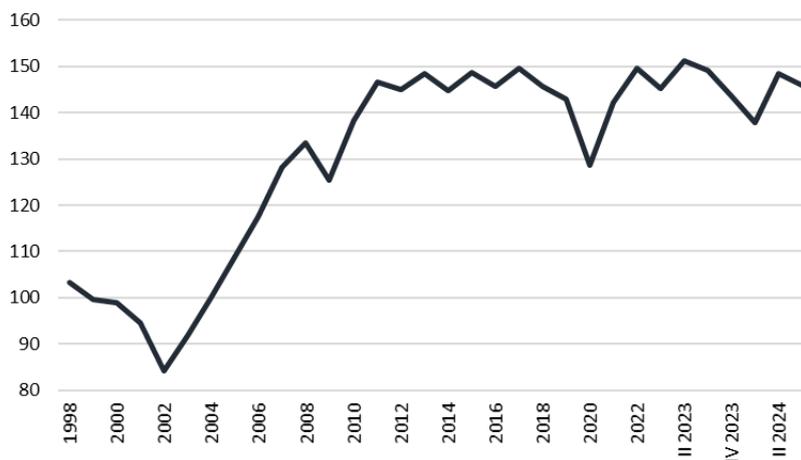
Desde la perspectiva regulatoria se encaró una reforma radical de la legislación laboral, que fue resistida y en parte dilatada. Así, la reforma por decreto fue judicializada, pero luego en parte implementada a través de la llamada “Ley bases”. Aquellos puntos –y otros en pos de la flexibilización del mercado laboral- que no fueron incluidos en la ley, forman parte de un proyecto que está comenzando a circular.

Este artículo se propone realizar un análisis de la situación del mercado de trabajo en el último año y discutir los cambios legislativos que se están implementando. Para ello en la próxima sección se caracteriza la situación laboral a finales del año 2023 y algunas tendencias previas. En el apartado que sigue se discuten las principales medidas de política adoptadas por el nuevo gobierno. En la cuarta se analizan la dinámica laboral durante el primer año de gestión y los cambios regulatorios implementados en el ámbito laboral. El último apartado cierra con algunas conclusiones.

EL MERCADO DE TRABAJO A FINES DE 2023 Y LAS TENDENCIAS PREVIAS

El retorno a la flotación del tipo de cambio a fines de 2001, luego del fin del régimen de Convertibilidad, trajo consigo una depreciación significativa del peso, parte de la cual impactó inmediatamente en los precios internos y aceleró la inflación. Los ingresos laborales reales se vieron directamente afectados, cayendo alrededor de 30% entre fines de 2001 y de 2002. En esa coyuntura la contracción del PBI fue significativa (10% en 2002) no sólo porque esa reducción del poder adquisitivo de los ingresos contrajo marcadamente el consumo, sino también porque el clima general de inestabilidad y profunda incertidumbre también afectó negativamente a las inversiones (Gráfico N°1). Se produjo, consecuentemente, un aumento del desempleo abierto que alcanzó el 25% a fines de 2002.

Gráfico N°1. Evolución del Producto Interno Bruto a precios constantes. 1998-2004.
Índice Base 2004=1



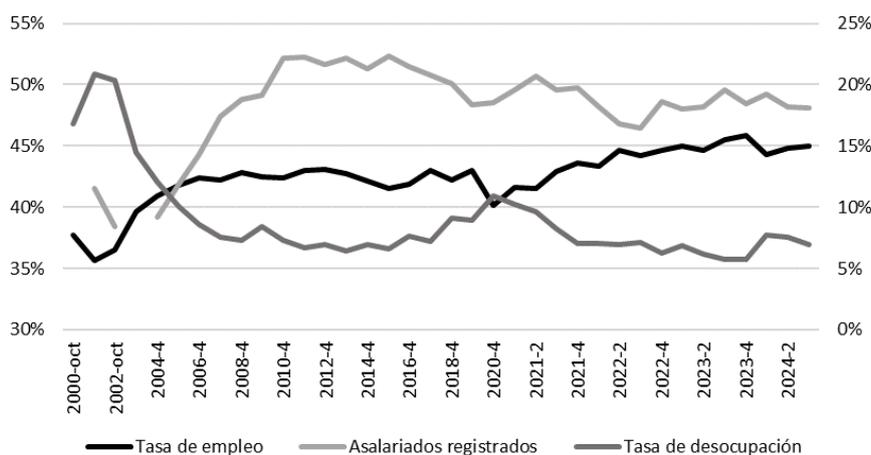
Fuente: Cuentas Nacionales - INDEC

A medida que el tipo de cambio se fue estabilizando como consecuencia de distintas políticas (intervención del Banco Central en el mercado de cambio y limitaciones a la liquidez),¹ el impacto de la devaluación sobre los precios internos comenzó a diluirse ya a fines de 2002. Precisamente, la fuerte recesión facilitó que la traslación de la devaluación a los precios resultase menor que en otros episodios, lo cual posibilitó un incremento del tipo de cambio real, que ya se había duplicado hacia mediados de ese

¹ En diciembre de 2001 se limitó la extracción de depósitos bancarios que, con ciertas flexibilidades, estuvo presente hasta enero de 2003.

año. Los impuestos a las exportaciones y la administración de los precios de los servicios públicos también colaboraron a que menguase el efecto inflacionario de la devaluación.

Gráfico N°2. Tasa de empleo, tasa de desocupación y participación de los asalariados registrados. 2000-2024. En porcentajes.

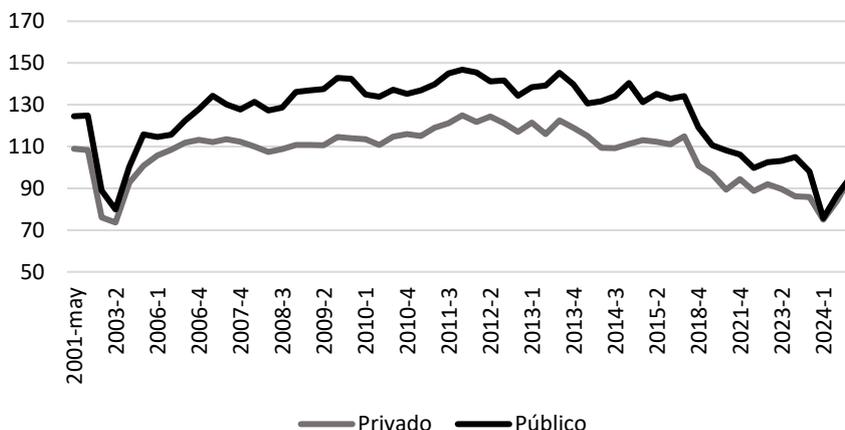


Fuente: EPH-INDEC

Con la desaceleración de la inflación los salarios reales detuvieron su caída y luego comenzaron a subir durante la segunda parte de 2002. Este último proceso fue inicialmente favorecido por las políticas de ingresos desplegadas en ese año y en 2003.² Impulsado por la leve recuperación de las remuneraciones y por cierto efecto del plan de transferencias monetarias Jefes y Jefas de Hogares Desocupados (PJJHD), el PIB inicia su recuperación en 2003. Esta dinámica fue favorecida por cierto grado de re - sustitución de importaciones derivado de la elevación del tipo de cambio real. Las exportaciones también se expandieron a medida que los mercados mundiales de materias primas mejoraron, un proceso que benefició a muchos países de la región.

² El Gobierno estableció aumentos salariales nominales de monto fijo como una forma de compensar parte de la erosión experimentada por los ingresos reales en los meses anteriores; tal medida reconoció que el alto desempleo hacía imposible que la negociación colectiva pudiera conducir a una mejora de los salarios reales.

Gráfico N°3. Evolución del poder adquisitivo de las remuneraciones de los asalariados registrados. 2001-2024. Índice base III-2023=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de INDEC y CIFRA (2023)

La respuesta del empleo al crecimiento fue muy elástica, especialmente durante 2003 y 2004, principalmente como consecuencia de la importante capacidad ociosa existente en 2002 en la mayoría de los sectores productivos. El desempleo se redujo del pico del 25% de 2002 a menos del 10% al inicio de 2007. El aumento del empleo global fue acompañado por el de la participación de los asalariados formales, que pasó del 56% del total de empleados en 2003 al 67% en 2017.

El crecimiento económico se aceleró durante los años siguientes como consecuencia principalmente a la expansión del consumo asociada al sostenido aumento de las remuneraciones reales favorecido por la caída del desempleo, la extensión de la negociación colectiva y la política de mejora del salario mínimo.³ Entre 2002 y 2007, las remuneraciones de los asalariados privado crecieron 48% (8% anual).⁴ Las mejoras en las jubilaciones también contribuyeron a elevar los ingresos de los hogares.

La expansión económica, y en particular los aumentos salariales, no enfrentaron la habitual restricción cambiaria; por el contrario, se verificó en un marco de creciente

³ Cabe aclarar que la relación entre la evolución del salario mínimo y los salarios de convenio no es clara. Durante la primera etapa de recuperación, el aumento de los salarios mínimos y de convenio reflejó los aumentos por decreto. Más adelante, los salarios mínimos se negociaron con posterioridad a la ronda de negociaciones colectivas, convalidándolas (Beccaria et al., 2020).

⁴ Esta variación surge de los datos de la EPH del INDEC (utilizado para computar los datos del Gráfico 3). Otra fuente usualmente empleada es el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) –que elabora el Ministerio de Trabajo–; según estos datos, las remuneraciones de los asalariados privados registrados crecieron 31% (5.7% anual) entre esos años.

estabilidad macroeconómica. Efectivamente, fueron mejorando las cuentas externas como consecuencia, principalmente, a los fuertes aumentos del valor de las exportaciones (casi se duplicaron entre 2002 y 2007) resultado, a su vez, del comportamiento de las cotizaciones internacionales de las commodities.

Otro factor que contribuyó a ese desempeño del sector externo fue la depreciación del dólar frente a otras monedas registrada durante este período que mejoró aún más el tipo de cambio real de Argentina frente a muchos de sus socios comerciales. Los efectos del default de la deuda externa declarado a fines de 2001 y las ventajosas negociaciones posteriores también contribuyeron a esa situación. Este panorama del sector externo permitió que el tipo de cambio se mantuviese estable, comportamiento que contribuyó a una baja inflación.

También hubo una paulatina mejora de las cuentas fiscales derivada primordialmente de aumentos en los ingresos tributarios, –comportamiento liderado por el incremento en los impuestos al comercio exterior– y no obstante la continua expansión de las erogaciones.

Una situación macroeconómica estable condujo, asimismo, a la expansión de las inversiones.

Sin embargo, la dinámica macroeconómica enfrentó dificultades a partir de 2007, lo cual se reflejó principalmente en la aceleración de la inflación, presionada por incrementos de la demanda agregada impulsada por las mejoras de las remuneraciones y de políticas expansivas. No obstante este más acelerado crecimiento de los precios, el salario real siguió aumentando, al menos hasta 2012.

Para enfrentar el alza de precios, el Banco Central asumió un rol activo en el mercado cambiario, permitiendo ajustes en el tipo de cambio nominal menos intensos que el crecimiento promedio de los precios internos, lo que llevó a una apreciación del peso. Los niveles extraordinarios de los términos de intercambio (los más altos del período bajo análisis) permitieron que, a pesar de esa situación, la economía no enfrentase dificultades externas durante algunos años. El congelamiento de las tarifas de los servicios públicos y combustibles fue otra de las políticas seguidas para contener la inflación.

Pero a medida que se aceleró la apreciación del peso las cuentas externas se fueron complicando al compás de la expansión de las importaciones de bienes y servicios. El

saldo corriente pasó a cifras negativas en 2010 y enfrentó aún más dificultades a partir de 2013. Finalmente, en 2014 se implementó una importante devaluación del peso que sin embargo se trasladó rápida y plenamente a los precios, haciendo que su valor real volviera a caer rápidamente. Las reservas en el Banco Central se contrajeron marcadamente lo que obligó a profundizar el racionamiento de divisas que se había implementado a finales de 2011 inicialmente a través de medidas de administración del comercio y luego con restricciones a la adquisición de divisas para ahorro y la incorporación de impuestos a los pagos en divisas. (Beccaria y Maurizio, 2017; Wainer, 2018)

En ese contexto, las remuneraciones dejaron de crecer en 2012 mientras que el empleo total se desaceleró desde 2008. La cantidad de puestos asalariados formales continuó creciendo, pero fundamentalmente por el componente público, ya que el privado también se expandió a una tasa reducida desde 2011.

Ante las dificultades que se venían acumulando en los planos fiscales y externo, el gobierno que asumió a fines de 2015 devaluó el peso. La inflación se aceleró, no sólo por efecto del ajuste cambiario sino también por un aumento en las tarifas de los servicios públicos que, estaban congeladas desde 2003. En consecuencia, el salario real cayó 7% en 2016. Este factor, y el panorama macroeconómico general inestable, especialmente la continuidad de la difícil situación de las cuentas externas, llevaron a una contracción del PIB.

La economía mostró una recuperación a lo largo de 2017, acompañada de una merma de la inflación (aún a niveles elevados, del 27%), aunque los salarios sólo crecieron un 1% y el desempleo se redujo levemente. Sin embargo, hacia principios del año siguiente se inicia un proceso de reducción del nivel de actividad que se extendió también (aunque a una tasa menor) durante 2019 y que estuvo asociado a devaluaciones más intensas y a las políticas contractivas dirigidas a contener los desajustes de las cuentas fiscales y externas que persistieron, y crecieron, a lo largo de ambos años. La contracción del PIB fue de 2.6% en 2018 y 2% el año siguiente. A pesar de ellas, subsistieron los desajustes fiscales y externos, y la inflación fue del 56% (2018) y 36% (2019)

En ese contexto, el desempleo superó en 2019 el nivel del 9% y se acentuó la caída de la cantidad de puestos formales mientras que se expandió significativamente la de

trabajadores por cuenta propia; en menor medida también creció la cantidad de asalariados no registrados.

Pero quizás la dinámica más preocupante que se verificó en esta fase en el plano laboral fue la fuerte merma de las remuneraciones reales de los asalariados privados, que cayeron 17% entre principios de 2018 y fines de 2019 de acuerdo a datos de la EPH (11% según datos del SIPA). Los niveles correspondientes a este último momento eran 20%, o 16%, inferiores a los del promedio del año 2013 según cada una de las fuentes de datos. El salario mínimo, por su parte, había perdido más de un tercio de su valor real desde su registro máximo a fines de 2011.

La pandemia irrumpió, entonces, en este difícil cuadro económico y laboral. Las medidas de aislamiento derivan en una rápida, y muy marcada, disminución del nivel de actividad (la contracción más intensa de la que se tenga registro) y una caída del empleo, especialmente entre los trabajadores informales –independientes y asalariados no registrados.

El PIB revirtió la caída ya a mediados de 2020, a medida que se relajaban las restricciones a la movilidad, y creció sostenidamente hasta el segundo trimestre de 2022, cuando alcanzó un nivel similar (2% inferior) al del máximo anterior (del IV de 2017). Durante el año siguiente mostró un comportamiento zigzagueante, con una tendencia levemente decreciente.

La expansión de la producción agregada se verificó en un entorno macroeconómico general que siguió mostrando serias dificultades. A lo largo de los años 2021-2023 la inflación enero – diciembre fue elevada y creciente: 51% en el primero de esos años, 95% en 2022 y del 148% en 2023 (hasta noviembre). Las cuentas públicas registraron déficits elevados y el manejo del tipo de cambio continuó orientado a reducir la presión inflacionaria. Ello derivó en atrasos del tipo de cambio real comercial, estrictos controles cambiarios y brechas entre las cotizaciones de los dólares oficial y de los informales del 100%. La sequía de 2023 complicó aún más el frente externo y también fiscal al reducir los ingresos derivados de las retenciones a las exportaciones (la brecha llegó a un máximo que casi duplicó ese valor hacia finales de ese año). Incluso, hacia la mitad del año, y en vísperas del proceso electoral, se establecieron medidas para reforzar los ingresos de la población que derivó en la agudización de las dificultades fiscales y aceleró la inflación aún más.

La continua recuperación del PIB post COVID estuvo acompañada por una tendencia creciente del empleo; inicialmente lo hicieron de manera más marcada las ocupaciones no asalariadas y asalariadas informales, que habían sido las más afectadas durante los meses de mayores limitaciones. El empleo total se expandió hasta más allá de la mitad de 2023, proceso en el que no se muestran diferencias marcadas entre la dinámica de las ocupaciones formales e informales. Hacia el final del 2023 se estanca tanto el empleo total como el formal.

Aún durante un período de eleva inflación, las remuneraciones reales que se habían alcanzado a fines de 2019 –que era un nivel sumamente reducido en términos históricos dada la fuerte caída registrada desde 2017–se mantuvieron aproximadamente constantes hasta los últimos meses de 2023.

De la descripción anterior se deduce que, al momento del cambio de autoridades a fines de 2023, la economía argentina enfrentaba serios problemas económicos, como una muy elevada inflación, un marcado desequilibrio fiscal, una elevada deuda pública. Ésta implicaba un stock significativo de bonos emitidos en el mercado doméstico y en el mercado internacional, así como compromisos con el FMI (y en menor medida, otros organismos). Estos últimos implican un calendario muy exigente de pagos internacionales para los próximos años que plantean un escenario más complejo aún si se tiene en cuenta que las crecientes dificultades del frente externo llevaron a que las reservas netas resultasen negativas por un monto significativo.

En cuanto al mercado de trabajo, a fines de 2023 persistían muchos de los rasgos principales que venían caracterizándolo en los últimos años, como un desempleo moderado aun cuando la informalidad resultaba elevada–alrededor del 47% del empleo consistía en ocupaciones asalariada registradas–. Ello reflejaba un casi estancamiento de mediano plazo de la cantidad de esos puestos formales. Más preocupante aún, las remuneraciones reales habían permanecido a un nivel sumamente reducido, especialmente desde 2018, con lo cual el nivel de noviembre de 2023 era 24% inferior al de 2017 (13% según SIPA) y entre 28% y 20% por debajo del máximo de 2013 de acuerdo a cada una de las fuentes

El bajo nivel del poder de compra de los ingresos del trabajo, junto con otros factores como la dinámica de los haberes medios jubilatorios, fue un factor preponderante en la

explicación de los elevados niveles de pobreza de los últimos años: la proporción de personas pobres por ingresos ha estado alrededor del 40% desde mediados del 2019.

Una forma de analizar esta conexión es examinar el fenómeno del trabajador pobre, que se refiere a la insuficiencia de los ingresos laborales para garantizar a los ocupados la posibilidad de adquirir la canasta básica total correspondiente a sus características de sexo y edad, cuyo valor opera como umbral de pobreza. Desde 2019 la proporción de todos los trabajadores que se encuentran en esta situación su ubica por encima del 20%, superando el 25% durante la crisis de la pandemia. En el cuarto trimestre de 2023, sin embargo, el incremento de los precios implicó un aumento de este indicador, que alcanzó al 29,4%.

PRINCIPALES MEDIDAS ADOPTADAS POR EL NUEVO GOBIERNO

El nuevo gobierno que asumió en diciembre de 2023, en el contexto de las dificultades económicas arriba mencionadas, implementó rápidamente diversas medidas que tuvieron inmediato efecto sobre el nivel de actividad y los ingresos reales. El importante aumento del valor de la divisa (del 120%) se trasladó rápidamente a los precios, duplicando la inflación mensual que trepó al 25,5% en diciembre y continuó muy elevada en los meses siguientes. Como se verá, esta aceleración de los precios afectó fuertemente a los ingresos reales de los hogares especialmente en esos meses. Ello resultó de la conjunción de varios factores; por un lado, las dificultades en el difícil contexto general de poner rápidamente en marcha las negociaciones colectivas, así como la decisión de no ajustar el salario mínimo. Por otro lado, de decisiones explícitas de las nuevas autoridades de reducir los ingresos reales de los asalariados del sector público y de los jubilados y pensionados. En este último caso, el nuevo deterioro fue consecuencia de la puesta en marcha de un esquema de actualización de los haberes en el que intervienen, con rezago, la tasa de inflación, pero también el crecimiento de los salarios.

Algunas de estas medidas fueron implementadas con el objetivo de realizar un fuerte ajuste fiscal, basado en la reducción de gasto público. La señalada caída de las jubilaciones y pensiones fue el factor más importante, y explica el 25% de la disminución del gasto corriente del Sector Público Nacional entre 2024 y 2023. A esto se suma un 12% explicado por la reducción en el gasto destinado a remuneraciones. Otras de las fuentes de la baja del gasto fue el acotamiento de los subsidios a los servicios públicos, la casi suspensión de toda obra pública financiada por el gobierno nacional y la también

mencionada licuación de los salarios de los trabajadores estatales. Asimismo, se redujo en alguna medida la cantidad de trabajadores estatales. Incluso, hacia la segunda mitad de 2024 el gobierno planteó un tope a los aumentos salariales negociados en paritarias, que de ser superado implicaría la no homologación del acuerdo por parte de la Secretaría de Trabajo, dificultando la implementación de los aumentos.

La fuerte reducción de las remuneraciones y del gasto público derivó en una importante caída inicial de la actividad económica que profundizó la tendencia recesiva. Derivado de la contracción del consumo privado –asociado fundamentalmente a la caída de los ingresos– así como del gasto público, el PIB del primer semestre de 2024 se contrajo 5% respecto del tercero del año previo y volvió a contraerse en el segundo trimestre en 1.2%. La merma de las inversiones contribuyó también a esta evolución experimentada en la primera parte del año. Cabe señalar, sin embargo, que la intensidad de la caída del PIB estuvo moderada por el fuerte incremento del sector agropecuario, que durante el 2023 había sido afectado por la sequía.

Los sectores más golpeados fueron la construcción, la industria manufacturera, el comercio, la intermediación financiera y los servicios personales. Sólo se observa resultados positivos en la agricultura (en comparación con un 2023 signado por la sequía) y en otras actividades primarias.

Luego de alcanzar el mencionado pico de 25,5% en diciembre de 2023, la tasa de inflación comenzó a descender lentamente. Perforó el piso de los dos dígitos en abril y llegó al 2.4% en noviembre, cuando acumuló un incremento interanual de 166%; en enero de 2025 alcanzó el 2.2%.

En consonancia con la recuperación de los ingresos reales de los hogares (ver próxima sección) y de las jubilaciones y pensiones asociadas al descenso de la inflación, la actividad económica volvió a crecer a partir del tercer trimestre de 2024. Este incremento se verificó de manera heterogénea entre las diferentes ramas de actividad, aunque tuvo entre sus principales fuentes la fuerte expansión de la producción agropecuaria relativa a los bajos niveles previos resultantes de la sequía.

EL MERCADO DE TRABAJO BAJO EN NUEVO GOBIERNO

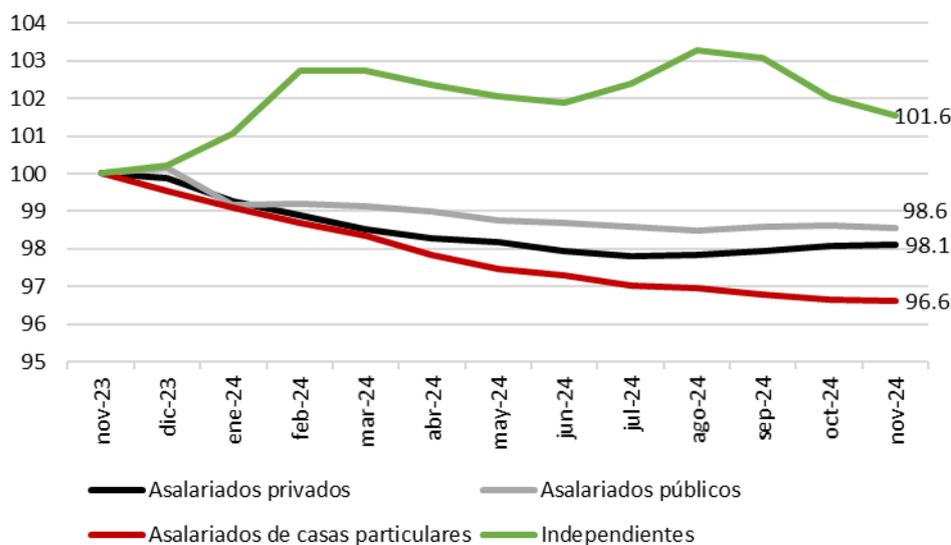
PRINCIPALES RASGOS DE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

Durante los tres primeros trimestres del año 2024 la tasa de actividad (es decir, la proporción de la población total que trabaja o busca trabajo) permaneció relativamente estable, acompañada por una leve contracción de la tasa de ocupación, que llevó a un incremento del desempleo (el porcentaje de la población económicamente activa que busca trabajo) que alcanzó el 7,7% en el primer trimestre para luego descender al 6,9%, un punto más alto que la tasa correspondiente al mismo período del año anterior. Así, la elasticidad del desempleo frente a la continua caída de la actividad económica parece haber sido relativamente baja. Como contraparte se observa un aumento de más de dos puntos porcentuales en la subocupación, lo cual da cuenta de un ajuste por horas trabajadas antes que por puestos de trabajo. Este ajuste por horas trabajadas fue más veloz entre los asalariados registrados, que muestran la mayor caída interanual en el primer trimestre, para luego recuperar, aunque en el tercer trimestre de 2024 siguen con jornadas menores a las de 2023. Para los asalariados no registrados el ajuste horario sucedió en el segundo trimestre con más fuerza, al igual que entre los trabajadores por cuenta propia. En cuanto a la presión que enfrenta el mercado laboral, el aumento de la tasa de subocupación demandante (personas que trabajan menos de 35 horas semanales y buscan trabajar más horas) estuvo acompañada por un incremento en la proporción de personas ocupadas plenas que también buscan trabajar más horas o cambiar de empleo.

El aumento del desempleo no fue homogéneo, sino que afectó de manera significativamente más marcada las mujeres y, en particular, aquellas con entre 14 y 29 años (entre quienes la tasa de desempleo aumentó 3,4 puntos porcentuales) seguidas por los varones jóvenes (con un incremento de 1,7 puntos). Cabe destacar que esta dinámica de las principales tasas del mercado de trabajo sucedió de la mano de una pérdida en términos de calidad, al aumentar la informalidad, esto es, puestos más precarios y sin cobertura de la seguridad social. En efecto la proporción, en el empleo total, de los puestos asalariados registrados cayó casi 1% entre los terceros trimestres de 2023 y 2024. En contrapartida se observa un incremento similar en el peso de los trabajadores no asalariados, mientras que no muestra cambios el correspondientes a los asalariados no registrados.

El empleo formal privado, según información del SIPA,⁵ venía disminuyendo desde agosto de 2023, caída que se aceleró desde diciembre; así entre noviembre de ese año, y agosto de 2024 la contracción fue de 2.%. En este mes se detuvo la reducción y comenzó un lento crecimiento, que fue del 0.2% hasta noviembre. Ello implicó que entre los meses de noviembre 2023 y 2024 se perdiesen 186 mil puestos de trabajo formales. De ellos, 120 mil correspondieron a ocupaciones del sector privado y 16 mil del servicio doméstico. Pero también se perdieron 50 mil posiciones de sector público. Esto es, a diferencia de años anteriores, el empleo público no funcionó como contrapeso a la pérdida de empleos privados, sino que contribuyó a la contracción agregada. En el ámbito nacional, fue blanco de ataques tanto discursivos como en los hechos de la mano de exámenes de idoneidad, no renovación de contratos temporarios y retraso salarial.

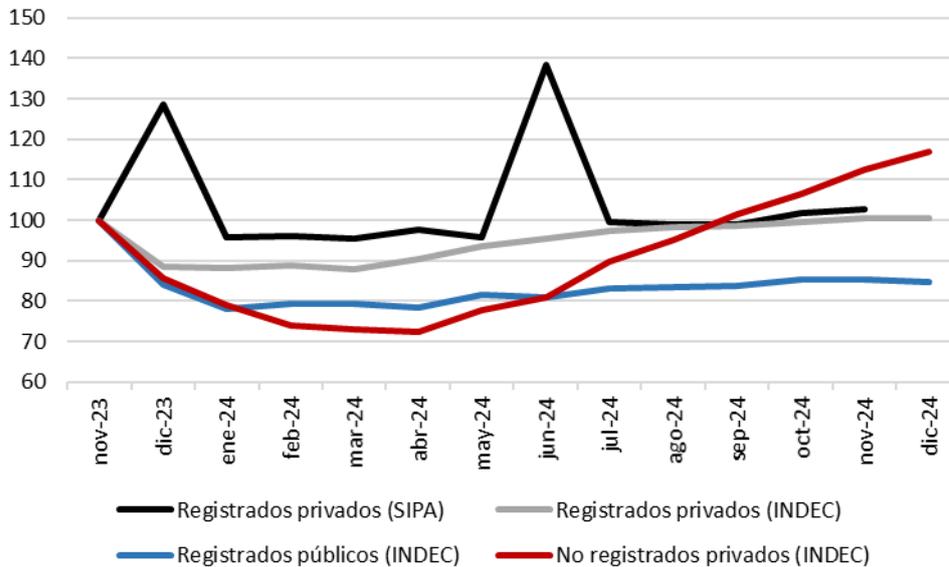
Gráfico N°4. Ocupados según forma de inserción laboral. Nov. 2023 – Nov. 2024. Índice base Nov. 2023=100



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Trabajo (SIPA)

⁵ Como en el caso de las remuneraciones, también puede analizarse la evolución del empleo registrado a partir de datos del SIPA. Para el análisis de la evolución de estas ocupaciones que se realiza en esta sección, se recurre a la evidencia provista por esta fuente en tanto ellos permiten contar con datos hasta fines de 2024.

Gráfico N°5. Evolución del poder adquisitivo de las remuneraciones de los asalariados registrados según forma de inserción laboral. Nov. 2023 – Nov. 2024. Índice base Nov. 2023=100



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC (EPH e IPC) y de la Secretaría de Trabajo (SIPA)

Resulta aún temprano pronosticar la trayectoria del empleo en los próximos meses. El del sector privado posiblemente mantenga un nivel similar al de fines de 2024, quizás con un leve crecimiento. En cambio, el descenso de las ocupaciones del sector público no parece haber llegado a un piso. Algo similar quizás ocurra con las trabajadoras de casas particulares, ocupaciones de mujeres de bajo nivel educativo. Como suele acontecer en coyunturas similares, no toda la pérdida –o crecimiento insuficiente– de empleos formales derivará en una baja de la ocupación total, sino que parte se reflejará en pasajes a la informalidad.

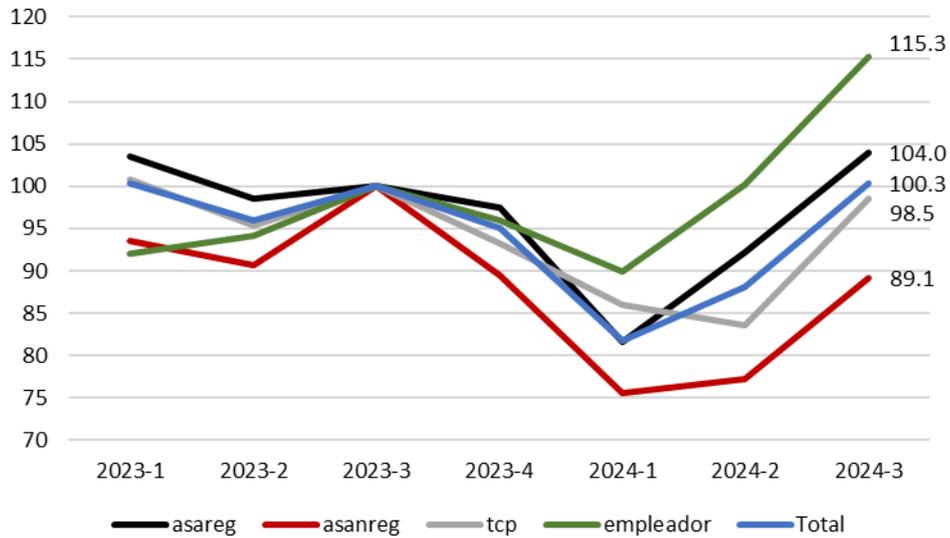
Al considerar la dinámica de los puestos formales por rama de actividad surge que la construcción fue la que más puestos perdió (15% que representan casi 68 mil puestos entre los meses de noviembre de 2023 y 2024). Esta evolución, que acompaña la caída de la actividad en el sector, se asocia directamente con el freno de la obra pública, además del probable freno al menos temporario de proyectos privados asociados a la razonable incertidumbre frente a un cambio de gobierno con propuestas de cambios drásticos, en un contexto de crisis. En términos proporcionales, también se destacan las contracciones experimentadas por el empleo de actividades de hoteles y restaurantes y transporte y comunicaciones. Cabe destacar que estos sectores se caracterizan por

tener un alto peso de la informalidad, tanto entre los asalariados como entre lo son asalariados. La industria manufacturera, por su parte, perdió más de 26 mil (2,2%) puestos registrados en relación de dependencia.

Las políticas del nuevo gobierno tuvieron un impacto mucho más intenso sobre los ingresos laborales. Como se adelantaba más arriba, la aceleración inflacionaria de diciembre de 2023 y el mantenimiento de niveles elevados por varios meses, junto con la demora en retomar las negociaciones colectivas y la decisión de no actualizar el salario mínimo, llevaron a que cayesen de manera marcada los ya deteriorados niveles de las remuneraciones reales del sector privado en el primer trimestre (-12% entre noviembre de 2023 y marzo de 2024). A partir de abril, junto con un paulatino descenso de la inflación, ellas inicia una recuperación que las llevó hacia fines de 2024 a niveles similares o algo superiores a las de noviembre de 2023 (según datos del SIPA ellas se ubicaban 3% por arriba en noviembre de 2024 y los del INDEC dan cuenta de valores de diciembre de 2024 prácticamente iguales que los de un año antes). De cualquier manera, hacia fines de este año el gobierno comenzó a intervenir en las negociaciones convencionales y los incrementos acordados suelen ser inferiores a la inflación. Ello hace avizorar que aún en un contexto de incremento del empleo y nueva reducción de la inflación, las remuneraciones reales no exhibirán mejoras significativas. A diferencia de las remuneraciones privadas, las remuneraciones reales del sector público cayeron más fuertemente al inicio y no se recuperaron con posterioridad. El nivel de diciembre de 2024 resulta inferior en 15% al de noviembre del año anterior. Nuevamente aquí, las expectativas de mejoras, incluso de recuperación a los ya reducidos valores de fines de 2023, son muy bajas.

Las cifras relativas a los ingresos provenientes de la encuesta de hogares, indica una caída de las remuneraciones de los asalariados sin registro aún más intensa que entre los registrados entre el tercer trimestre de 2023 y el segundo de 2024 (22,8% para los primeros y 7,8% para los segundos). La merma experimentada por los correspondientes a los no asalariados en el mismo período se ubica entre las de ambos tipos de asalariados (con una caída del 16,5%).

Gráfico N°6. Evolución del poder adquisitivo de las remuneraciones de los ocupados según categoría ocupacional. Índice base III-2023=100.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC (EPH e IPC)

Esto significa que, hasta mediados del año, la masa de los ingresos del trabajo se había deteriorado marcadamente. En la segunda parte, se habrían recuperado las de los asalariados formales privados y continuaban muy reducidas las de los públicos. Información hasta el tercer trimestre de 2024 de la EPH indicaban también una recuperación de los ingresos de los asalariados no registrados y los trabajadores por cuenta propia, pero que todavía se ubicaban por debajo de los niveles de igual período del año previo.

Esta dinámica ocurrió, a su vez, en el marco de un deterioro de la distribución de los ingresos laborales. La desigualdad, que se había mantenido relativamente estable durante 2023, se incrementó marcadamente en el primer trimestre de 2024 y se mantuvo en esos más altos niveles durante los dos trimestres siguientes, no obstante la mencionada recuperación parcial del promedio de ellas. Los datos muestran un ensanchamiento de las brechas de remuneraciones a lo largo de la distribución, aunque especialmente en la parte baja de la misma.

Cuadro N°1. Distribución de los ingresos de la ocupación principal. 2023-2024. Coeficiente de Gini y brechas entre percentiles.

Trimestre	Gini	p90/p10	p50/p10	p90/p50
1 2023	0.404	7.5	3.4	2.2
2 2023	0.409	8.6	3.9	2.2
3 2023	0.409	8.7	3.8	2.3
4 2023	0.429	9.6	4.0	2.4
1 2024	0.446	9.8	3.6	2.7
2 2024	0.448	11.3	4.5	2.5
3 2024	0.442	11.6	4.9	2.4

Fuente: elaboración propia sobre la base de EPH INDEC.

CAMBIOS REGULATORIOS⁶

Uno de los objetivos centrales del nuevo gobierno fue limitar la acción reguladora del Estado en la actividad productiva, considerada como causante principal de las dificultades económicas que ha venido enfrentando Argentina. En ese contexto, al inicio de la administración libertaria se propuso un amplio conjunto de medidas desreguladoras, que se plasmaron en el Decreto de Necesidad y Urgencia 70 de diciembre de 2023, uno de cuyos capítulos establecía una importante reforma laboral.

El proyecto contemplaba medidas tendientes a reducir el costo del despido, restringir el derecho a huelga y favorecer la deslaborización y la informalización de las relaciones laborales. Asimismo, se incluían propuestas sobre las normas referentes a la terciarización del trabajo y la simplificación de la registración de los asalariados. Proponía, a su vez, una regularización (blanqueo) de las contrataciones no registradas al momento de sancionarse la norma.

Sin embargo, la aplicación de esta porción del DNU referente a los aspectos laborales fue suspendida por la justicia. A su vez, se plantearon críticas más generales acerca de la pertinencia de un decreto de necesidad y urgencia de una amplitud inusitada y que legislaba sobre aspectos que no condecían con la “necesidad y urgencia” –el fundamento del Poder Ejecutivo para arrogarse excepcionalmente la función legislativa–. Ante ello, el gobierno inició una etapa de consultas con la oposición a fin de consensuar una ley más acotada, que incluyese algunos aspectos del DNU –entre ellos, la reforma laboral–. Dicha norma fue aprobada en julio de 2024 por el Congreso (la ley 27.742, la denominada “ley bases”).

⁶ Los autores agradecen los comentarios de Luis Campos y Mariana González a algunos puntos de esta sección.

El capítulo laboral recogió algunos de los contenidos en el DNU 70 e implicó un conjunto de reformas menos amplio. Se dejaron de lado aspectos que reducían marcadamente las garantías laborales (individuales y colectivas), no obstante lo cual, el paquete de reformas aprobado implicó un debilitamiento importante de la protección de los trabajadores formales privados.

Además, se incluyó un apartado sobre empleo público que facilita los pases a disponibilidad y despidos de trabajadores de la planta permanente de la administración pública.

En lo que hace al contenido de las reformas aprobadas sobre el empleo privado, una de las modificaciones que facilitan la informalización es la eliminación de las multas asociadas a la no registración de los asalariados, incluida la duplicación de la indemnización de despido cuando la relación no estaba registrada. Tal propuesta resulta un hecho cuanto menos llamativo ya que la evidencia empírica internacional muestra que para incentivar la formalización del empleo debería reducirse el costo de la formalidad y/o aumentarse el costo del no cumplimiento de la normativa laboral. Por lo tanto, es de esperar que la eliminación de esas multas por no registración incentive el trabajo no declarado.⁷

También promueve la informalización y deslaboralización la norma que posibilita que un trabajador independiente cuente con hasta otros cinco trabajadores independientes para llevar adelante un emprendimiento productivo. Esta la medida, por su parte, parece contraria al artículo 14 de la Ley de Contrato de Trabajo (LCT) –que no se alteró– ya que ella señala que “Será nulo todo contrato por el cual las partes hayan procedido con simulación o fraude a la ley laboral, sea aparentando normas contractuales no laborales, interposición de personas o de cualquier otro medio. En tal caso, la relación quedará regida por esta ley.”

Otras modificaciones que pueden contribuir al incremento de la no registración son los cambios introducidos al artículo de la LCT que indica que la presunción la prestación de servicios hace suponer la existencia de un contrato de trabajo, aun cuando se utilicen figuras no laborales para caracterizar al contrato. La nueva redacción, por el contrario, señala que esa presunción no se aplica cuando sean contrataciones de obras o de

⁷ Como se señalaba en un trabajo anterior, “... eliminar las multas asociadas a [la no registración] implica pasar de la idea repetidamente enfatizada por el gobierno de ‘quien las hace las pagan’ a la de que ‘algunos que las hacen, no las pagan’ (Beccaria y Maurizio, 2024).

servicios profesionales o de oficios, ya sea que se emitan los recibos o facturas correspondientes o el pago se realice a través de sistemas bancarios. Ello implica que será más dificultoso para el trabajador (que sería ahora quien lleva la carga de la prueba) demostrar existencia de una relación laboral encubierta.

La reforma introduce, asimismo, un mecanismo que hará más flexible el despido al habilitar que las empresas y los sindicatos acuerden en los convenios colectivos el abandono del sistema de indemnización actualmente vigente por un “fondo de cese laboral”.

La reglamentación deja abierta diferentes opciones respecto a las modalidades específicas. Señala que puede emplearse un esquema similar al vigente para la industria de la construcción en Argentina que implica que el empresario aporta mensualmente la doceava parte del salario de todos los trabajadores durante todos los meses a cuentas individuales. Por tanto, al momento del despido cada uno de ellos dispone de los fondos acumulados, los que alcanzarían un monto similar al que recibiría con el sistema regular (un mes por año de despido).⁸ Si ese fuese el esquema del fondo, sin embargo, el costo para el empresario sería (mucho) más elevado que el del régimen actual para la mayoría de los empleadores. En efecto, el mismo resulta equivalente a que la empresa despida a todos sus trabajadores a lo largo de un año. Por tanto, sólo aparece como razonable para actividades con muy elevada rotación.

La reglamentación, sin embargo, permite que se consideren cuentas no individuales, lo que posibilita la formación de fondos a nivel del ámbito de la empresa o incluso del sector. En este caso, los empleadores podrían aportar montos menores teniendo en cuenta consideraciones actuariales. Si bien un fondo de cuentas no individuales hace converger su costo (para el empresario) al del sistema actual, podría enfrentar problemas como el de daño moral (firmas que modifican la tasa de despido), aunque una adecuada regulación puede morigerar estos riesgos.

Pero cabe enfatizar que ni la ley ni el decreto reglamentario señalan mínimos respecto del monto indemnizatorio, y tampoco plantean que éste deba ser igual o superior al que estable el régimen actual de la LCT. Incluso, si las contribuciones se acuerdan con miras a que se abone un salario por mes de antigüedad (como en los mencionados casos de

⁸ Un sistema similar es el vigente en Brasil para todos los asalariados, aunque el empresario debe abonar al trabajador despedido, además del monto acumulado en el fondo, un adicional equivalente al 40% de esa cifra.

la construcción y de Brasil), ello no necesariamente implica que la cifra acumulada para cada trabajador en el fondo de cese resulte similar a la indemnización del régimen regular. En efecto, esta última surge de multiplicar el sueldo *del último mes* por la cantidad de años. En cambio, el fondo de cese acumula los aportes que el empleador hace en *cada mes de trabajo*, el que se ve afectado por la inflación. Solo cuando la tasa de interés real a la que se colocan los fondos resulte positiva durante el tiempo en el que se desempeñe el trabajador podría acumularse un monto real similar (incluso superior) al que se estipula en el régimen regular.

Una de las ventajas que se enfatizan tendría un fondo de cese para los trabajadores es la de evitar demoras, y directamente la incobrabilidad, cuando el empleador resulte insolvente.

Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que el pase del régimen regular al de un fondo de cese transforma la indemnización de un costo ante un evento (el despido) a un costo corriente. Por lo tanto, no disuadiría el despido ya que el empresario tiene el mismo costo independientemente de la cantidad de separaciones incausadas que realice. Esta falta de disuasión se vería morigerada en algún momento si el aporte mensual al fondo que realiza cada empleador se lo relaciona, en alguna medida, a su tasa de despidos. Por tanto, cabría esperar que un sistema de cese implique tasas de despidos mayores que las del régimen de pago a evento; ello ampliaría las oscilaciones del nivel de ocupación (formal) en las recesiones (aunque quizás también en las expansiones). Aun cuando el trabajador sea compensado con el mismo monto que con el régimen regular, el aumento de la rotación podría tener efectos negativos sobre la eficiencia.

En principio el fondo de cese se establecería para las nuevas relaciones laborales. Para las relaciones laborales existentes al momento de acordar el fondo, a través de la convención colectiva se puede acordar tanto el pasaje al nuevo régimen como la permanencia en el actual o el establecimiento de un régimen especial. También el carácter del fondo (cotización individual, fondo individual o colectivo o seguro individual o colectivo) puede ser establecido a través de las negociaciones colectivas.

Otro aspecto que incluye la normativa sobre despidos es que las indemnizaciones de aquellos que responden a un acto de discriminación –de raza, nacionalidad, sexo, orientación sexual, religión, ideología, u opinión política o gremial– se agravan en un 50%. Este resulta un cambio sustantivo respecto de las prácticas actuales en tanto hasta

la sanción de la ley, los despidos por discriminación estaban prohibidos, de manera que la justicia los rechazaba y obligaba a la reincorporación, basados en la ley antidiscriminación (Ley 23.592). Al “poner un precio” al despido por discriminación queda habilitado el mecanismo que podría ser utilizado como herramienta de persecución o amedrentamiento de activistas gremiales o políticos.

Otro cambio ligado a cuestiones de seguridad en el empleo es la extensión de la duración del período de prueba –durante el cual el empleador puede despedir al trabajador sin el pago de la indemnización– de los actuales tres meses, a seis meses, con la posibilidad de incrementarla a 8 o 12 meses por acuerdos convencionales. Esta modificación va en la misma dirección de facilitar el despido y resulta de difícil justificación ya que no parece requerirse períodos tan extensos para evaluar si el trabajador resulta apropiado para el desempeño del puesto. Esta medida elevará el grado de rotación de los planteles (al menos para los trabajadores de menor calificación) en tanto apunta seguramente a reducir el costo frente a eventuales decisiones de expansión del empleo y a contar con un mecanismo de disciplinamiento adicional.

La búsqueda de limitar el derecho a huelga se evidencia en la inclusión como causales de despido justificado (es decir, aquel por el que no se paga indemnización) algunas acciones de los trabajadores durante un reclamo sindical. Específicamente, se agregó al artículo de la LCT que establece el criterio de justa causa en lo que hace al despido, que es de tipo general, un párrafo que trata sobre una causa específica. Este indica que se presume que configura injuria laboral grave la participación en bloqueos o tomas de establecimiento que afecten la libertad de trabajo (mediante actos, hechos, intimidaciones o amenazas) o se limite total o parcialmente el ingreso o egreso de personas y/o cosas al establecimiento o se ocasionen daños en personas o en cosas de propiedad de la empresa o de terceros situadas en el establecimiento. Ello implica limitar seriamente la acción gremial en los establecimientos esgrimiendo causas especificadas de manera ambigua.

En cuanto al empleo público, se plantea que aquellos trabajadores cuyas funciones sean consideradas redundantes (a través de una resolución ministerial) podrán quedar en disponibilidad por un plazo de un año, sin que esto implique su priorización para la cobertura de vacantes. Posteriormente se implementaron ventajas para las empresas que contraten trabajadores salientes de la administración pública y se profundizó el disciplinamiento de los trabajadores en planta transitoria a través de la realización de

exámenes de idoneidad con objetivos poco claros. Finalmente, se excluyó a los trabajadores de la participación en los procesos de selección para el ingreso a planta.

Quedaron fuera de la ley bases otros aspectos que formaban parte del DNU 70, como la reducción de costo de despido según el criterio regular que incluía la LCT, ya que se explicitaban la exclusión de ciertos componentes de la remuneración de la base de cálculo de la indemnización.

Tampoco se incluyeron medidas de fuerte recorte del derecho a huelga en tanto ampliaban los sectores considerados esenciales (entre los que deberían considerarse a los de telecomunicaciones, la aeronáutica comercial, el control portuario, los servicios aduaneros y migratorios, y demás vinculados al comercio exterior y los servicios educativos, excluido el nivel terciario) y establecía que en ellos se debería asegurar una presencialidad del 75%. Pero además establecían una nueva categoría de actividades de “importancia trascendental”, que abarcaba una larga lista de sectores como producción de medicamentos, el resto del transporte, toda la industria alimenticia y su cadena de valor, las relacionadas con materiales de construcción, los servicios bancarios, financieros, hoteles, el transporte y comercialización de alimentos y bebidas. En ellas debería asegurarse el 50% de la prestación del servicio. Más allá de no resultar evidente la lógica de por qué el transporte de bebidas o la venta de materiales para la construcción son de “importancia trascendental” en el marco de una normativa sobre huelga, cabe señalar que, aproximadamente, ambos conjuntos de actividades imponen restricciones al derecho a huelga a la mitad de los trabajadores formales privados.

Se afectaban asimismo algunas cláusulas de la norma sobre convenciones colectivas que limitaban la ultraactividad de ciertos aspectos de los convenios, así como la posibilidad de recibir aportes de no afiliados. Incluso, la ley bases finalmente no incluyó una propuesta realizada por la banca del Partido Radical que directamente prohibía que los sindicatos reciban aportes acordados en las convenciones colectivas.

Otros aspectos incluidos en el DNU 70, así como otras modificaciones normativas que implica limitaciones adicionales a los derechos de los trabajadores, aparecen en una nueva propuesta de ley que está siendo analizada por el Congreso, la “Ley de promoción de inversiones y empleo”.

Entre los puntos más salientes se encuentra la modificación del principio de irrenunciabilidad. Esto es, los trabajadores podrán renunciar a los derechos que estén

por encima de los mínimos establecidos por la ley de contrato de trabajo y los convenios colectivos en materia de salarios, vacaciones, beneficios no salariales, etc. En el marco de la relación asimétrica que existe entre empleadores y empleados, este principio busca proteger a los trabajadores frente a los avances de los empleadores bajo amenaza cierta o percibida de despido.

Otro punto importante del nuevo proyecto refiere a la posibilidad de modificaciones unilaterales en las condiciones de trabajo, que en la legislación actual deberán considerarse nulas en caso de que resulten perjudiciales para los trabajadores. Con la nueva propuesta, en cambio, se vuelve a la versión de la ley implementada por la última dictadura, según la cual el trabajador podrá considerarse despedido en caso de ser perjudicado por los cambios establecidos por el empleador.

Ese proyecto también flexibiliza las licencias anuales ordinarias en tanto permitiría que las mismas, que actualmente deben otorgarse entre octubre y abril–, puedan otorgarse en cualquier momento del año, como una forma de acomodar la distribución de las horas de trabajo en función de la dinámica de la actividad económica de la firma. También podrán ser fraccionadas en períodos de al menos una semana. Entre otros, esta modificación afecta la vida familiar en tanto las vacaciones escolares son durante los meses de verano, dificultando la organización del cuidado además de las posibilidades de veraneo.

La norma presentada a fin de 2024 habilitaría, asimismo, a flexibilizar la jornada laboral manteniendo como único límite el descanso de 12hs entre jornada y jornada. Para ello pone en disponibilidad de las convenciones colectivas de trabajo la posibilidad de acordar como el de horas extras, francos compensatorios o de bancos de horas.

En cuanto a las licencias por enfermedad. se plantea reducir a seis meses la duración máxima, actualmente de 12 meses y establecería una suerte de auditoría sobre las licencias médicas a cargo del Ministerio de Capital Humano.

Se eliminaría, a su vez, la obligación de que la cuenta sueldo a través de la cual se pagan los salarios sea sin costo y sin límites de extracción, lo cual podría implicar que

los costos de la bancarización (que, para muchos, se realiza exclusivamente a través de estas cuentas sueldos) pasen a pagarlos los trabajadores.⁹

En el caso de las PYMES se las habilita al pago de las sentencias por juicios laborales en hasta 12 cuotas, que no gozarán de este beneficio para el pago de sentencias en otros fueros.

Se reintroducirían, a su vez, los bonos o tickets para pagar hasta el 100% del salario. También se excluyen de los conceptos remunerativos la provisión de dispositivos, conectividad y reintegros a cargo del empleador.

Finalmente, se facilita la tercerización y subcontratación en el ámbito del trabajo agrario.

CONCLUSIONES

El comportamiento macroeconómico de Argentina de las últimas décadas estuvo signado por una elevada inestabilidad. Se sucedieron ciclos cortos de crecimiento y contracción del nivel de actividad y prevaleció -incluso en muchas de las fases de crecimiento- una alta inflación. Esta dinámica es un factor crucial para entender el estancamiento de mediano y largo plazo que exhibe la dinámica productiva. Esa inestabilidad macroeconómica se asocia a dificultades recurrentes en los planos fiscal y externo. Precisamente, las limitaciones encontradas para lograr flujos sostenibles e importantes de divisas resultan, en parte, de esas particularidades de la economía del país, pero a su vez, uno de los factores que contribuye a limitar una expansión sostenible.

El estancamiento y la inestabilidad tuvieron esperables efectos sobre el mercado de trabajo ya que la generación de puestos de empleo de calidad no acompañó el aumento de la fuerza laboral y el grado de informalidad ocupacional permaneció elevado sin mostrar cambios tendenciales. Pero fueron las remuneraciones reales las particularmente afectadas por esa dinámica, que no sólo exhibieron un estancamiento de mediano plazo sino también marcadas fluctuaciones. Es posible identificar fases de reducción del poder de compra de los salarios cuya intensidad encuentra pocos ejemplos en la comparación internacional.

⁹ La reglamentación que establezca el Banco Central de la República Argentina terminará de configurar las características que puedan tener las cuentas sueldo.

Precisamente, a fines de 2023 la economía argentina enfrentaba serias dificultades, entraba en una etapa recesiva y presentaba una inflación muy elevada y creciente. El déficit fiscal y la deuda pública eran elevadas, con un stock significativo de bonos emitidos en el mercado doméstico, así como en el internacional, a lo que se agregaban los compromisos con el FMI. Estos últimos implicaban un calendario muy exigente de pagos internacionales para los próximos años, lo que se verificaba en un marco de crecientes dificultades del frente externo que llevaron a que las reservas netas resultasen negativas por un monto significativo.

Las dificultades del mercado de trabajo se reflejaban en el persistente alto nivel de informalidad de la ocupación y el crecimiento casi nulo de los puestos formales, salvo los públicos. Pero nuevamente, era el muy bajo poder de compra de las remuneraciones reales el rasgo quizás más preocupante en tanto venía reduciéndose desde 2017 y se encontraban en el nivel más bajo desde 2004. Ciertas políticas desplegadas en 2023 limitaron que siguiesen cayendo en el contexto de la creciente inflación.

En ese contexto, el nuevo gobierno devaluó el peso, lo que aceleró la inflación, e impuso un fuerte ajuste del gasto público. Ambos factores tuvieron un efecto muy marcado en las remuneraciones, en el nivel de actividad y en el empleo formal en la primera parte de 2024. Por tanto, el ingreso de los hogares se vio afectado negativamente de manera intensa, a lo que contribuyeron factores como la reducción real de los haberes jubilatorios derivado de uno de los mecanismos empleados para contraer las erogaciones estatales. Pero también como consecuencia de otros componentes de la política de ajuste como el congelamiento de la obra pública, la licuación de los salarios públicos, la reducción de las transferencias a provincias y el ajuste de las tarifas de servicios públicos.

La reducción de la inflación que se alcanzó hacia mediados del año, derivada de las políticas contractivas, posibilitó la estabilización de las remuneraciones y en algunos casos (como las de los asalariados privados) la recuperación de la pérdida inicial para alcanzar registros similares a los previos a la asunción del nuevo gobierno.

Resulta preocupante que, en un contexto claramente difícil, y en el cual las acciones dirigidas a reducir el déficit de las cuentas públicas aparecían como imprescindibles, las nuevas autoridades tuvieron nula consideración de los aspectos distributivos de sus políticas. Seguramente, cualquier conjunto de medidas encaminadas a ese objetivo

conllevaría afectaciones en los niveles de ingreso de la población, pero éstas no contemplaron mecanismos que permitiesen distribuir las cargas de manera más equitativa.

Ello no sólo se evidencia en lo señalado respecto de la estructura de la disminución del gasto, sino en otras medidas como las decisiones de no ajustar el salario mínimo, la reducción de tributos a hogares de altos ingresos (bienes personales) o la eliminación o fuerte contracción de programas sociales.

La intervención en las negociaciones salariales, limitando de hecho acuerdos que permitiesen recuperar o elevar en alguna medida los bajos niveles salariales alcanzados (aún luego de la recuperación de la segunda parte de 2024) evidencian no sólo la preocupación por mantener controlados lo que se perciben como posibles factores inflacionarios. Pareciera que las remuneraciones ya “recuperadas” de principios de 2025, pero muy bajas comparadas en el mediano plazo, resultan para el gobierno un nivel que ya no sería preocupante.

Esta perspectiva de estabilizar la economía con niveles de desigualdad como los actuales se deriva de políticas más “estructurales” como las que implican, en términos generales, el retiro del estado en muchas áreas. En particular, ya en su primer año de gobierno, se introdujeron reformas a las normativas laborales claramente dirigidas a reducir la protección y el poder de negociación de los asalariados. Incluso, se avanzó en medidas para facilitar y, de alguna manera, “formalizar” al menos parte de las ocupaciones informales. Esta “formalización” de manera alguna implica una mejora en la protección de estos trabajadores y afectará negativamente la capacidad de expresar su voz.

En definitiva, el horizonte que plantea el gobierno, a veces explícitamente, es que ya se ha atravesado “el desierto” de la primera parte de 2024, sin que se señale que ese proceso no ha sido afrontado por todos por igual. El futuro es una realidad con niveles de ingresos y empleo de calidad del para la mayoría de la población quizás similares a los existentes a mediados de 2023. Sin embargo, ese futuro se caracterizaría por una menor protección para los trabajadores, un fuerte retiro del estado en lo que hace al apoyo a los trabajadores informales –la AUH pasaría a ser la forma prácticamente única– y a las prestaciones más universales.

Referencias

BECCARIA, Luis y Roxana MAURIZIO (2017) Mercado de trabajo y desigualdad en la Argentina Un balance de las últimas tres décadas. Revista Sociedad N° 37. Facultad de Ciencias Sociales.

BECCARIA, Luis, Ana Laura FERNANDEZ y David TRAJTEMBERG (2020) Reducción de la de las remuneraciones e instituciones en Argentina (2002-2015).

CUADERNOS de Economía, 39(81), 731-763.

CIFRA-CTA (2023) IPC Provincias. <https://centrocifra.org.ar/estadisticas/ipc-provincias/>

WAINER, Andrés. (2018). Economía y política en la Argentina kirchnerista (2003-2015). Revista mexicana de sociología, 80(2), 323-351. <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2018.2.57720>