

La negociación colectiva y el salario real: una aproximación al patrón de regulación de los salarios en la post convertibilidad (2003 – 2010)

Autores y pertenencia institucional

Julia Campos, UBA – Conicet, Observatorio del Derecho Social
juliabcampos@gmail.com

Luis Campos, FLACSO – Conicet, Observatorio del Derecho Social
camposods@gmail.com

1. Introducción

Las características de la regulación salarial en el período 2003 – 2010 constituyen uno de los principales aspectos de ruptura respecto de la dinámica vigente durante la década de los '90.

En tal sentido, la recuperación del salario mínimo, vital y móvil, y la existencia de un fuerte dinamismo en la negociación colectiva salarial, se transformaron en notas distintivas de un nuevo patrón de determinación de los salarios, con una activa participación de las organizaciones sindicales.

El análisis del patrón de la negociación salarial se convierte, de esta manera, en uno de los aspectos más relevantes para considerar las características generales de la negociación colectiva en la postconvertibilidad, en tanto contribuye a explicar en gran medida la recuperación de las organizaciones sindicales en los últimos años.

En términos generales, entre los años 2003 y 2010 existió un crecimiento de la negociación salarial por rama de actividad, que al mismo tiempo permitió obtener incrementos de los salarios en términos reales. De esta manera, existe una fuerte ruptura con la dinámica existente en los años '90, ya que por entonces la negociación colectiva salarial fue prácticamente inexistente, y en términos generales se encontraba atada a la existencia de aumentos de productividad y se realizaba en forma descentralizada¹.

Por su parte, a partir del año 2003 el salario mínimo, vital y móvil volvió a transformarse en una herramienta de regulación de las relaciones laborales, con aumentos periódicos en todos los años. Nuevamente, nos encontramos ante un fuerte contraste respecto de la dinámica de los años '90, cuando su monto había permanecido sin modificaciones a lo largo del tiempo.

Aún así, el análisis del período 2003 – 2010 no puede realizarse en forma lineal. Como veremos a continuación, entre los años 2003 y 2006 asistimos a una fuerte

¹ Al respecto, el decreto 1334/91 supeditaba el otorgamiento de incrementos salariales a la existencia de aumentos de productividad, mientras que el decreto 470/93 fomentó un proceso de descentralización de la negociación colectiva.

recuperación de los salarios en términos reales, con un fuerte impulso de la política salarial del Gobierno Nacional y un comportamiento relativamente uniforme de las organizaciones sindicales en materia de negociación salarial.

Por el contrario, a partir del año 2007 la reaparición de la inflación comenzó a limitar los incrementos reales de los salarios, y también se registra una mayor dispersión de las negociaciones salariales.

En el mismo sentido, el fuerte impulso inicial del salario mínimo, vital y móvil también perdió parte de su dinamismo a partir del año 2007.

2. Principales características del patrón de crecimiento económico a partir de 2003

Las características de la fase económica desarrollada entre los años 2003 y 2010 resultan inéditas en la historia reciente de nuestro país, en tanto durante más de cinco años el producto bruto creció a tasas que giraron en torno al 9% anual. Tan sólo hacia fines de 2008 y principios de 2009 la economía argentina perdió cierto dinamismo, aunque en gran medida ello parece haber estado ligado a la magnitud de la crisis internacional. Por el contrario, desde mediados del año 2009 el crecimiento económico ha vuelto a situarse en niveles sumamente elevados en comparación con las décadas anteriores.

El origen de este período se remonta al agotamiento del régimen de convertibilidad y a la devaluación del peso luego de una década de sostenimiento del tipo de cambio fijo, a finales del año 2001. Por entonces, nuestro país ya llevaba cuatro años de recesión, y un agravamiento constante de las condiciones de vida, con incrementos del desempleo, subempleo, precariedad laboral, pobreza e indigencia.

Las jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001 significaron la culminación de este proceso, con la renuncia anticipada del presidente Fernando De la Rúa, y el inicio de un período de transición institucional que se prolongó hasta mayo de 2003, con la asunción a la presidencia de Néstor Kirchner.

Esta transición también permitió sentar las bases del nuevo patrón de crecimiento económico, que se mantiene, en líneas generales, hasta la actualidad. En efecto, el año 2002 presentó, por un lado, un continuo deterioro de la situación social y, al mismo tiempo, el establecimiento de “nuevas reglas de juego”, principalmente a partir de las consecuencias de la fuerte depreciación del tipo de cambio real, que permitieron cerrar, en el último trimestre del año 2002 el ciclo recesivo iniciado en el año 1998.

La principal característica del patrón de crecimiento iniciado a fines del año 2002 fue el incremento sostenido de los niveles de actividad económica a tasas inéditas en la historia reciente de nuestro país. De esta manera, a mediados del año 2005 el producto bruto recuperó los niveles previos a la recesión en 1998.

En este proceso resultó central la fuerte depreciación del tipo de cambio real y, por

ello, un cambio en los precios relativos a favor de los bienes transables. En este sentido, el encarecimiento de las importaciones permitió el inicio de una sustitución de dichos bienes a través de la producción local, en parte debido a la existencia de capacidad ociosa en la industria. Al mismo tiempo, también resultaron favorecidos los sectores exportadores, ya que vieron licuados sus costos internos, mientras que sus ingresos se mantenían en divisas². Como veremos a continuación, este cambio tuvo importantes proyecciones sobre el comportamiento del mercado de trabajo, a partir de la creación de empleos en el sector productor de bienes, y la recuperación, aún dentro de estrechos límites, del salario como componente de la demanda agregada.

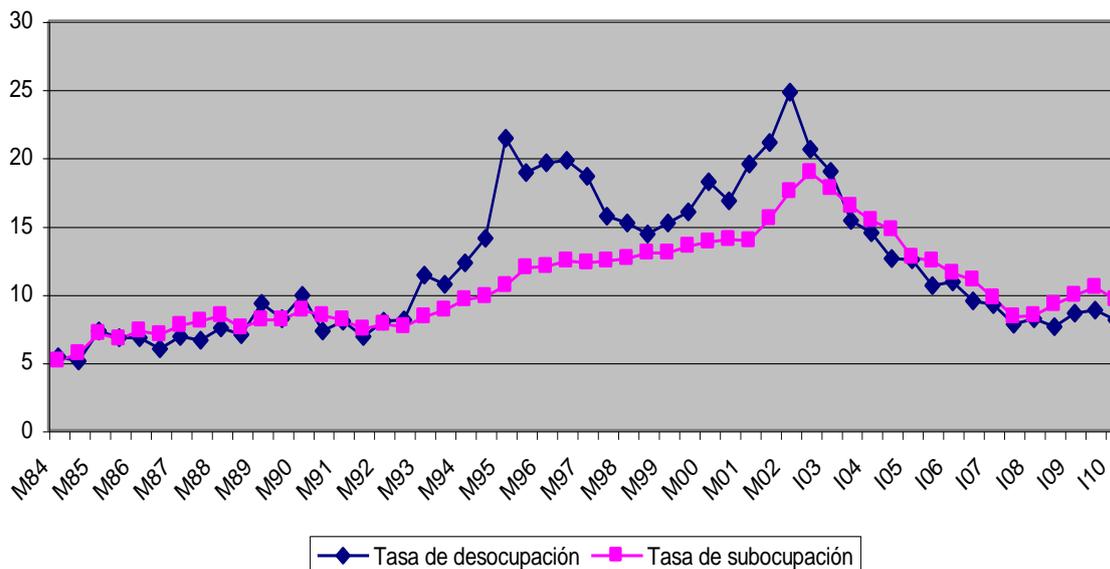
Por el contrario, este proceso generó una pérdida de peso relativo de los sectores productores de bienes no transables, que vieron licuados sus ingresos en divisa, al no poder trasladar a los precios internos el impacto de la devaluación.

De esta manera, a partir del año 2003 fue el sector productor de bienes quien presentó las mayores tasas de crecimiento, a diferencia de la década anterior, donde este proceso había sido liderado por los sectores productores de bienes no transables, principalmente las empresas de servicios privatizadas.

A diferencia de la década de los '90, el crecimiento económico experimentado durante este período fue acompañado de un fuerte incremento de la cantidad de puestos de trabajo. De esta manera, la tasa de desocupación descendió desde un pico de 21,5% en mayo de 2002 a un 8,7% en el cuarto trimestre de 2006. A partir de entonces se habría producido un estancamiento en el proceso de reducción de los niveles de desempleo, que se habría estabilizado en torno al 8% (ver gráfico nº 1).

² La devaluación del peso durante el año 2002 fue acompañada por el establecimiento de retenciones a las exportaciones agropecuarias. Ello permitió, por un lado, reforzar los ingresos públicos y, por el otro, evitar que la devaluación se trasladara íntegramente a los precios internos de los alimentos, principal producto de exportación de nuestro país.

Gráfico n° 1: Tasa de desocupación y subocupación (1984 – 2010)



Fuente: EPH - INDEC

De esta manera, el proceso de crecimiento económico más importante de las últimas décadas en nuestro país permitió llevar los niveles de desempleo a los valores mínimos registrados durante la década de los '90 (sólo en el período 1990 – 1992 la desocupación se mantuvo por debajo del 8%), pero dicha variable, como puede apreciarse en el gráfico anterior, aún se mantiene elevada en términos históricos.

El fuerte proceso de creación de empleo durante los primeros años de la postconvertibilidad se explica principalmente por tres razones: por un lado, el abaratamiento del costo laboral, principalmente como consecuencia del impacto de la devaluación del año 2002; en segundo lugar, el cambio de los precios relativos, que favoreció a los sectores trabajo intensivos; finalmente, a la existencia de una alta capacidad ociosa en la industria que facilitó, durante los primeros años del período, una incorporación de fuerza de trabajo sin necesidad de incrementar sustancialmente los niveles de inversión³.

Paralelamente, el fuerte incremento de la actividad económica no se tradujo en una reducción sustancial de la cantidad de trabajadores no registrados. En efecto, una característica esencial del comportamiento del mercado de trabajo durante la década de los '90 fue la fragmentación de la estructura ocupacional, con un fuerte incremento de la cantidad de trabajadores no registrados.

Este legado no experimentó, durante el período de crecimiento económico 2003 – 2009, una modificación sustancial, y la proporción de asalariados que carecen de aportes jubilatorios pasó de un máximo del 49,5% en el cuarto trimestre del año 2003, a un 36,1% en el cuarto trimestre de 2009. Esta proporción resulta muy

³ Al respecto, ver Campos, L., González, M. y Sacavini, M. (2010). El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento. *Realidad Económica*. 253, 48-81, IADE, Buenos Aires.

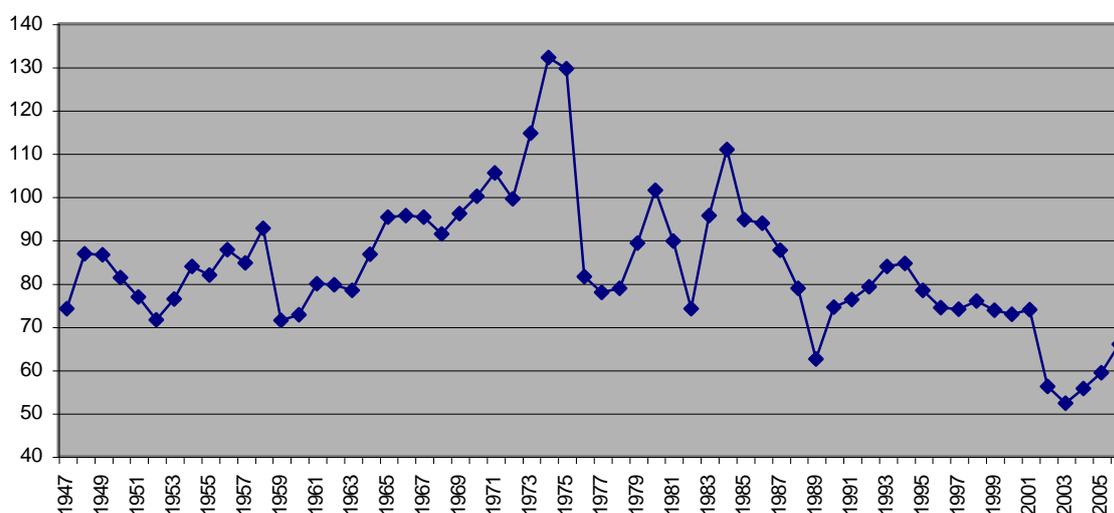
superior a la existente durante gran parte de la década de los '90, por lo que estaría dando cuenta de su consolidación como una característica de la estructura ocupacional de nuestro país.

3. Comportamiento salarial en la etapa.

El análisis de la evolución salarial durante el período 2003 – 2010 da cuenta de un comportamiento similar al experimentado por la estructura ocupacional. Por un lado, una fuerte recuperación entre los años 2003 y 2006. A partir de entonces, una fuerte reducción en el ritmo de crecimiento, o incluso un estancamiento en determinados sectores de actividad.

Al respecto, cabe señalar que gran parte de este crecimiento tan sólo pudo compensar la brutal caída de los salarios de los trabajadores experimentada como consecuencia de la devaluación del año 2002. En efecto, recién a finales del año 2006 se logró revertir dicha caída, y para entonces los salarios reales todavía se encontraban un 5% por debajo de los de 1995. La perspectiva es aún peor al incorporar el comportamiento de largo plazo, por cuanto el salario real de los trabajadores experimenta una reducción constante, con breves recuperaciones cíclicas, aunque de menor intensidad, desde el golpe de estado de 1976 y la interrupción de la industrialización por sustitución de importaciones (ver gráfico n° 2).

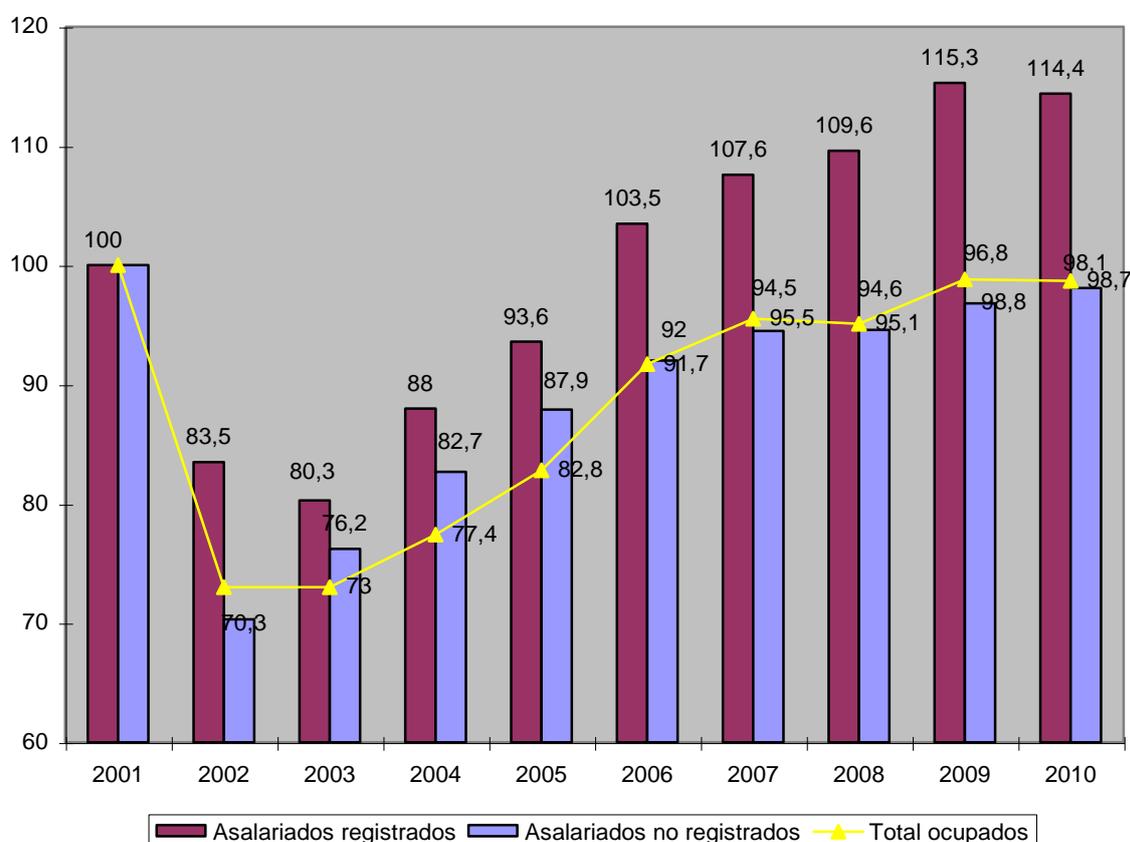
Gráfico n° 2: Evolución del salario real 1947 – 2006 (1970 = 100)



Fuente: Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008). *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación.* Documento de Trabajo N° 12, CEPED, Buenos Aires, noviembre.

Durante la post convertibilidad la recuperación salarial fue muy significativa entre los años 2003 y 2006, cuando el salario real del conjunto de los ocupados se incrementó un 26%, y el de los trabajadores registrados un 29%, mientras que desde el año 2007 se observa un virtual estancamiento del ingreso del total de los ocupados (ver gráfico n° 3).

Gráfico nº 3: Evolución de la remuneración real promedio del conjunto de los ocupados, de los asalariados registrados y de los no registrados, 2001 - 2010 (2001 = 100)



Fuente: Centro de Investigación y Formación de la CTA (2011). *Informe de Coyuntura nº 7*, disponible en www.centrocifra.org.ar.

Finalmente, el comportamiento de los salarios reales luego del fin de la convertibilidad contrasta con la evolución de la productividad en este mismo período.

Al respecto, Basualdo⁴ señala que en el año 2007 la productividad se había incrementado, con respecto al año 2001, en un 2%, y el costo salarial se encontraba aún un 33% por debajo del año 2001, debido a la existencia de un mayor incremento de los precios mayoristas en el período.

Como consecuencia de este comportamiento, Basualdo afirma que “el capital en su conjunto está en mejores condiciones que antes debido a que a través de sus ganancias se apropió de una porción mayor del valor agregado generado anualmente, registrándose una participación creciente del mismo en el ingreso”.

⁴ Basualdo, E. (2008). La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales. En Centro de Estudios Legales y Sociales, *Derechos Humanos en Argentina. Informe 2008* (pp. 307 – 326), Buenos Aires: Siglo XXI.

4. La negociación salarial en la postconvertibilidad: una mirada de conjunto

La negociación colectiva salarial en el período 2003 – 2010 puede ser caracterizada a partir de la existencia de dos etapas bien diferenciadas.

En los primeros años el impulso provino del Gobierno Nacional, a partir de la imposición de aumentos salariales generales de suma fija⁵. Como consecuencia de ello, se experimentó un incremento de las negociaciones salariales, que en gran medida incorporaban dichas sumas a los básicos convencionales.

Esta dinámica se modificó a partir del año 2006, cuando el impulso pasó a estar centrado en la negociación colectiva entre representantes sindicales y patronales, con la explícita “sugerencia” del Gobierno Nacional de establecer una determinada pauta de aumento salarial.

A partir de aquí, la negociación colectiva salarial estuvo caracterizada por el establecimiento de un incremento porcentual sobre el conjunto de los básicos convencionales, con una dinámica particular en cada sector, en tanto el aumento salarial podía aplicarse de una sola vez, o en cuotas diferidas a lo largo del año. Asimismo, en algunas actividades el incremento tuvo carácter remunerativo, mientras que en otras comenzó siendo no remunerativo y dicho carácter fue modificado en forma paulatina.

Sin embargo, el respeto a la pauta salarial sugerida por el Gobierno Nacional sólo fue completamente exitoso durante la negociación salarial del año 2006, cuando casi la totalidad de los acuerdos salariales establecieron un incremento del 19%.

En este primer año, el Gobierno Nacional virtualmente impuso una pauta de aumento salarial del 19% que fue receptada, en primer término, por aquellos acuerdos identificados como “testigo” (principalmente el acuerdo correspondiente al transporte automotor de cargas), y luego fue replicada por el conjunto de las actividades, sin que se explicitara una gran cantidad de conflictos.

La vigencia de estos acuerdos se pactó, casi en la totalidad de los casos, por el plazo de un año, y las diferencias sectoriales se verificaron, principalmente, en la existencia de cuotas para hacer efectivo el incremento salarial, y en el carácter remunerativo o no del aumento obtenido.

Como puede observarse en el cuadro n° 1, esta forma de determinar los niveles salariales permitió recuperar en términos reales los básicos convencionales, en tanto el porcentaje de aumento pactado resultó superior a la tasa de inflación de dicho año.

⁵ Para una descripción de la política salarial en el período 2003 – 2005, y del otorgamiento de sumas fijas por decreto, ver Campos, L. (2005). La transferencia de ingresos en la agenda pública luego de la crisis. En Centro de Estudios Legales y Sociales, *Derechos Humanos en Argentina. Informe Anual 2005* (pp. 317 – 335), Buenos Aires: Siglo XXI.

Cuadro n° 1: Incrementos de los básicos de convenio pactados en la negociación colectiva por actividad (2006 – 2010)

	2006	2007	2008	2009	2010
Industria metalúrgica	19%	19,1%	32,45%	18%	25%
Construcción	19%	16,5%	19,5%	15,5%	27%
Intermediación financiera	\$ 270	14%	19,5%	19%	23,5%
Comercio	19%	23%	20%	\$ 300	27%
Enseñanza	40%	23,8%	19,2%	15,5%	23,4%
Administración Pública	19%	16,5%	19,5%	15,5%	21%
Transporte de Cargas	19%	16,5%	19,5%	16%	19,5%
Industria de la alimentación	19%	16,5%	31,1%	20%	35,2%
SMVM	27%	22,5%	26,5%	21%	22,7%
IPC-7 provincias ⁶	9,9%	25,8%	22,0%	15,3%	26,1%

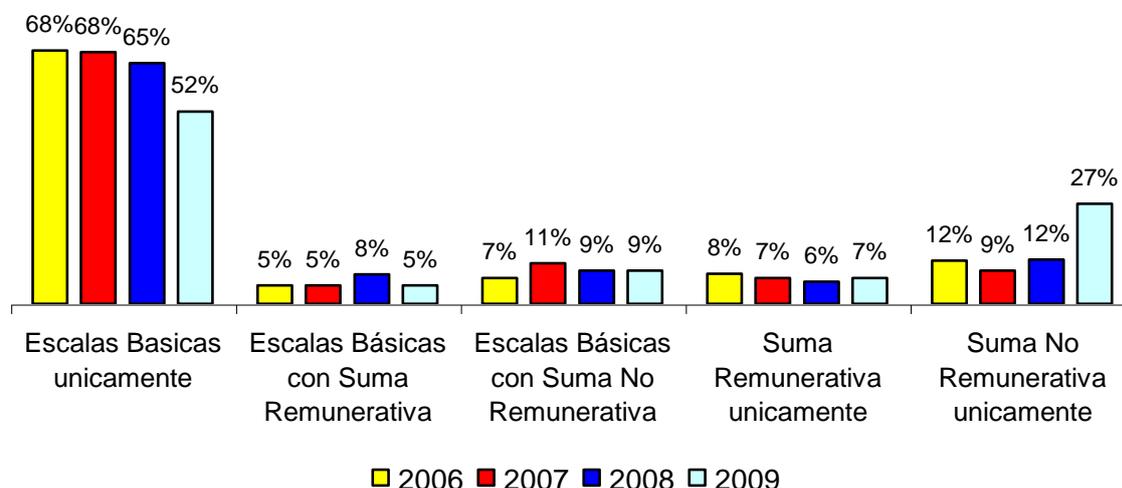
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Observatorio del Derecho Social de la CTA.

Con relación a este cuadro cabe destacar que la negociación salarial no solo incluye los incrementos de los básicos convencionales, sino que en muchos casos ha sido una práctica habitual establecer sumas fijas, remunerativas o no, con carácter permanente o por única vez, o modificar los adicionales de convenio ya existentes (antigüedad, viáticos) o crear nuevos. En algunos casos, esta fue la estrategia utilizada por las organizaciones sindicales para obtener incrementos salariales por encima de las pautas “sugeridas” por el gobierno nacional. Los ejemplos más claros de esta situación se encuentran en la negociación del transporte automotor de cargas, donde permanentemente se establecen y renegocian los adicionales convencionales. En la elaboración de este cuadro hemos incorporado únicamente el incremento de los básicos, para poder apreciar tendencias generales. Un análisis más profundo de las características que ha asumido la negociación colectiva salarial deberá necesariamente incluir la consideración de dichos adicionales.

En términos cuantitativos, la utilización de sumas no remunerativas ha sido la herramienta más extendida en la negociación salarial, luego del establecimiento de nuevos básicos de convenio (ver gráfico n° 4).

⁶ A los fines de contar con un índice de inflación que nos permita evaluar, aproximadamente, la variación de los básicos convencionales en términos reales, consignamos el índice elaborado por el CENDA, sobre la base de los informes de las direcciones de estadística provinciales que aún realizan este tipo de estimaciones al margen de la intervención del INDEC por parte del Gobierno Nacional. Para una descripción sobre la metodología del IPC 7 provincias, ver www.cenda.org.ar

Gráfico nº 4: Tipo de cláusula utilizada en las negociaciones salariales (2006 – 2009)



Fuente: Elaboración propia con datos del Observatorio del Derecho Social

En cuanto a la dinámica de la negociación salarial, el cuadro nº 1 permite apreciar la existencia de una ruptura en el año 2007, principalmente en dos aspectos. Por un lado, se comenzaron a experimentar diferencias sectoriales en la negociación salarial. Por el otro, se detuvo la recuperación de los básicos convencionales en términos reales, ya que todos los aumentos pactados se encuentran por debajo o en línea con la inflación anual.

Hasta entonces, tanto la política oficial de otorgamiento de sumas fijas por decreto como la negociación colectiva salarial habían tenido como consecuencia incrementos significativos en los salarios reales, por cierto que a partir de los mínimos históricos que registra la historia de nuestro país desde la década del '50 tal como se evidencia en la evolución salarial graficada en el punto anterior.

Sin embargo, la reaparición de la inflación en el año 2007 puso un freno a este proceso de recomposición del salario real, y abrió un espacio de mayores dificultades para la negociación colectiva salarial. A partir de entonces, las discusiones paritarias estuvieron condicionadas en gran medida por la necesidad de recuperar la pérdida de poder adquisitivo del salario, derivada de la inflación pasada, y por la obligación de prever el comportamiento futuro de los precios, en un contexto de tasas de inflación que rondaron el 20% - 25%, circunstancia agravada por la inexistencia de estadísticas oficiales confiables referidas a la real evolución de los precios.

Durante el año 2007 la dinámica de la negociación colectiva salarial pareció responder, inicialmente, al mismo patrón desarrollado el año anterior.

En efecto, a comienzos de 2007 el Gobierno Nacional sugirió un aumento salarial del 16,5%, recurriendo en esta ocasión a un conjunto de “acuerdos testigo”. En esta ocasión, el papel de “acuerdo testigo” fue cumplido por los acuerdos del transporte de cargas, la construcción, los empleados estatales, y la industria textil, entre otros. Estos acuerdos fueron celebrados públicamente durante el mes de febrero, y comunicados simultáneamente junto a funcionarios del Gobierno Nacional.

Sin embargo, el aumento de la inflación que ya se percibía a comienzos del año tuvo como consecuencia que los trabajadores de muchos sectores resistieran el intento de fijar una pauta del 16,5%. De esta manera, algunas negociaciones se prolongaron hasta mediados de año, y establecieron porcentajes de incremento superiores luego de conflictos de diversa intensidad⁷.

Adicionalmente, hacia fines de 2007 en numerosas actividades se desarrollaron conflictos tendientes a lograr aumentos por única vez que compensaran, al menos parcialmente, la pérdida proveniente del aumento de los precios. Como consecuencia de ello, una gran cantidad de sectores obtuvieron este tipo de recomposición (ver cuadro n° 2).

Cuadro n° 2: Bonificaciones por única vez emergentes de acuerdos colectivos celebrados a fines del año 2007, ramas de actividad seleccionadas

	2007 (suma fija)
Industria metalúrgica	\$ 450
Construcción	\$ 500
Intermediación financiera	\$ 850
Comercio	\$ 300
Enseñanza	-
Administración Pública	-
Transporte de Cargas	#
Industria de la alimentación	\$ 540
Industria del papel	\$ 270
Industria del caucho	\$ 100
Industria del vidrio	\$ 600

⁷ Incluso en negociaciones que se habían ajustado a la pauta oficial del 16,5%, la “letra chica” incorporaba sumas adicionales que elevaban dicho porcentaje. Uno de los casos más significativos fue la negociación encarada por la Federación de Camioneros, que a partir de un incremento de la antigüedad, llevaba el aumento salarial a un promedio del 23%.

En la actividad del transporte de cargas no se estableció, a finales de 2007, ninguna suma fija específica. Sin embargo, en el mes de diciembre los representantes sindicales y patronales efectuaron una sutil modificación al convenio colectivo de la actividad (CCT 40/89), que redundó en un incremento salarial muy significativo para los trabajadores del sector. Para ello, establecieron que los adicionales por “comida” y “viáticos”, hasta entonces mutuamente excluyentes, se abonaran en forma acumulativa.

Este comportamiento también se verificó en el incremento de los conflictos salariales en el último trimestre de 2007. Al respecto, en los últimos años se registra un incremento de la conflictividad de índole económica en el segundo trimestre de cada año, que coincide con el período donde se celebran la mayor cantidad de negociaciones colectivas. A partir de entonces, el ciclo anual de conflictividad experimenta una curva descendente, que vuelve a incrementarse en el segundo trimestre del año siguiente.

El único punto discordante en la serie corresponde al cuarto trimestre de 2007, donde se registró un fuerte incremento de los conflictos salariales al punto de convertirse en el segundo trimestre de mayor conflictividad en todo el período considerado en los relevamientos periódicos realizados por el Observatorio del Derecho Social de la CTA⁸. Este comportamiento se origina en los reclamos por sumas que compensaran la inflación experimentada durante el año 2007, que confluyeron en una gran cantidad de acuerdos consistentes en sumas por única vez.

Con relación al patrón de negociación colectiva del año 2008, durante los primeros meses se experimentó un comportamiento similar al del año anterior. En este caso, el Gobierno Nacional impulsó una pauta salarial del 19,5%, que, tal como surge del cuadro nº 1, fue tomada en algunas actividades y superada en otras negociaciones que se prolongaron hasta mediados de año.

Al igual que el año anterior, la persistencia de altos niveles de inflación originó reclamos sindicales tendientes a reabrir las paritarias. Sin embargo, en este caso la resistencia patronal fue mayor, y las organizaciones sindicales no contaron, esta vez, con el apoyo del Gobierno Nacional.

Los intentos de establecer sumas compensatorias hacia fines de año fueron infructuosos, y terminaron de ser archivados con la instalación en el debate público de la crisis económica y el traslado de sus efectos hacia los trabajadores. Ello se tradujo en la adopción, por parte de las patronales, de medidas tales como despidos, rescisión o no renovación de contratos, suspensiones, adelantamiento de vacaciones, reducción de turnos y horas extras.

De esta manera, a diferencia del año anterior, el último trimestre del año 2008 no se caracterizó por el crecimiento de las negociaciones salariales y los conflictos de índole económica, sino más bien por la reaparición de una dinámica de negociación característica de la década del noventa, que introduce como contenidos la negociación de suspensiones y recortes en los niveles de producción.

Durante el primer semestre del 2009, en el momento de mayor incertidumbre respecto de los alcances de la crisis económica, se celebraron numerosos acuerdos salariales que establecieron sumas por única vez, mientras que en el segundo

⁸ Estos informes periódicos se realizan en forma trimestral, y se encuentran disponibles en la página www.obderechosocial.org.ar.

semestre se retomó la negociación de escalas salariales a nivel de actividad.

Aún así, tal como puede apreciarse en el cuadro n° 1, los incrementos nominales pactados en las negociaciones salariales de este año fueron menores a los establecidos en los años anteriores, aunque ello no necesariamente implicó una reducción en términos reales, puesto que también la inflación experimentó una desaceleración, en parte como consecuencia de la caída en los niveles de actividad producto de la crisis económica.

Por el contrario, en el año 2010 volvieron a incrementarse los incrementos nominales establecidos en los acuerdos paritarios, pero nuevamente la aceleración de la inflación implicó que en muchos casos dichas negociaciones quedaran por debajo del nivel de aumento de precios, y por ende muchos trabajadores experimentarían una retracción en términos reales de sus remuneraciones, tal como también puede apreciarse, en términos generales, en el gráfico n° 3.

Finalmente, si bien todavía resulta prematuro realizar una evaluación acerca de la ronda de negociación salarial del año 2011, y ella se encuentra fuera de los alcances de este trabajo, la información fragmentaria existente hasta el momento parecería estar dando cuenta de un comportamiento similar al registrado en el año anterior, con fuertes incrementos nominales de los básicos de convenio, pero que no necesariamente se traducen en aumentos reales de los salarios de los trabajadores.

5. La evolución del Salario Mínimo, Vital y Móvil

En el mes de agosto de 1993 el salario mínimo, vital y móvil fue establecido en la suma de \$ 200 mensuales. A partir de entonces, y hasta julio de 2003, este monto se mantuvo invariable.

Los primeros incrementos del SMVM en la post convertibilidad fueron otorgados por el Gobierno Nacional, a través de decretos de necesidad y urgencia, en forma paralela a los incrementos salariales de suma fija. Posteriormente, los incrementos del SMVM fueron producto de la recuperación, como instancia general de negociación tripartita, del Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil (CSMVM).

A partir de entonces, el monto del SMVM fue ajustado periódicamente, quedando establecido en la suma de \$ 1.840 a partir de enero de 2011. Esta dinámica contrasta fuertemente con la utilización de esta herramienta durante la década de los '90, pero aún así sigue presentando déficits respecto a su diseño institucional y al funcionamiento que ha tenido en la práctica.

La imposición de un SMVM tan bajo durante la convertibilidad contribuyó, junto con otros factores (fundamentalmente el incremento generalizado del desempleo), a establecer un ancla salarial. Por entonces el promedio salarial se mantuvo virtualmente sin variaciones, en torno a una suma de \$ 800 mensuales⁹. En

⁹ La información referida a promedios salariales utilizada en este documento proviene del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de la Nación.

consecuencia, el SMVM durante la década del '90 representó, en promedio, el 25% de la remuneración promedio normal y permanente de los trabajadores registrados del sector privado.

La existencia de tal brecha entre el SMVM y el promedio salarial provocaba que un incremento de aquél no necesariamente se tradujera en un aumento del conjunto de las remuneraciones. Por el contrario, la dinámica observada a partir de julio de 2003 ha acortado significativamente dicha brecha provocando que, en la actualidad, un incremento sustancial del SMVM pueda tener efectos directos e indirectos sobre el salario de un conjunto muy significativo de trabajadores.

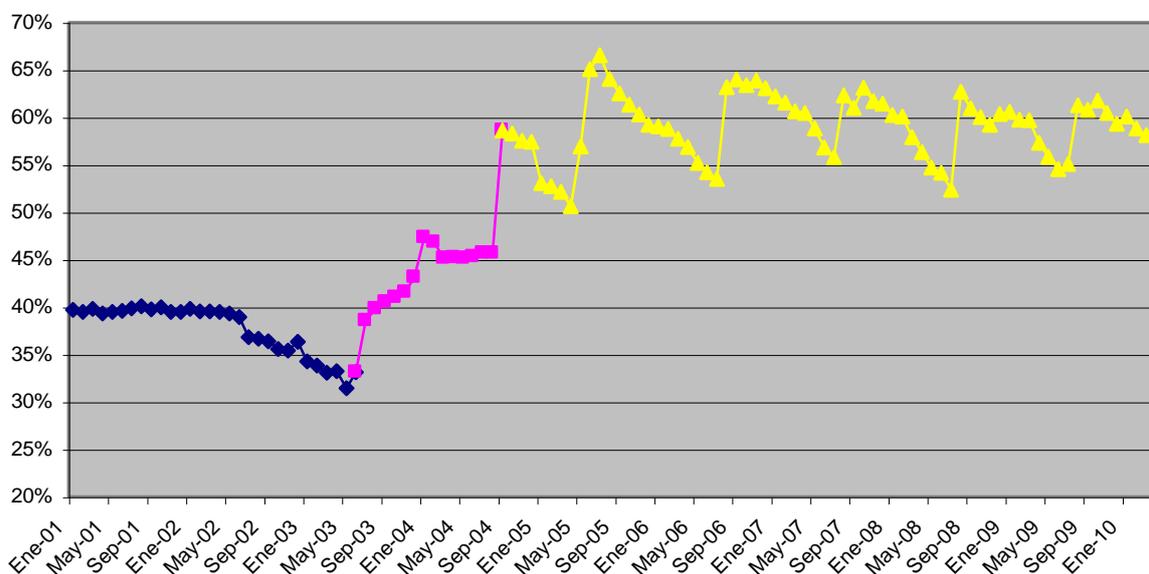
El resultado de la política de incrementar paulatinamente el SMVM estrechó la brecha con el salario percibido por los trabajadores registrados del sector privado. El gráfico n° 5 permite apreciar la relación entre la mediana de las remuneraciones normales y habituales percibidas por los trabajadores y el valor del salario mínimo vital y móvil.

La existencia de tres etapas diferenciadas resulta muy clara. En un primer momento, el salario mínimo representaba el 40% de la mediana de ingresos de los trabajadores del sector privado (esta relación se prolonga durante la mayor parte de la década del '90).

A partir del año 2003, la política de recomposición del salario mínimo, vital y móvil, llevó a incrementar esta relación en forma sostenida hasta mediados del año 2005, cuando la relación salario mínimo / mediana salarial se estabilizó en torno a una franja que va del 55% al 60%.

Al igual que al analizar el comportamiento del salario real, la etapa de recuperación e impulso parece haberse limitado al período 2003 – 2006, mientras que a partir de entonces se registraría cierto agotamiento de aquellas herramientas que, en dichos años, habían generado importantes incrementos salariales luego de la crisis del año 2001.

Gráfico nº 5: Relación entre el salario mínimo, vital y móvil, y la mediana de las remuneraciones mensuales normales y habituales (2001 – 2010)



Fuente: Elaboración propia con datos del OEDE, Ministerio de Trabajo de la Nación.

Al considerar la importancia entre el monto del salario mínimo, vital y móvil y los promedios salariales existentes en aquellas actividades de menores ingresos, se aprecia la existencia de tensiones estructurales para impulsar mayores aumentos. En particular, las actividades donde esta brecha presentaba las menores magnitudes eran, a enero de 2010, la industria maderera (74%), hotelería y gastronomía (71,7%), confecciones (63,7%), agricultura y ganadería (78,7%) y comercio (55,1%), y también resulta muy significativa en la industria textil, la industria del cuero y la construcción.

La presión efectiva del SMVM sobre estas actividades resulta muy superior a la que ejerce sobre el conjunto de los trabajadores. A su vez, al trabajar con promedios salariales se subestima un factor que da cuenta de la existencia de una presión aún mayor. En efecto, la pirámide salarial tiende a estar distribuida con una base superior a la cúpula, por lo que la mayor cantidad de trabajadores se encuentra percibiendo salarios inferiores al promedio, es decir, mucho más cercanos al SMVM.

De esta manera, la recuperación del SMVM ha permitido establecer un piso más alto de negociación salarial, al menos para el conjunto de los trabajadores registrados del sector privado. Sin embargo, los cambios operados en la dinámica de la negociación colectiva salarial a partir del año 2006 han tendido a limitar sus efectos, por cuanto, a diferencia del período 2003 – 2005, en los últimos años la convocatoria al CSMVM se realiza una vez finalizada la ronda de negociación salarial. De esta manera, el incremento del SMVM tan sólo viene a convalidar la pauta de aumento salarial

establecida en el conjunto de las actividades económicas, sin tener un efecto potenciador en el inicio de las negociaciones.

Finalmente, el CSMVM tampoco ha desarrollado acciones tendientes a superar la principal deficiencia del SMVM en tanto herramienta de política salarial. En efecto, en la actualidad una amplia proporción de trabajadores percibe un salario inferior al SMVM, ello como consecuencia de la existencia de una estructura ocupacional que presenta fuertes niveles de fraude a la ley, de evasión o elusión (trabajadores no registrados del sector privado y público), y aún muestra un núcleo duro de desocupación. En tal sentido, al primer trimestre de 2010 el 40% de los ocupados percibía, de su ocupación principal, un ingreso mensual inferior al salario mínimo vital y móvil¹⁰.

6. A modo de conclusión: La negociación colectiva salarial a la luz de la dinámica económica global en el período 2003 – 2010

El cambio más significativo en la negociación colectiva luego de la caída de la convertibilidad se verificó en el ámbito de la regulación salarial.

Luego de más de una década donde la negociación salarial había estado ausente, las características del patrón de crecimiento existente a partir del año 2003, junto con niveles salariales muy deprimidos, consecuencia de la retracción de los años 2001 y 2002, constituyeron el sustrato material donde la negociación colectiva salarial volvió a ser una herramienta central para la regulación de los salarios de los trabajadores.

Si bien excede el marco de este trabajo, puede añadirse que dichas razones estructurales se habrían conjugado con una importante activación de los sectores populares, luego de su participación en la caída del régimen de convertibilidad, y una debilidad del sistema político, que a partir del año 2003 se recostó sobre algunas demandas de los trabajadores para reconstituir, al menos parcialmente, la legitimidad perdida en las décadas previas.

En este contexto, la negociación colectiva permitió recuperar la pérdida salarial que los trabajadores del sector formal habían experimentado entre los años 2001 y 2002, e incluso lograr un leve incremento en términos reales.

Sin embargo, no menos cierto es que ello se realizó en condiciones estructurales sumamente favorables, a partir de la existencia de un período de casi ocho años de crecimiento ininterrumpido del producto bruto a tasas inéditas en la historia reciente de nuestro país. Asimismo, tal como hemos señalado anteriormente, los incrementos de los salarios reales fueron importantes entre los años 2003 y 2006, mientras que a partir de entonces la aceleración de la inflación licuó, en gran medida, los aumentos nominales pactados en la negociación colectiva salarial. En consecuencia, desde el año 2007 los salarios reales habrían experimentado un leve aumento, que no sólo

¹⁰ Aquí se encuentran comprendidos tanto trabajadores asalariados, registrados y no registrados, como cuentapropistas y beneficiarios de planes sociales con contraprestación laboral.

contrasta con la dinámica del período anterior (2003 – 2006), sino que parece estar dando cuenta del techo salarial impuesto por las actuales características del funcionamiento económico de nuestro país.

En el mismo sentido, el Salario Mínimo, Vital y Móvil parece haber perdido gran parte de los efectos virtuosos que había tenido durante los primeros años de la post convertibilidad.

La actual dinámica de la negociación colectiva, en definitiva, habría sido la herramienta para viabilizar una recuperación de la caída salarial sufrida por los trabajadores en los años 2001 y 2002, y posteriormente para estabilizar los niveles salariales en magnitudes similares a las existentes con anterioridad a la crisis del final de la década pasada que, por otra parte, ya eran muy reducidos en términos históricos.