

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar> :: @NulanFCEyS

El papel de la negociación colectiva salarial en la posconvertibilidad y los desafíos actuales.

Por Luis Campos, Ana Laura Fernández y Marcos Gallo.

Desde el año 2006, de la mano del fuerte crecimiento del producto y la recuperación del empleo, la negociación colectiva fue el principal mecanismo a través del cual se pautaron los incrementos salariales. Esta herramienta, que operó de manera heterogénea en los distintos sectores de la economía, parece enfrentarse hoy a fuertes limitaciones en un nuevo escenario macroeconómico. En esta sección se analiza la dinámica de la negociación salarial desde 2002 y se plantean las dificultades actuales, resaltando la importancia de sostener las reivindicaciones salariales en tiempos de crisis.

El proceso económico iniciado a partir de la devaluación del peso en 2002 se caracterizó por un notorio crecimiento del producto, acompañado por un fuerte dinamismo del mercado de trabajo. En este marco se profundizaron los reclamos laborales, particularmente salariales, que fueron canalizados institucionalmente a partir de distintas herramientas de regulación.

Entre estos mecanismos se halla la negociación colectiva⁶ salarial

entre las organizaciones sindicales y las representaciones patronales, que constituyó la principal forma de regulación de los niveles salariales entre los años 2006 y 2008.

A fin de dar cuenta del estado actual sobre el cual operan dichos mecanismos regulatorios, analizaremos la dinámica de la regulación de las relaciones laborales en el período 2002-2008, identificando el papel que asumió la

negociación colectiva. Observaremos el surgimiento de tensiones crecientes a partir de 2007 que, a la luz de los cambios experimentados como consecuencia de los límites del patrón de crecimiento local –sumados a los provenientes de la crisis internacional–, siembran interrogantes sobre la persistencia de este mecanismo de regulación salarial en 2009.

Crecimiento y diferencias sectoriales.

Los determinantes generales de la negociación salarial en la posconvertibilidad están dados, principalmente, por la existencia de tasas sostenidas de crecimiento del producto a partir del año 2003, la reducción significativa de los niveles de desempleo y la necesidad de recuperar los salarios desde el piso al que habían llegado en el año

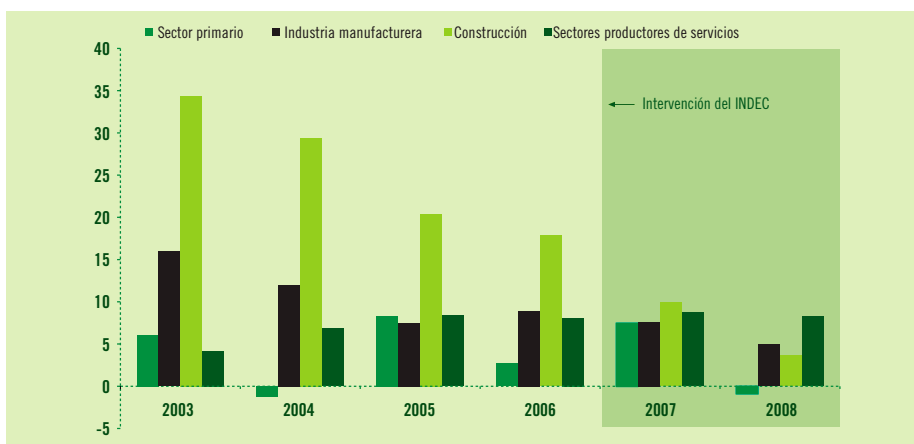
2002, en tanto la demanda interna se transformó en uno de los ejes del nuevo patrón de crecimiento.

Si bien este proceso abarcó al conjunto de las actividades económicas, durante los primeros años estuvo fuertemente impulsado por el crecimiento de la construcción y, en menor medida, de la industria

manufacturera (gráfico N°5), que fueron también las ramas más dinámicas en cuanto a la generación de puestos de trabajo registrados en el sistema previsional. Luego, a partir del año 2005, ganan fuerza los sectores productores de servicios, tanto en términos de producto como en relación con la creación de empleo.



GRÁFICO N°5 Producto por sector de actividad. Tasa de variación interanual. En porcentaje. 2003-2008.



FUENTE: DIRECCIÓN NACIONAL DE CUENTAS NACIONALES-INDEC.

Actualmente, aun a pesar de las dificultades para realizar cuantificaciones concluyentes referidas a las consecuencias de la crisis internacional sobre la dinámica de la economía local debido a la falta de estadísticas oficiales confiables⁷, los datos sobre la evolución del sector externo y la producción industrial muestran una situación de estancamiento que en el caso de la industria ya se hacía notar incluso antes de que cambiaran las condiciones externas. En efecto, tal como se muestra en la sección Panorama laboral de este informe, desde el último trimestre del año pasado tanto las exportaciones como las importaciones –que en nuestro país se encuentran fuertemente asociadas al nivel de actividad– muestran caídas sustanciales, mientras que la actividad en el sector de la industria comenzó

a desacelerarse a principios de 2008. Por otro lado, si bien los datos oficiales no aseguran una evaluación rigurosa, también la

construcción –que muestra históricamente una alta correlación con el nivel de actividad– está transitando una dinámica similar.

6. En este trabajo nos limitaremos a analizar la negociación colectiva de los salarios de los trabajadores. Para un análisis sobre la negociación no salarial entre los años 2003 y 2007, véase “La negociación colectiva 2003-2007. Un estudio comparativo con el período 1991-1999, en particular sobre la regulación de jornada y organización del trabajo”, Observatorio del Derecho Social, Central de los Trabajadores de Argentina, 2007, disponible en www.observatorioocta.org.ar.

7. Para un análisis detallado del estado de las estadísticas que produce el INDEC, véase “Mercado de trabajo y estadísticas”, en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas N°14*, CENDA, otoño de 2008.

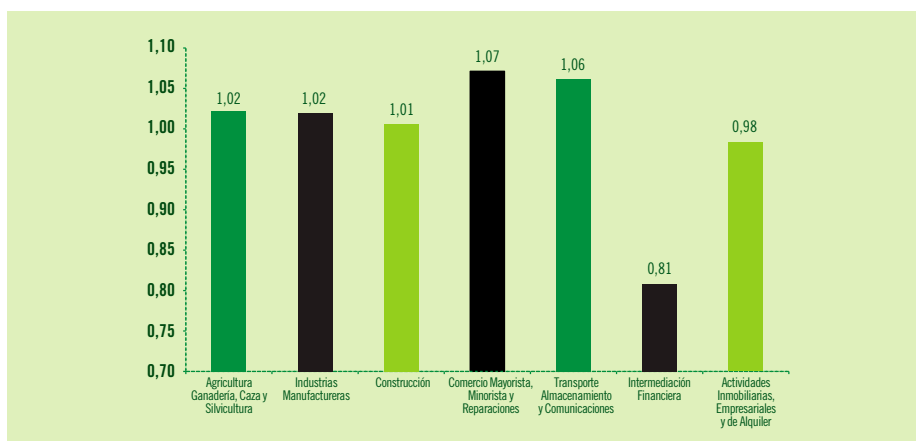
La negociación salarial.

En este marco, la negociación colectiva salarial requiere ser analizada a partir de su vínculo con la evolución de la economía en su conjunto y con la existencia de estas y otras disparidades sectoriales.

Al analizar los mecanismos de regulación de los salarios debe destacarse, en primer lugar, la existencia de una tensión entre la búsqueda de generalizar los incrementos salariales para el conjunto de los trabajadores y los intentos de parcializar este mecanismo de acuerdo al comportamiento sectorial de cada actividad. Como veremos a continuación, entre los años 2002 y 2006 parece haber primado una dinámica de generalización de los incre-



GRÁFICO N°6 Variación de los salarios registrados en el sistema provisional por sector de actividad en relación con la variación promedio entre 2002 y 2006. En porcentaje.



FUENTE: SISTEMA INTEGRADO DE JUBILACIONES Y PENSIONES Y SISTEMA INTEGRADO PREVISIONAL ARGENTINO.

Esta dinámica se modificó a partir del año 2006, dando paso a una mayor importancia de la negociación colectiva entre representantes sindicales y patronales. A partir de

aquí, el gobierno nacional sugirió una pauta de aumento salarial tendiente a administrar las tensiones sociolaborales, que fue receptada con una dinámica particular en cada sector¹⁰.

el gobierno nacional dictó ocho decretos de necesidad y urgencia que otorgaron aumentos salariales por un monto total de \$404 para cada trabajador. Esta política estatal impulsó un incremento de las negociaciones colectivas, que en gran medida incorporaron dichas sumas a los salarios básicos convencionales y readecuaron las escalas salariales. En términos relativos, los resultados de este tipo de intervención favorecieron a los sectores de menores ingresos, que experimentaron un incremento porcentual superior⁹.

Esta estrategia de generalización de los incrementos salariales vigente hasta 2006 pudo llevarse adelante, en gran medida, por la existencia de niveles salariales muy deprimidos y por la magnitud de los incrementos del producto y las ganancias de las empresas en los primeros años de la posconvertibilidad. Como se aprecia en el gráfico N°6 -que muestra la variación relativa de los salarios de los trabajadores registrados en cada sector de actividad en comparación con la variación del salario promedio- esta dinámica podría contribuir a explicar los incrementos diferenciales en las distintas actividades, puesto que algunos de los sectores que más crecieron en términos relativos (por ejemplo, comercio) son los que habían partido de un nivel salarial inferior, mientras que el menor crecimiento relativo se verificó en la actividad que presenta las mayores remuneraciones (intermediación financiera)⁹.

En el año 2006 los resultados de esta política se reflejaron en casi la totalidad de los acuerdos salariales, que establecieron un incremento del 19% (cuadro N°1)¹¹.

8. Aquí debe destacarse que los efectos de la negociación colectiva salarial se extienden, directamente, al conjunto de los trabajadores registrados. Por el contrario, dicha relación directa no puede establecerse respecto de los trabajadores no registrados, que aún ascienden a más del 37% del total.

9. Excluimos aquí el incremento de la administración pública y defensa, por cuanto la regulación salarial en el sector público responde a una dinámica distinta a la existente en el sector privado.

10. El porcentaje de aumento salarial podía aplicarse de una sola vez o en cuotas diferidas a lo largo de la vigencia del acuerdo. Asimismo, en algunas actividades el incremento tuvo carácter remunerativo, mientras que en otras comenzó siendo no remunerativo y fue incorporado paulatinamente a los básicos convencionales.

11. La principal excepción estuvo constituida por el incremento del haber mínimo garantizado para los trabajadores docentes, que en la negociación paritaria nacional experimentó una suba del 40% (de \$600 a \$840). Esta magnitud respondió al fuerte retraso acumulado con anterioridad más que a la pauta de negociación salarial del conjunto de las actividades.


CUADRO N°1 Incrementos salariales pactados en la negociación colectiva por actividad 2006-2009.

| Actividad | 2006 | 2007 | 2008 | Vencimiento 2009 |
|-----------------------------------|--------------|---------------|---------------|------------------|
| Bancaria | \$ 270 | 14% | 19,50% | 31/12/2008 |
| Comercio | 19% | 23% | 20% | 31/03/2009 |
| Construcción | 19% | 16,50% | 19,50% | 31/03/2009 |
| Educación | 40% | 23,80% | 19,20% | 20% |
| Industria alimenticia | 19% | 16,50% | 31,10% | Abril de 2009 |
| Industria del caucho | 19% | 19% | 25% | 30/04/2009 |
| Industria del vidrio | 19% | 15% | 19,50% | 31/03/2009 |
| Industria metalúrgica | 19% | 19,1%* | 32,45% | 31/03/2009 |
| Industria papelera | 19% | 19% | 25% | Sin fecha |
| Sector público | 19% | 16,50% | 19,50% | Sin fecha |
| Transporte de carga | 19% | 23% | 19,50% | 30/06/2009 |
| Variación IPC-7 provincias | 9,90% | 25,80% | 22,00% | |

* LA NEGOCIACIÓN PARA LOS TRABAJADORES DE LA ACTIVIDAD METALÚRGICA INCLUYÓ, ASIMISMO, LA ELIMINACIÓN DE LA CATEGORÍA INICIAL DE LA ESCALA SALARIAL ("PEÓN"), POR LO QUE EL BÁSICO MÍNIMO DE LA ESCALA TUVO UN AUMENTO SALARIAL DEL 26%.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LA BASE DE DATOS DEL OBSERVATORIO DE DERECHO SOCIAL DE LA CTA.

El cuadro N°1 permite también 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 salarios básicos convencionales en términos reales, ya que todos los aumentos pactados se encuentran por debajo o en línea con la inflación anual. En efecto, mientras que con anterioridad la política de aumentos por sumas fijas y la negociación colectiva salarial se habían traducido en incrementos del salario real, a partir de 2007 el aumento de los niveles de inflación licuó, en gran medida, los efectos de la negociación colectiva salarial. Esta dinámica de los precios tuvo como consecuencia que los trabajadores de muchos sectores resistieran el intento de fijar una pauta del 16,5%. Estas negociaciones se prolongaron hasta mediados de año y establecieron porcentajes de incremento superiores, en particular en los sectores productores de servicios¹².

Adicionalmente, hacia fines de 2007 se experimentó un crecimiento del conflicto y la negociación, en este caso tendiente a lograr aumentos por única vez que com-

pensaran, al menos parcialmente, la pérdida proveniente del incremento de los precios. Como consecuencia de ello, una gran cantidad de sectores obtuvieron este tipo de recomposición (cuadro N°2).

El patrón de negociación colectiva del año 2008 experimentó, durante los primeros meses, un comportamiento similar al del año anterior. En este caso, el gobierno nacional impulsó una pauta salarial del 19,5%, que fue tomada en algunas actividades y superada en otras negociaciones que se prolongaron hasta mediados de año.

Como muestran los datos presentados en el cuadro N°1, los convenios que afectan a trabajadores de distintas ramas de la industria manufacturera como los metalúrgicos, los trabajadores de la alimentación, los papeleros y los trabajadores del caucho redundaron en aumentos relativamente mayores. Si se comparan estos incrementos con la inflación que arroja el IPC-7 provincias, son los trabajadores de estos sectores, junto con los trabajadores del comercio y los docentes, quienes logran mantener el poder adquisitivo de sus ingresos, aunque en estos últimos casos partiendo de pisos salariales muy bajos.


CUADRO N°2 Bonificaciones por única vez emergentes de acuerdos colectivos celebrados a fines del año 2007.
Ramas de actividad seleccionadas.

| ACTIVIDAD | MONTO |
|----------------------------|----------|
| Bancaria | \$ 850 |
| Comercio | \$ 300 |
| Construcción | \$ 500 |
| Imprenta, diarios y afines | \$ 600 |
| Industria alimenticia | \$ 540 |
| Industria ceramista | \$ 500 |
| Industria del caucho | \$ 100 |
| Industria del plástico | \$ 190 |
| Industria gráfica | \$ 700 |
| Industria lechera | \$ 1.000 |
| Industria maderera | \$ 360 |
| Industria metalúrgica | \$ 450 |
| Minería | \$ 350 |

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LA BASE DE DATOS DEL OBSERVATORIO DE DERECHO SOCIAL DE LA CTA.

12. Incluso en negociaciones que se habían ajustado a la pauta oficial del 16,5%, la "letra chica" de dichos acuerdos incorporaba sumas adicionales que elevaban dicho porcentaje. El caso más significativo, en tal sentido, fue la negociación encarada por la Federación de Camioneros, que a partir de un incremento de la antigüedad llevó el aumento salarial a un promedio del 23%.

Al igual que en 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 de 1990, que introduce como nuevos contenidos la negociación de suspensiones y recortes en los niveles de producción. Se trata, en este sentido, de una estrategia defensiva, que tiende a proteger los puestos de trabajo, aun si ello implica resignar reivindicaciones salariales. Asimismo, en las empresas de mayor tamaño estas negociaciones tienden a privilegiar la situación de los tra-

bajadores que se encuentran en el “corazón” de la empresa, a costa de descargar los efectos de la nueva situación sobre aquellos trabajadores que están en una situación de mayor precariedad¹³.

Finalmente, a comienzos del año 2009 la negociación colectiva salarial ha sido sumamente escasa, incluso en aquellas actividades en las que el plazo de vigencia del acuerdo anterior ya finalizó (cuadro N°2). A diferencia de los años anteriores, el gobierno nacional no ha desarrollado una política activa tendiente a promover la renovación de dichos acuerdos, mientras que las representaciones patronales se han opuesto expresamente a esa renovación. Por el contrario, se observa una tendencia a negociar sumas fijas no remunerativas, cuya vigencia se extiende entre cuatro y seis meses, con el compromiso de reabrir las discusiones paritarias en el segundo semestre del año.

Al respecto, debe señalarse que esta postergación de la negociación salarial se realiza en el marco de un escenario que presenta mayores dificultades para los trabajadores, principalmente debido a la conjunción de la desaceleración de la economía local y la desfavorable situación externa. Asimismo, no debe perderse de vista el impacto diferencial que la crisis proyecta sobre los distintos sectores de la economía, por lo que

sus efectos no pueden ser alegados, en forma generalizada e independientemente de los comportamientos sectoriales, para limitar los reclamos salariales de los trabajadores.

En un contexto como el actual, en el que el aumento de los precios de los artículos de consumo –si bien se está desacele- rando– sigue impactando sobre el poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores, la suspensión de las negociaciones paritarias no implica otra cosa que la aceptación de una reducción salarial en términos reales y, por ende, una retracción del consumo que impactará, regresivamente, en los niveles de actividad, deprimiendo aún más la economía local. El fantasma del desempleo como consecuencia de la crisis económica, que se presenta como una amenaza –en algunos casos cierta, en otros casos discursiva–, no debe aceptarse como excusa para resignar ingresos por parte de los trabajadores. Finalmente, en caso de que esta dinámica amenace con traducirse en una reducción real de los niveles salariales, deberá ser el Estado, al igual que entre los años 2002 y 2005, el que impulse aumentos generalizados de las remuneraciones, evitando de esta manera que los costos de la crisis sean trasladados a los eslabones más débiles de la cadena productiva.

✓FIN

El impacto de la crisis internacional en el producto y el empleo.

Por Ana Laura Fernández y Federico Wahlberg.

En 2008, a pesar de la multiplicidad de signos, muchos insistían en creer que la crisis que se estaba atravesando era sólo financiera. Transcurridos varios meses, no queda duda alguna de que se trata de una crisis profunda de la economía real. Veamos algunas de las cifras que dan cuenta de su extensión.

Más allá de las diferencias en las tasas de crecimiento del producto de las distintas economías, los datos muestran cómo la crisis impactó negativamente en todas ellas desde mediados de 2008 (cuadro N°3). Las economías desarrolladas fueron desde un inicio el epicentro de la crisis y, por tanto, las primeras en ser afectadas. En comparación con América Latina, venían creciendo a un ritmo menor (entre el 2% y el 3% interanual),



CUADRO N°3 Evolución del Producto Interno Bruto en países seleccionados.
Tasa de variación interanual. En porcentaje. 2007-2008.

| | 2007 | | | | 2008 | | | |
|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | I | II | III | IV | I | II | III | IV |
| Países desarrollados | | | | | | | | |
| Alemania | 3,7 | 2,5 | 2,4 | 1,7 | 2,8 | 2,0 | 0,8 | -1,6 |
| España | 4,0 | 3,9 | 3,6 | 3,2 | 2,7 | 1,8 | 0,9 | -0,7 |
| Estados Unidos | 1,3 | 1,8 | 2,8 | 2,3 | 2,5 | 2,1 | 0,7 | -0,8 |
| Francia | 5,6 | 6,9 | 6,2 | 6,7 | 6,8 | 4,2 | 1,7 | -2,5 |
| Japón | 3,2 | 2,1 | 2,0 | 2,1 | 1,4 | 0,5 | -0,2 | -4,3 |
| Suecia | 3,0 | 2,8 | 2,1 | 2,9 | 2,0 | 0,8 | -0,5 | -4,4 |
| América Latina | | | | | | | | |
| Argentina | 8,0 | 8,6 | 8,8 | 9,1 | 8,5 | 7,8 | 6,9 | 4,8 |
| Chile | 5,9 | 5,5 | 3,6 | 3,8 | 3,4 | 4,6 | 4,6 | 0,2 |
| Brasil | 5,1 | 6,0 | 5,4 | 6,1 | 6,1 | 6,3 | 6,8 | 1,2 |
| México | 2,6 | 2,8 | 3,7 | 3,8 | 2,6 | 2,8 | 1,6 | -1,6 |

FUENTE: CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL – MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA.

13. La principal actividad que recurrió a este tipo de acuerdos colectivos fue la industria automotriz. Sin embargo, ejemplos de ellos también se encuentran en las industrias textil, jabonera y plástica, entre otras.