

## INFORME DE NEGOCIACION COLECTIVA.

### SITUACIÓN SALARIAL.

#### 1. Las subas salariales posteriores a la crisis del 2001 no pudieron recuperar el poder adquisitivo

En el actual gobierno, se encuentran tres miradas diferentes para medir la relación del salario:

- 1) en relación al producto interno (preferida por el Ministerio de Trabajo.)
- 2) la productividad (elegida por el ministerio de Economía)
- 3) la inflación (elegida por la mayoría de los sindicatos)

Las subas salariales posteriores a la crisis del 2001 no pudieron recuperar el poder adquisitivo en términos de IPC<sup>i</sup> que cayó, a febrero del 2005, un 25%<sup>ii</sup>

Pese a la recuperación económica, este dato permite resaltar el deterioro de la distribución del ingreso y la riqueza en la Argentina.

El ingreso promedio de los argentinos es de **654 pesos por mes**<sup>iii</sup> contra **574 pesos por mes** calculados a fines del 2001.

Para mantener el mismo poder adquisitivo de **diciembre del 2001 a diciembre del 2004** el salario promedio debería ser **878 pesos mensuales** (computando en ese periodo una variación IPC del 53%)

En consecuencia el promedio es un **25% inferior** al del comienzo de la devaluación.

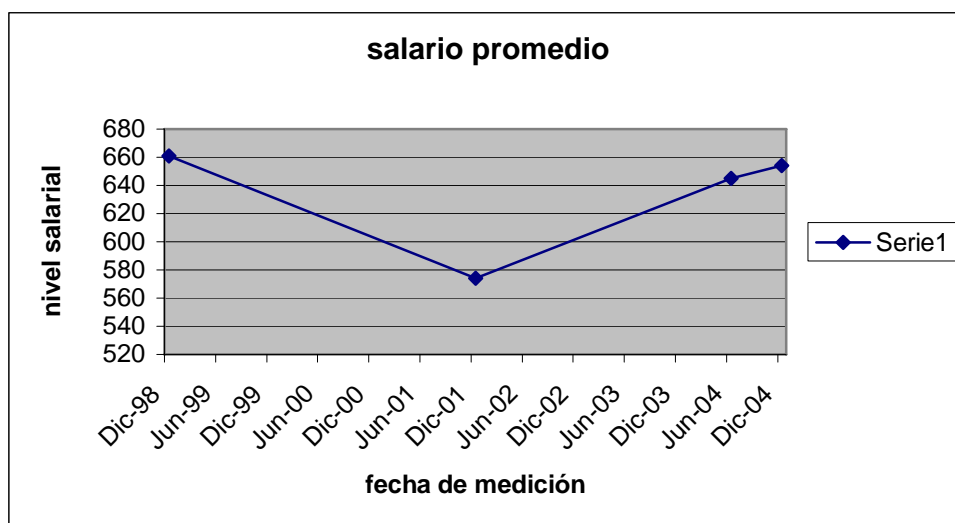
Comparada con el valor del primer semestre del año 2004 (**645 pesos**) la variación fue del **1,3%. (654 pesos)**

En el mismo periodo la economía creció un **3,3%** y la inflación un **2 %** por lo que la conclusión es la de un **retroceso en los niveles salariales comparativos en relación a la participación en el PBI y en el IPC.**

De estos datos surge que el ingreso promedio se encuentra por debajo de la línea de pobreza en un **14,5% a diciembre del 2004.**

Una caída mayor surge si se comparan los datos tomando como base el ingreso promedio de **diciembre de 1998** (comienzo de la crisis del plan de convertibilidad) cuando el **salario promedio era de 661 pesos.**<sup>iv</sup>

Si se considera que el **PBI del 2004** es similar al de 1998, los ingresos, comparados contra el aumento del IPC, son un **33% inferior.**



Porqué no mejoró la distribución de la riqueza?

Según los datos del **INDEC**, la recuperación del **PBI** no se acompañó con una distribución proporcional.

A fines del 2003 la proporción del 1 decil y el último era de 32,1.

En el primer semestre del 2004 descendió levemente al 31 para volver a alejarse en diciembre del 2004 al 32,8.

Si se compara entre **salarios en blanco y salarios en negro**, los primeros están un 13 % por debajo del promedio de 2001 en tanto los segundos en un 28%.

La recuperación de los salarios formales se ha debido principalmente a la acción del gobierno a través de los decretos de no remunerativos y la suba del salario mínimo.

La inflación del primer bimestre del 2005 fue del 2,4%

Distribuidos por **categoría**, los promedios salariales son los siguientes:

Categoría	Remuneración
Empleador	1508
Cuentapropista	548
Obrero	637
Subocupado	263
Ocupado pleno	666
Sobreocupado	829
Trabajador en gris	384
Trabajador en negro	317
Trabajador en blanco	884
Trabajador público	673
Trabajador privado	653
Doméstico	224
Plan de empleo	154

Ver gráfico 1.

Si practicamos una distribución por el nivel educativo, se registran estos promedios salariales:

Nivel educativo	Remuneración
Primaria incompleta	308
Primaria completa	431
Secundaria incompleta	483
Secundaria completa	646
Universitaria incompleta	752
Universitaria completa	1194

Ver gráfico 2.

Debe tener presente que a fines del 2004 la acción estatal había derivado en aumentos de salarios generalizados de **350 pesos** para el sector formalizado, lo que representaba, en promedio, el **80% de los aumentos salariales recibidos por el sector**<sup>1</sup>

Pese a eso, con un **crecimiento anual de la economía del 9%**, la recuperación salarial real fue del **3%**, verificándose, en consecuencia, según el informe<sup>2</sup>, una pérdida salarial real.

A su vez, en la evolución de los salarios se registró un proceso de discriminación salarial por género particularmente regresivo:<sup>v</sup>

Si bien en líneas generales en la evaluación del tratamiento de género la Argentina se encuentra en el número 35 en igualdad salarial quedó en el puesto **55 sobre 58**.

La diferencia de salarios por la misma tarea según informes del **INDEC** es del **34,3** inferior a la percibida por los hombres.

La brecha en este indicador se amplió desde comienzos del 2002, en razón de la necesidad de la mujer de sostener el ingreso familiar, lo que debilitó su

<sup>1</sup>

<sup>2</sup> Informe Salarios e Inflación, BCRA, relativo al primer trimestre del 2005

posición negocial, agravando con ello la falta de políticas de discriminación positiva.

## 2. ESTRUCTURA DEL INGRESO.

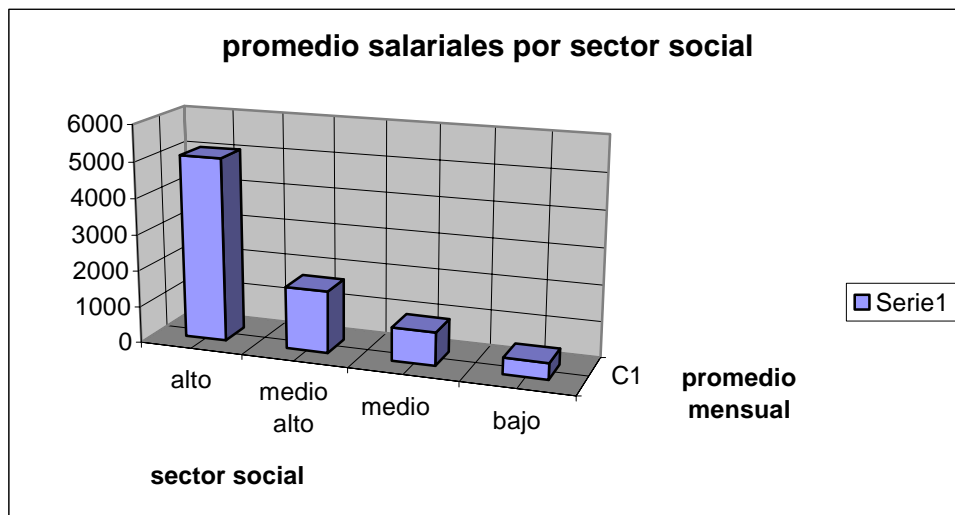
Realizando un cruce de variables entre ingreso y perfil de consumo, pueden establecerse cuales son los perfiles de distribución del consumo actual:

El ingreso promedio de los hogares de mayor poder adquisitivo esta en los 5077 pesos. (10%)

El 20% de la población activa gana 1710. (Clase media alta)

La clase media gana 915 (30% de la población)

La clase baja percibe 445 pesos (40% de la población)



Esta estructuración ha permitido recuperar el consumo de las dos primeras categorías llevando a los productos de primeras marcas a aumentar su participación en el mercado en 8 puntos respecto del periodo anterior.

Las primeras marcas esperan para el 2005 una recuperación del 20 por ciento en las ventas, (en el segundo semestre del 2002 representaban el 64% del total, y en el segundo semestre del 2004 habían ascendido al 68%)

### 3. Evolución del empleo.

**El trabajo en negro volvió a crecer y afecta al 48,9% de los asalariados.**

Una encuesta privada señala que las empresas esperan durante el 2005 contratar más personal, otorgar aumentos y mayores niveles de conflictividad.<sup>vi</sup>

Según el informe, el 78% de las empresas grandes y medianas ya han presupuestado aumentos de salarios e incorporación de personal convencionado en el 97% de los casos-<sup>vii</sup>

En relación a la modalidad de aumentos, la mayoría de las empresas prevén recomposición de básicos con ajustes selectivos.

El 88% de las empresas prefiere un sistema de remuneración variable.

El 98% de las grandes empresas tienen previsto realizar capacitación de personal para el corriente año.

Sin embargo estas previsiones ni alcanzan a todos ni parecen estar cumpliéndose.

En el 2004 cuando la economía creció el 9 por ciento 4930000 trabajadores se encontraban “en negro”.

A finales del 2004 se revirtió la tendencia que componía el crecimiento del empleo: dejó de crecer el registrado para empezar a crecer a mayor velocidad el empleo “en negro”

En el cuarto trimestre del 2004 el empleo en negro paso del 47,7% al 48.9% de la población ocupada.

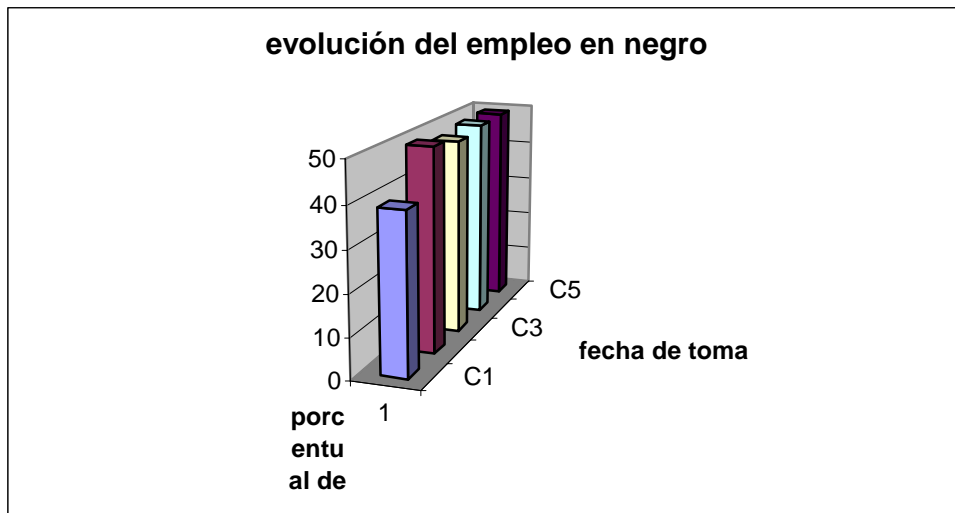
Ester sector percibe en promedio poco más de la mitad de lo que cobran los trabajadores registrados. (Entre 225 pesos y 317 pesos)

El incremento de trabajadores no registrados es de 200.000 personas entre el tercer y el cuarto trimestre del 2004, lo que explica el retraso del promedio salarial global.

En consecuencia, habiéndose recuperado la actividad económica a los niveles anteriores a la crisis la ocupación en negro creció un 30% con relación al indicador de dicha fecha. (38,8%)

La tendencia del primer trimestre es de profundización de la contratación en negro, creciendo esta un 0.3% (49.2%)

Igualmente esta por debajo su tope máximo de 49.5% en segunda mitad del 2003.



Mientras que los precios subieron un 57,3% el promedio negro creció un 17.4%

Los tres sectores más afectados fueron:

- 1) Domésticos.
- 2) Construcción
- 3) Agrarios

Desglosado por ámbito territorial, los el empleo en negro afecta de la siguiente manera: así:

Región	Porcentaje de empleo en negro
Cuyo	47.8
Noreste	55.4
Noroeste	55.9
Pampeana	48.1
Patagónica	32
c.a.b.a.	39.1
Conurbano	51.8

viii

Para el **Ministerio de Trabajo** la suba en el indicador de empleo en negro es estacional, derivada de los trabajos de temporada (en especial la rural) y el cómputo de los planes sociales como empleo sin aportes y las deficientes herramientas de fiscalización con que cuenta la cartera.<sup>ix</sup>

De cualquier manera, si se modificase la calificación de los planes sociales, disminuiría el indicador de trabajo en negro pero aumentaría el de desempleo (cerca de 4 puntos porcentuales)

Desde otras voces, se propuso un régimen simplificado y de aporte único para las pymes para desalentar la evasión

A su vez, la demanda de puestos de trabajo formalizados, contra la señalado en la encuesta anterior, registró durante el primer trimestre una caída en todas las categorías ocupacionales.

Distribuidos por categorías la caída es la siguiente:

Tipo de empleo	Porcentaje
Comercio	30.08
Servicios	29.29
Profesionales	29.83
Administrativos	14.97
Técnicos	07.13

La caída en general es mayor al 25% × esta desaceleración se ha visto compensada con una caída en el ritmo de desempleo, lo que plantea dificultades a quienes explican por la estacionalidad.

Pareciera que los datos indican en realidad una desaceleración de la recuperación económica por agotamiento de la capacidad instalada, limitándose la expansión por la incorporación de unidades de trabajo (en este punto se requiere capital de trabajo) y7 habiéndose concluido con el proceso de despidos iniciados en el 2002.

Por la calidad de las incorporaciones, pareciera que las empresas se han desprendido del personal de “mayor costo convencional” y lo han reemplazado por mano de obra más barata en términos de convenio o de empleo en negro directamente.

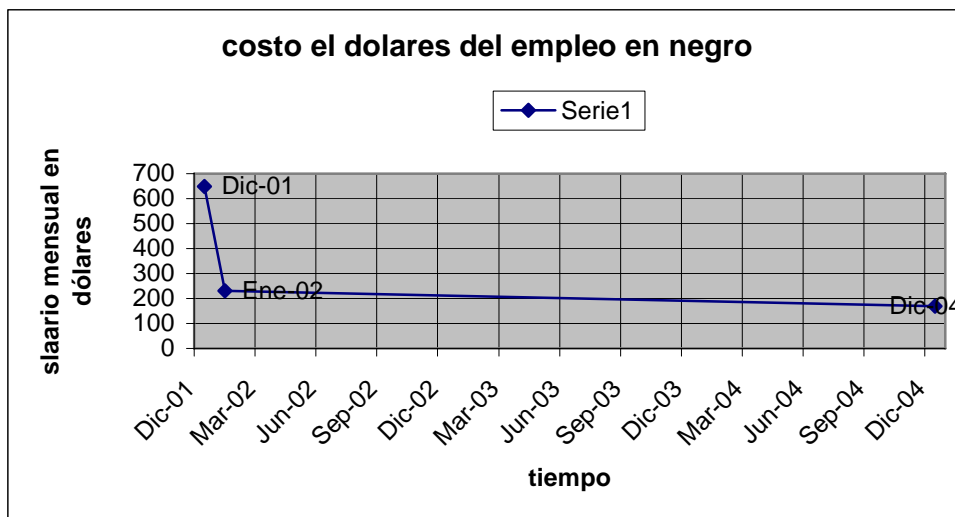
#### 4. Las características del trabajo en negro.

Como señaláramos antes, casi la mitad de la población activa se encuentra “en negro” 6 de cada 10 puestos “en negro” afectan a mujeres.

El 70 por ciento del trabajo en negro generado desde el año 2002 a la fecha se da en empresas de entre 5 y 30 personas.

Estas empresas han logrado disminuir su costo laboral en dólares, que se encontraba durante lo convertibilidad cercano a los 650 dólares, a menos de 300 dólares en razón de la devaluación.

Obviamente es el sector que registra la mayor cantidad de patologías laborales, y en razón de la falta de cobertura, la baja de la calidad prestacional de los trabajadores y la eficiencia laboral es más notoria.



#### 5. LA PUJA DISTRIBUTIVA.

La UIA y el Ministro de Economía han sostenido públicamente la inconveniencia de un aumento salarial generalizado.

La discusión parte de considerar la existencia, a partir de **abril del 2005**, de un **básico convencional de 510 pesos y mínimo vital y móvil de 450 pesos**.

La necesidad de abrir el consejo de salario mínimo tiene la siguiente explicación:

Ningún trabajador debería percibir menos de **600 pesos de bolsillo: 450 del SMVM más los 50 que se sumaron en abril más los 100 no remunerativos**.

Como el salario mínimo es por todo concepto, en aquellos convenios donde el salario se ha pactado en ese valor, podrían darse situaciones de trabajadores ingresados a fines del 2004 que perciban **600 pesos** por la categoría básica y los nuevos que sólo percibirán **550 pesos**.

Si la intención del Gobierno es transformar en remunerativas todas las sumas, deberá llevar el **SMVM a 610 en los próximos meses**.

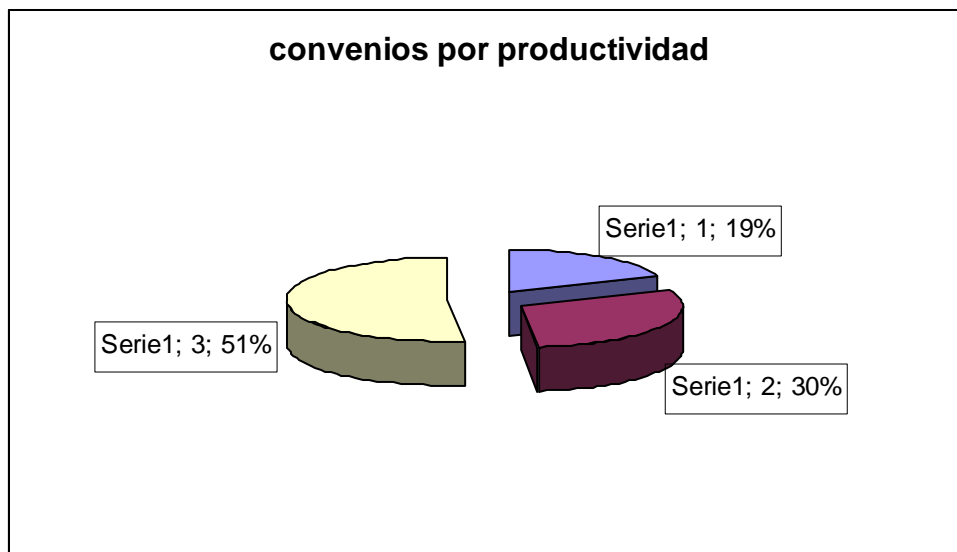
Tanto el sector empresario como economía sostiene que deben impulsarse acuerdos sectoriales basados en la **productividad**, y advierten que los aumentos generalizados tienen un efecto rebote no deseado: No alcanzan al 48,9% de trabajadores en negro y alientan la contratación irregular.

Exponen como eficacia del modelo alternativo la realización durante el año 2004 de 349 acuerdos que alcanzaron a un tercio del total de los trabajadores convencionales.

En el comienzo del año 2005 se iniciaron más de 150 negociaciones, abarcando a metalúrgicos, trabajadores de la carne, construcción, bancarios, marítimos y comercio.

Cuando se estableció el criterio de negociación por productividad<sup>xi</sup>, de 506 convenios homologados entre 1991 y 1993, 262 no alcanzaron a definir el criterio a

utilizar, 94 se basaron en aumentos de productividad que daban por ocurridos, y el resto no incluía ninguna modalidad de cálculo ni mención al criterio.



- 1.3. No definen criterio.
- 1.2. Omiten toda mención.
- 1.1. Lo dan por verificado.

Si bien el criterio resulta complejo a nivel empresa, se transforma en imposible a niveles de actividad, por las diferencias de modelos productivos internos, más aún cuando se consideran servicios y producción dentro de la actividad convencionada<sup>xii</sup>

La crítica más extendida a los aumentos por productividad se basa en que no existen indicadores en el sector de servicio para su cálculo, que no se vinculan con el esfuerzo o energía de trabajador empleada.

Los economistas ortodoxos le reconocen el mérito de funcionar como un ancla a la espiral inflacionaria.

Sin embargo, si se tomara como criterio de productividad la comparación entre “la inflación de costos” la canasta de consumo y el costo laboral, desde el año 2001

este cayó un 39,3% en la industria y alrededor del 19% en comercio y la construcción.<sup>xiii</sup>

La productividad medida como crecimiento por cantidad de trabajadores (c/ct) creció un 30% entre 1993 y 1998, y un 10% entre 2001 y 2004. <sup>xiv</sup>

Por lo expuesto resulta claro que la convocatoria al CSM ocurre cuando se registra formalmente un descenso de las expectativas inflacionarias y algunos gremios ya manifestaron su intención de negociar por productividad o inflación.<sup>xv</sup>

De esta manera el CSM tomaría decisiones de bajo impacto **real** (las ya explicadas sobre el salario mínimo) tendría contenidas las principales orientaciones paritarias, y probablemente negocie medidas de lucha contra el trabajo en negro y de reforma a la ley de accidentes de trabajo por pedido del sector empleador.

## 6. LOS PROBLEMAS DEL EMPLEO

**El gobierno destaca que el 60% de los nuevos empleos son registrados. Si se proyecta linealmente esta tasa de creación de empleo registrado, se desprende que la incidencia del empleo "en negro" nunca bajará del 40%, un nivel claramente incompatible con cualquier proceso sostenido de desarrollo social.**

**La caída en el valor real de los salarios fue muy fuerte y dispar. Donde más intensamente repercutió fue en los cerca de 3 millones de trabajadores no registrados. De esta manera, las inequidades en la distribución del ingreso se siguen profundizando.**

**La economía y el empleo crecieron luego de cinco años de recesión. Pero el deterioro social producido por la devaluación se mantiene. El principal problema es la baja productividad laboral de buena parte de la fuerza laboral.**

**El 40% de los empleados viven en la pobreza. El Gobierno recurre a los decretos para mejorar la situación de esta gente. Pero esos aumentos no llegan al salario de los pobres.**

**Un dato notable es que a pesar de los profundos cambios ocurridos en los últimos años, la brecha de salarios por género se ha mantenido constante en el orden del 30% en contra de las mujeres.**

**Las estadísticas muestran que el mayor dinamismo en la generación de empleos se da entre las pequeñas empresas.**

El contraste entre mucha gente que no consigue un empleo y otra gran cantidad de personas sobreocupadas justifica el debate entorno a la jornada laboral. En teoría, una más equilibrada distribución del trabajo permitiría una reducción significativa de la tasa de desempleo. En la práctica, para que esto ocurra se necesitan medidas mucho mas complejas e imaginativas que sancionar una ley reduciendo la jornada.

En el 2004, los salarios crecieron por encima de la inflación. La mejora fue de 3% en términos reales. Sin embargo, el nivel actual es tan bajo que a este ritmo llevará muchos años recuperar el poder de compra que tenían antes de la devaluación.

## 7. ESTADO DE LA NEGOCIACION COLECTIVA.

En el 2004 se homologaron 348 convenios y acuerdos colectivos, el mayor nivel negocial anual desde comienzos de la década del '90.

En el cuarto trimestre se registró el más elevado nivel de homologaciones del año, superando en 22% al tercer trimestre.

El 68% de las negociaciones homologadas en el año correspondieron al ámbito de empresa, mientras que el 32% restante al de actividad. En los tres primeros trimestres la negociación de actividad superó el 35% del total de homologaciones, mientras que en el cuarto trimestre del año las de empresa representaron el 77% del total.

Se estima que el conjunto de acuerdos y convenios homologados en el año comprenden a alrededor de 1.222.000 trabajadores, lo que representa un 30% de los trabajadores del sector privado no agrícola declarados ante el SIJP.

En 2004, los convenios y acuerdos homologados se concentraron en:

La industria manufacturera (39%);

Transporte, almacenamiento y comunicaciones (19%);

Electricidad, gas y agua (11%)

Servicios sociales y comunales (10%),

Ramas que en conjunto representaron el 79% del total. En general, el ordenamiento de sectores y su significación fue similar a los de años anteriores.

El 86% de las negociaciones homologadas en 2004 estipuló aumentos salariales. El Ministerio de Trabajo tuvo una participación activa en facilitar y promover acuerdos satisfactorios para las partes involucradas, que tuvieron su origen en la demanda sindical por incrementos salariales. Asimismo, algunas negociaciones transformaron, en forma voluntaria, la naturaleza de la asignación no remunerativa de \$50, que se abona desde enero de 2004.

En el tercer y el cuarto trimestres, los salarios básicos de las categorías inferiores de las negociaciones de actividad tendieron a concentrarse en el tramo comprendido entre \$500 y \$600, actuando dichos valores como piso salarial para los nuevos trabajadores ingresantes a una actividad o empresa.

Se homologaron 348 convenios y acuerdos colectivos en el año 2004. Ellos se distribuyeron en cantidades similares en el primer y tercer trimestre (83 y 87 negociaciones, respectivamente) y en una menor cuantía en el segundo (72 negociaciones). En el cuarto trimestre se observó el mayor nivel de negociaciones del año (106 acuerdos y convenios colectivos) y el ritmo negocial se incrementó en 22% comparado con el tercer trimestre del año.

## **8. Convenios y acuerdos colectivos homologados según nivel de negociación.**

En 2004, el 68% de las negociaciones homologadas correspondieron al ámbito de la empresa, mientras que el 32% restante al de actividad

En los tres primeros trimestres del año la negociación de actividad superó el 35% del total de homologaciones. En el cuarto trimestre, el incremento en la cuantía de las negociaciones obedece por entero a las negociaciones de empresa, que crecieron cerca de un 50% con relación al tercer trimestre, mientras que las negociaciones de actividad se redujeron en términos

absolutos. Como resultado de estas dos evoluciones, en el último trimestre del año la participación porcentual de las negociaciones de empresa alcanzó el mayor valor del año (77%), con la correspondiente reducción relativa de las negociaciones de actividad.

Pese al declive relativo de las negociaciones de ámbito más agregado en el cuarto trimestre, su participación sigue estando por encima de los niveles del segundo quinquenio de los '90 y ello tiene claros efectos en la cobertura de trabajadores de los convenios colectivos.

### **Convenios y acuerdos colectivos homologados según tipo de negociación <sup>2</sup>**

En 2004 el 76% de las negociaciones se implementaron mediante acuerdos y el 24% restante por medio de convenios colectivos. Esta distribución se repitió aproximadamente en tres trimestres del año, no en el segundo, en el que la participación de los acuerdos subió al 81% (Tabla 3).

En el año, las negociaciones de empresa tuvieron una mayor presencia porcentual de convenios que las negociaciones de actividad, con 25% y 21% de las negociaciones, respectivamente. A pesar de la relativa estabilidad en la participación de los acuerdos y convenios, se observan diferencias porcentuales importantes entre trimestres y entre los distintos ámbitos de negociación.

La forma en que se implementan las negociaciones tiene impacto en los contenidos de la misma, esto es, que los convenios colectivos incorporan una mayor variedad de temas, mientras que los acuerdos se circunscriben a unos pocos. En este sentido, la negociación actual no estaría produciendo una renovación amplia o profunda de los temas negociales, ya que al instrumentarse principalmente por acuerdos predominarían los cambios parciales de contenido, en particular los de índole salarial. |

Ambito I - 04 II - 04 III - 04 IV - 04 Total - 2004

	Convenios	Acuerdos	Convenios	Acuerdos	Convenios	Acuerdos	Convenios	Acuerdos	Convenios	Acuerdos
Empresa	18	33	7	40	16	40	19	63	60	176
Actividad	3	29	7	18	7	24	7	17	24	88
Total	21	62	14	58	23	64	26	80	84	264

xvi

Convenios y acuerdos colectivos homologados según actividad económica

En 2004, los convenios y acuerdos homologados se concentraron en:

La industria manufacturera (39%);

Transporte, almacenamiento y comunicaciones (19%);

Electricidad, gas y agua (11%)

Servicios sociales y comunales (10%),

Los que en conjunto representaron el 79% del total.

En general, el ordenamiento de sectores y su significación fue similar a los de años anteriores.

Las cuatro actividades que predominaron en 2004 también lo hicieron en todos los trimestres del año, aunque su distribución siguió un comportamiento algo diferente, alterándose la posición de electricidad, gas y agua y servicios sociales.

	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Agricultura	7	8	1	1	7	8	6	6	21	6
Minería	4	5	3	4	0	0	6	6	13	4

Industria	28	34	29	40	46	53	31	29	134	39
Electricidad, Gas y Agua	6	7	8	11	10	11	13	12	37	11
Construcción	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1
Comercio	5	6	3	4	4	5	3	3	15	4
Transporte	20	24	15	21	5	6	27	25	67	19
Establ. Financieros	2	2	6	8	5	6	10	9	23	7
Servicios	11	13	7	10	9	10	9	8	36	10
Total	83	100	72	100	87	100	106	100	348	100

xvii

En la industria manufacturera, en el cuarto trimestre, los convenios y acuerdos de empresa (61%) superaron a los de actividad (39%), al igual que en los trimestres anteriores.

En este sector económico, el número de negociaciones se mantuvo prácticamente estable en todos los trimestres (alrededor de 28-31 convenios y acuerdos colectivos), con un incremento sustancial en el tercer trimestre del año, alcanzando a 46 negociaciones en ese período.

La mayor cantidad de negociaciones en la industria fueron en la ramas de fabricación de productos alimenticios, bebidas y tabaco (cerveceros, alfajoreros, frigoríficos, vitivinícolas, avícolas y aceiteros, entre otras) y de fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos (mecánicos y metalúrgicos).

Se registraron siete negociaciones de la industria metalúrgica en el trimestre que fueron pactadas por la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) y la Asociación de Supervisores de la Industria Metalúrgica (ASIMRA). Las negociaciones de estos gremios son importantes porque en ellas están muy representadas la

pequeña y mediana empresa, las que las diferencia de las negociaciones de empresa que representan mayoritariamente a las grandes.

Asimismo, se destaca la renovación del convenio colectivo de los obreros de la industria del vidrio (CCT N° 395/04) y las negociaciones en la industria plástica, la madera y el neumático.

En transporte, almacenamiento y comunicaciones, al igual que en períodos pasados, las negociaciones del cuarto trimestre fueron en su mayoría de empresa (93%). Se observa una gran diversidad de gremios y actividades que entablaron distintas negociaciones, que afectaron las condiciones salariales y de trabajo de los trabajadores aeronáuticos, ferroviarios, marítimos y de telecomunicaciones.

En electricidad, gas y agua todas las negociaciones fueron de empresa y correspondieron mayoritaria-mente a empresas productoras y/o proveedoras de energía eléctrica. En esta rama, los gremios de mayor presencia fueron la Asociación de Profesionales Universitarios del Agua, la Asociación del Personal Jerárquico del Agua y la Energía y el sindicato de Luz y Fuerza. Los primeros dos gremios, que tienen su origen en las ex empresas del Estado, comprenden a trabajadores profesionales y jerárquicos, que tradicionalmente se encuentran excluidos de la negociación colectiva en otras ramas de actividad.

Otro gremio que mostró una gran actividad negocial fue la Asociación Bancaria, que pactó nueve acuerdos de empresa en el cuarto trimestre de 2004. Este sindicato en los trimestres previos del año había firmado otros acuerdos sectoriales (bancos nacionales, extranjeros y especializada), en el marco del CCT N° 18/75, incorporando a los básicos de convenio la suma fija establecida

por el Gobierno, acordando nuevos incrementos salariales de los valores básicos y mejorando los valores de algunos adicionales.

En el sector de comercio y restaurantes se firmó un acuerdo entre la Federación Argentina de Trabajadores Pasteleros, Confiteros, Heladeros y Alfajoreros y la Cámara Argentina de Establecimientos de Servicios Rápidos de Expendio de Emparedados y Afines y se renovaron los convenios colectivos de la Unión de Trabajadores Hoteleros y Gastronómicos (UTGRA) con Federación Empresaria Hotelera Gastronómica de la RA (CCT N° 389/04 ) y la Unión de Trabajadores Hoteleros y Gastronómicos y la Federación Argentina de Alojamiento por Horas (CCT N° 397/04).

Dos sectores tuvieron una escasa presencia en la negociación colectiva, pese a que experimentaron un elevado dinamismo económico en 2004. El primero, el sector de la construcción, sólo incorporó el incremento salarial establecido por el gobierno a los básicos de convenio (CCT 076/75) según el Decreto N°392/03. El segundo, el sector de comercio, no registró modificaciones ni renovaciones de su convenio de actividad (CCT 130/75) en todo el año 2004, siendo este convenio el de mayor cobertura del país.

## 8. La Negociación Salarial durante enero - diciembre de 2004.

Del total de las 348 negociaciones colectivas homologadas en 2004, 298 (86%) estipulan aumentos salariales. En el cuarto trimestre de 2004 el mismo porcentaje de negociaciones incorporó distintas medidas de aumento de remuneraciones para los trabajadores.

Ambito	I - 04	II - 04	III - 04	IV - 04	Total - 2004
Empresa	43	34	48	68	193
Actividad	30	24	28	23	105
Total	73	58	76	91	298

No sólo importa el número de negociaciones que otorgaron incrementos

salariales, sino principalmente el alcance de la cobertura. Se observa en cada uno de los trimestres del año que las negociaciones de actividad tienen una mayor propensión a acordar incrementos de remuneraciones que las de empresa. A modo de ejemplo se mencionan algunas actividades que otorgaron aumentos de salarios por convenio o acuerdo colectivo en el corriente año: metalúrgicos, bancarios, textil, calzado, chacinados, cuero, lavaderos mecánicos, fabricantes de alfajores, industria plástica, industria maderera, floricultores, neumáticos y gastronómicos.

La política salarial del gobierno tuvo un impacto favorable para promover la negociación colectiva. Por una parte, varios convenios y acuerdos se firmaron con el propósito de incorporar a los básicos de convenio las sumas no remunerativas establecidas por el poder ejecutivo. Por la otra, algunas negociaciones transformaron, en forma voluntaria, la naturaleza de la asignación no remunerativa de \$50, que se abona desde enero de 2004. Algunos acuerdos incorporan dicha suma a la remuneración (vitivinícolas, sociedades de autores y petroleros) y otros a los básicos de convenio (supervisores metalúrgicos, marítimos y jaboneros).

Por último, 12 negociaciones del último trimestre incluyen una cláusula de absorción y compensación ante futuros aumentos salariales otorgados por el poder ejecutivo. Se encuentran en esta situación los petroleros, metalúrgicos, jaboneros, telefónicos, mineros, gráficos y gastronómicos.

## **9. Salario básico de categoría inferior en negociaciones de actividad**

Se consideraron los salarios básicos de la categoría inferior<sup>3</sup> de los convenios y acuerdos de actividad homologados en el segundo semestre del año, momento en que ya se había incorporado la suma de \$224 en dichos básicos (Decreto N° 392/03).

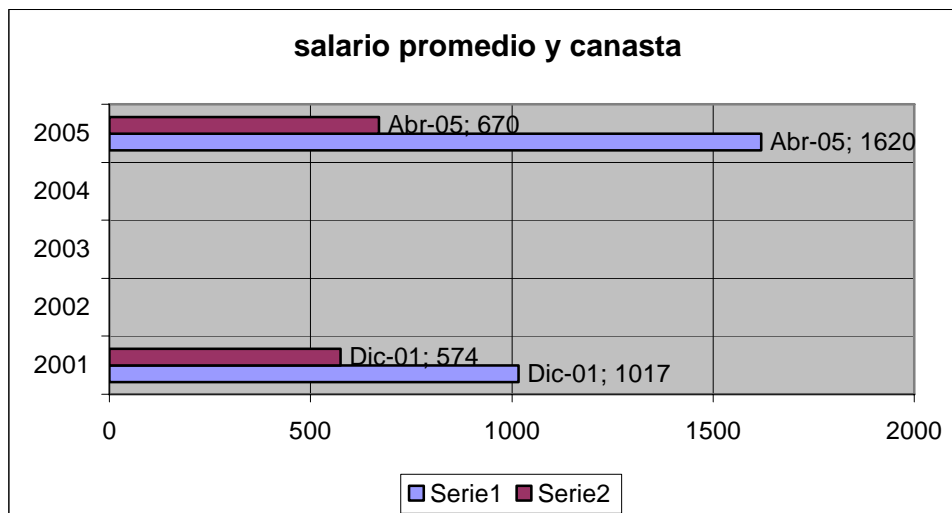
En el tercer trimestre, las negociaciones de actividad que pactaron salarios básicos se ubicaron siempre por encima de \$450, es decir, por encima de la nueva y reciente fijación del salario mínimo vital y móvil, y, en el cuarto trimestre, se ubicaron entre \$295P<sup>4</sup> y \$1.800.

La distribución de frecuencia según tramo de salario indica que, en ambos trimestres, los básicos inferiores tendieron a concentrarse en el tramo comprendido entre \$500 y \$600, actuando dichos valores como piso salarial para los nuevos trabajadores ingresantes a una actividad o empresa. Los salarios más elevados, que superan los \$700, correspondieron a puestos de trabajo de personal calificado, entre otros, supervisores metalúrgicos y conductores navales <sup>xviii</sup>

	Nº	%	Nº	%
Menor de \$450	0	0	1	5
\$450-\$500	9	32	4	21
\$500-\$600	11	39	8	42
\$600-\$700	5	18	3	16
\$700 y más	3	11	3	16
Total	28	100	19	100

## 10. La caída del poder adquisitivo de los trabajadores.

Según la consultora FIDE (Fundación de Investigaciones para el Desarrollo), una familia tipo del Gran Buenos Aires, con dos hijos en la escuela pública, necesitaba en abril pasado 1.620 pesos por mes para costear un presupuesto medio—bajo. Ese mismo presupuesto familiar en diciembre de 2001 alcanzaba los 1.017 pesos.



Considerando dichas cifras las necesidades familiares aumentaron casi un 60% en el periodo indicado.

Este diferencial del 60% fue recuperado en muy pocas actividades.

Según el INDEC, a marzo del 2005 el ingreso promedio de la misma familia era de 654 pesos, un 25% menos de lo que esa familia percibía antes de la devaluación.

Según esos cálculos, ese ingreso se encontraba un 14,5% por debajo del valor de la línea de pobreza del "hogar tipo argentino".

Ya en 2001, con la crisis y el estrepitoso derrumbe de la convertibilidad, los niveles de pobreza y de bajos salarios eran muy altos. Con la desigual carrera entre precios y salarios la brecha se ensanchó.

Los más perjudicados son los trabajadores no registrados ("en negro") y los empleados públicos.

Estos dos sectores —que suman unos 7 millones de trabajadores— tuvieron una mejora nominal de apenas el 18 por ciento, menos de la tercera parte de lo que se elevaron los precios al consumidor. De este modo, perdieron un poco

más de la cuarta parte del poder adquisitivo que disponían en diciembre de 2001.

Estos números vendrían a explicar los paros y movilizaciones que se están desplegando por estos días en las dependencias públicas y que prometen extenderse en el futuro cercano.

Aún así, el dato más impactante es que la mejora nominal del 18% de los salarios en negro desde diciembre de 2001 contrasta con el casi 90 por ciento del incremento de los valores de la canasta de alimentos.

Según el último dato del INDEC, el 48,9 por ciento de los asalariados no está registrado y recibe, en promedio, ingresos un 50% inferior a los de los trabajadores registrados.

Mayoritariamente, este sector, junto a los 1.700.000 desempleados y 1.500.000 beneficiarios de planes sociales son los perjudicados o "beneficiados" cada vez que sube o baja el valor de la canasta de indigencia.

También la mayoría de los jubilados perdió una parte de sus haberes.

Los que perciben más de 400 pesos solo recibieron un retoque del 10%. Los que están por debajo de esa cifra recibieron un porcentaje algo mayor, pero aún así, para la mayoría, la suba fue inferior al alza de los precios de la canasta familiar.

Si bien el desempleo bajó en todo el país del 13,2 al 12,1%, el Gran Buenos Aires es la región en la que resulta muy difícil conseguir trabajo. Siguiendo al INDEC la zona está habitada por 680.000 personas sin trabajo y hay otras 782.000 subocupadas.

Nuevamente, desde el Ministerio de Economía y sus detractores, se trae al debate la eterna propuesta del "derrame". Traducido: los de abajo se beneficiarían cuando a los de arriba les vaya bien, porque recibirían el

"derrame" de la riqueza de los sectores de altos recursos, los que están bien arriba de la pirámide social.

Eso se dijo en los años noventa y ahora, con otro supuesto modelo económico, se vuelve a repetir.

En sectores como comercio, con un salario básico inicial promedio en el sector formal de 710 pesos, la remuneración formal alcanza a un 43,47% de lo que una familia tipo requiere para su manutención.

El aumento requerido debería ser del orden del 131% para poner en línea el salario inicial con la suma indicada.

Si se tomara como base el actual salario promedio del máximo de la escala salarial del convenio colectivo de trabajo 130/75 considerado en 808 pesos, este alcanzaría para abastecer al 49,87% de la suma mencionada arriba.

La poca diferencia se explica en que la escala salarial de los mercantiles se ha configurado en los últimos tres años al ritmo de los incrementos remunerativos dados por el Poder Ejecutivo Nacional, ha través de la asignación de sumas fijas. Este procedimiento acható la pirámide salarial convencional.

Si los trabajadores de comercio debieran completar con horas extraordinarias su remuneración para alcanzar la suma compensatoria del gasto familiar, deberían realizar cuatro horas y media diarias en el caso del salario inicial, y cuatro horas diarias en el caso del máximo de la escala.

Para que el salario básico de convenio de comercio alcance a la suma de 1620 pesos, encontrándose actualmente casi un 47% por debajo de la misma, debería obtenerse un aumento del 131%.

Si se pretendiera recomponer la escala salarial total, la dispersión óptima entre el salario de ingreso y el de egreso (35 años de antigüedad en el básico

máximo de la escala) el salario inicial debería ser de pesos 1620 y el de egreso de 3240.

La remuneración por antigüedad debería completar otra unidad de salario básico al final de la escala.

Si este se distribuyera en partes iguales en los 35 años de carrera, la suma anual a adicionar sería de 46 pesos por año.

Si se pretendiera fortalecer la antigüedad de los años de inicios ( la antigüedad promedio de los centros comerciales e hipermercados no alcanza a los siete años) debería darse mayor valor a los primeros diez años, por lo que una propuesta posible es distribuir el 50% en los primeros diez años y el saldo en los 25 restante, quedando de esta manera:

Por cada uno de los primeros diez años: 81 pesos

Por cada uno de los 25 años restantes: 32 pesos:

Si se tomara como indicador la relación entre el promedio general y el promedio administrativo, en EEUU a fines del 2004 esta ratio daba 1/5 (el salario promedio gerencial era iguala cinco salarios promedio administrativos) y en la Argentina es de 1/20.

Para alcanzar esa "ratio" el salario administrativo promedio debería ser de 2616 pesos.

Si consideramos que la expectativa inflacionaria de este año es de un 8% con un techo de un 14%, nuestro salario debería, en cada caso, de 1846 pesos y de 2982,24 pesos.

En la hipótesis de que el trabajador que ingresa al convenio no registre cargas de familia las sumas necesarias para atender a la canasta de consumo 1107 pesos y 1789 pesos.

## 11. PROPUESTA DE ARTICULACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

Siguiendo la evolución de los convenios y reclamos, un esquema de negociación debería prever un ingreso no menor a 1107 pesos, un promedio de 1620 y un techo de 2616 para las categorías iniciales.

Deberían reformularse los adicionales en función de las competencias adquiridas y aplicadas, de modo tal que el salario habitual sea un compuesto del básico garantizado y los adicionales por las competencias aplicadas.

Deberían considerarse las sumas no remunerativas de ley como integrantes de la negociación salarial a fin de alentar la capacitación y la mejora de beneficios sociales, por ejemplo:

1. Servicios de comedor.
2. Vales de almuerzo y tarjetas de transporte.
3. Vales alimentarios y canastas de alimentos.
4. Reintegros de gastos de medicamentos y de salud.
5. Capacitación.

Deberían extenderse los beneficios derivados de la maternidad al concepto de paternidad, como forma de evitar la discriminación por género.

Debería constituirse un fondo solidario de asignación familiar para aumentar la percepción de adicionales en caso de familias numerosas o escolaridad, compensando de esa manera y por el periodo transitorio del convenio adicional que compongan mejor el salario.

Debería reducirse la jornada a 40 horas semanales, de modo convencional, tomándose toda hora en exceso como extraordinaria, siendo la jornada para el cálculo la inferior que resulte del confronto entre la convencional o la contractual.

Debería prohibirse el trabajo en feriados, sábados después de las 3 horas y domingos.

Debería instituirse el contrato de franquero como contrato especial.

Elevarse la edad mínima para ingresar al trabajo a 18 años.

### 13. PROPUESTAS ESPECÍFICAS. MODELOS DE REGULACIÓN.

---

<sup>i</sup> “Índice de precios al consumidor” calculado conforme el INDEC.

<sup>ii</sup> Clarín 18 de marzo del 2005 Pág.4

<sup>iii</sup> Indec, 3 trimestre del 2004

<sup>iv</sup> Estos “pesos” equivalían a 661 dólares.

<sup>v</sup> Informe del WORLD ECONOMIC FORUM 2004 sobre 58 países.

<sup>vi</sup> Hay group consulting, marzo 2005

<sup>vii</sup> La Nación, 20 de marzo.

<sup>viii</sup> indec. Clarín 19 de marzo 2004

<sup>ix</sup> la nación y clarín, 20 de marzo del 2005

<sup>x</sup> Índice de Demanda Laboral de la UTDT.

<sup>xi</sup> Decreto 1334/1991

<sup>xii</sup> Alberto Tomasone y Adrian Goldin, citados en La Nación 27 de marzo del 2005, pàg.2 seccion 2.

<sup>xiii</sup> SEL CONSULTORES. Marzo 2005.

<sup>xiv</sup> IERAL marzo 2005

<sup>xv</sup> Lunes 2 de mayo del 2005 INFOBAE. Gastronómicos propuso discutir por productividad y FAECYS por inflación, dentro del margen de los 19 puntos que el informe del BCRA indica como absorbible por el sector servicios sin ser trasladado a los precios.

Grafico 1.

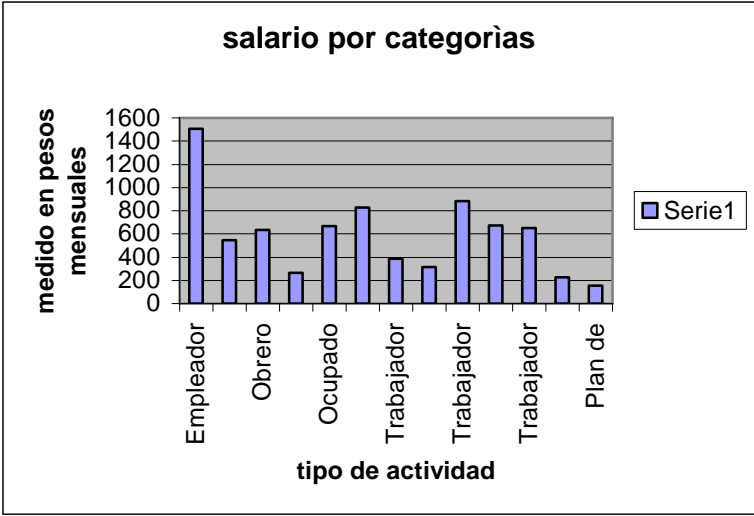


Gráfico 2.

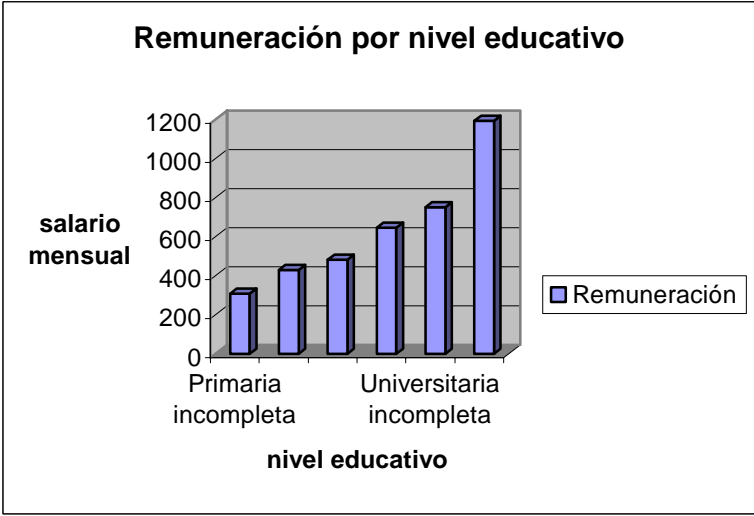
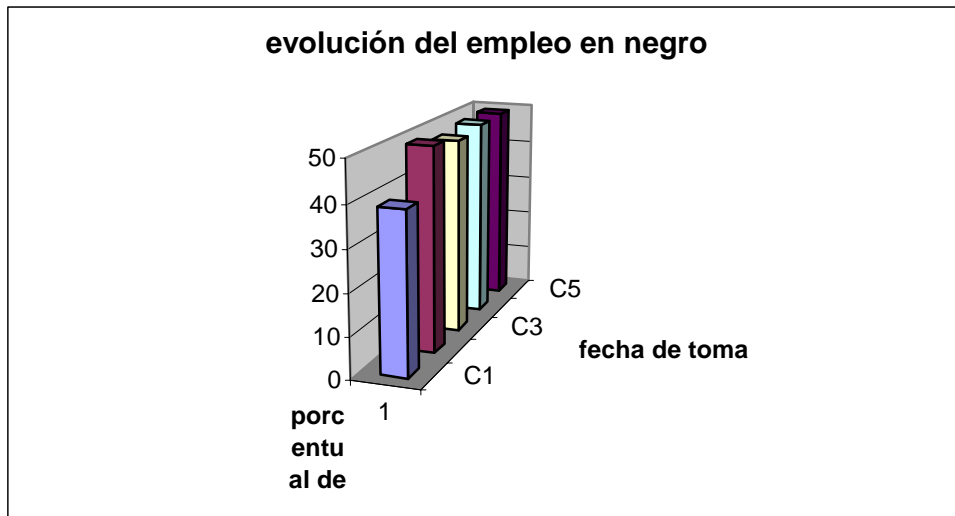


Gráfico 3.



<sup>xvi</sup> convenios y acuerdos homologados según tipo y ámbito de aplicación

<sup>xvii</sup> convenios y acuerdos homologados según rama de actividad

<sup>xviii</sup> salario básico categoría inferior. convenios y acuerdos colectivos de actividad