



Algunas consideraciones en torno al Salario Mínimo y a la dinámica de la CGT en el Consejo del Salario en la Argentina post-convertibilidad.

Some considerations on the minimum wage and the dynamics of the CGT in the Wage Council in Argentina post-convertibility.

Algunas considerações em torno ao Salário mínimo e à dinâmica da CGT no Conselho do Salário na Argentina da post-convertibilidade

Mariel I. Payo Esper*

Recibido: 23.08.13

Recibido con modificaciones: 21.11.14

Aprobado: 11.01.15

RESUMEN

El presente artículo tiene un doble objetivo, por un lado, intenta dar cuenta brevemente de los principales debates que atraviesan la cuestión del salario mínimo; sus posibles efectos sobre el empleo, la utilidad como herramienta para la reducción de la pobreza y sus distintas formas de fijación. En un segundo momento se propone registrar de manera exploratoria cual ha sido el comportamiento de la CGT en torno a la definición del salario mínimo en nuestro país, revisando fundamentalmente sus posicionamientos en el marco del Consejo del Salario, convocado en 2004 luego de 10 años de inexistencia. Para esto se recurre al uso de bibliografía internacional especializada en el tema y el relevamiento de los diarios *Página 12* y *La Nación* entre 2002 y 2004.

Los escasos trabajos que analizan la cuestión del salario mínimo lo hacen desde el punto de vista de sus alcances y generalmente en el marco de estudios sobre pobreza y desigualdad. En este sentido, cobra importancia la tarea de pensar los posicionamientos de la Central Sindical los meses anteriores a la convocatoria al Consejo del Salario. Este ejercicio permite indagar acerca del lugar que las organizaciones de trabajadores reconocidas legalmente tuvieron en la coyuntura de la salida a la crisis en los años inmediatos a la devaluación e invita a pensar en los enfrentamientos y las articulaciones estado-gremios-empresarios durante este proceso.

Palabras clave: Salario Mínimo Vital y Móvil, CGT, Consejo del Salario, post-convertibilidad.

* Licenciada en Sociología por la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata. Doctoranda en Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Becaria doctoral tipo I del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas con sede en el Idhics-UNLP (Instituto de Investigaciones de Historia y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de La Plata). Actualmente se encuentra realizando su tesis Doctoral en Ciencias Sociales, la cual trata sobre el desenvolvimiento de la Confederación General del Trabajo (CGT) en el marco del resurgimiento sindical y la reconfiguración de las relaciones laborales en la Argentina post-convertibilidad (2002-2012). Correo: marielpayoesper@yahoo.com.ar

ABSTRACT

This article tries to give a brief account of the main debates about the minimum wage issue: its possible effects on employment, the usefulness as a tool for poverty reduction, and the different forms of attachment. At the same time tries to explore which has been the role of the CGT around the definition of the minimum wage in our country, primarily reviewing their positions under the wage Council, convened in 2004 after 10 years of absence. For this we use new literature and a survey of the Argentinian newspapers “Página 12” and “La Nación” between 2002 and 2004.

The few studies that examine the issue of the minimum wage do so from the point of view of its scope and usually in the context of studies on poverty and inequality, so the task becomes very important to rethink the positioning of the Trade Union Confederation during the months immediately prior to the convening of the Wage Council. This exercise invites to think about the relations between trade unions state and businessmen and the union role in the resumption of discussions on the minimum wage.

Keywords: Minimum wage, CGT, Wage Council, post-convertibility.

RESUMO

O presente artigo tem um duplo objetivo, por um lado, tenta apresentar brevemente os principais debates que atravessam a questão do Salário mínimo; seus possíveis efeitos sobre o emprego, a utilidade como ferramenta para a redução da pobreza e suas distintas formas de *fixação*. Por outro lado, propõe-se registrar de maneira exploratória qual tem sido o comportamento da CGT em torno à definição do Salário mínimo na Argentina revisando fundamentalmente seus posicionamentos no marco do Conselho do Salário, convocado em 2004 após de 10 anos de inexistência. Para isso, reorre-se ao uso da bibliografia atual especializada no tema e ao relevamento dos jornais Página 12 y La Nación entre 2002 y 2004.

Os escassos trabalhos que analisam a questão do Salário mínimo o fazem a partir do punto de vista de seus alcances e geralmente no marco de estudos sobre pobreza e desigualdade. Nesse sentido, ganha importância a tarefa de pensar os posicionamentos da Central Sindical os meses antecedentes à convocatória ao Conselho do Salário. Esse exercício permite indagar a respeito do lugar em que as organizações de trabalhadores reconhecidas legalmente tiveram na conjuntura da saída da crise nos anos imediatos à devaluación e convida a pensar nos enfrentamentos e articulações estado-grêmios-empresários durante este processo.

Palavras chave: Salário Mínimo, CGT, Conselho do Salário, post-convertibilidade.

SUMARIO

Introducción. Antecedentes teóricos sobre el problema del Salario mínimo. Evolución del Salario mínimo en Argentina y rol de la CGT. Reflexiones Finales. Bibliografía

Introducción

En nuestro país, la crisis del 2001 trajo la consolidación de un modelo económico que llamaremos *neodesarrollista*¹. En este marco, a partir de 2003 se asistió, al igual que en el resto de América Latina, a una etapa de sostenida recuperación económica. Para comprender el crecimiento en términos relacionales

¹El término alude a la combinación, en el modelo económico post-convertibilidad “del énfasis industrialista que tuvo la sustitución de importaciones (1930-1975), con la estrecha asociación con el capital extranjero que presento el breve experimento desarrollista (1958-62) y puntos de contacto con el régimen agro exportador en la centralidad de la actividad agraria y un parentesco con el curso neoliberal financiero (1975-2001) en la regresividad social” (Cfr. Katz, Claudio, 2003. “El giro de la economía argentina. El curso neodesarrollista”.)

es importante recordar que la salida de la convertibilidad se produjo en un contexto de elevados niveles de desempleo abierto, subempleo y precariedad laboral. El mejoramiento de los índices económicos hacia la mitad de la primera década del Siglo XXI tiene su raíz en el tremendo avance que el capital propinó sobre el conjunto de los trabajadores desde mediados de la década del 70, consolidando una cada vez mas desigual distribución del ingreso.

Como sugiere Rolando Astarita, “la recuperación económica a partir de 2002 se dio después de una fuerte baja de los salarios; en agosto de ese año los salarios, medidos en dólares, estaban en un 25% de su nivel en diciembre de 2001, antes del estallido de la convertibilidad. (...) Se produjo así un fuerte aumento de la producción sustitutiva de importaciones. El incremento de la producción llevó aparejado un rápido aumento de la productividad, debido al aumento de la utilización de capacidad ociosa de las empresas.” (Astarita 2011: 15)

De la mano de la mejora en la rentabilidad empresarial se promovió la recuperación económica y a partir de 2004 crecieron el empleo, la proporción de trabajadores registrados y se redujo la pobreza absoluta. Como contrapartida se produjo un resurgimiento de la acción sindical, un crecimiento de la afiliación, de los Convenios Colectivos de Trabajo y de la conflictividad laboral².

Sin embargo, entre 2001 y 2011 “la participación de los trabajadores sobre la riqueza producida se eleva en relación con el momento más profundo de la crisis, aunque no alcanza a superar los mejores registros de la década de 1990, ya de por si muy inferiores a los niveles vigentes a mediados de la década de 1970” (Fernández y González 2012: 30). Es decir que “la expansión económica generó una moderada disminución en el grado de concentración de los ingresos” (Groisman 2010: 3). En la explicación de esta dinámica ganan importancia las políticas de ingresos con participación del Estado, trabajadores y empresarios, particularmente los aumentos del Salario Mínimo Vital y Móvil.

El presente trabajo consta de dos partes, en la primera se intentará dar cuenta brevemente de los principales debates que atraviesan la cuestión del salario mínimo: sus posibles efectos sobre el empleo, la utilidad como herramienta para la reducción de la pobreza y las distintas formas de fijación. Para ello utilizaremos bibliografía actualizada e internacional sobre el tema. En el segundo apartado se buscará registrar de manera exploratoria cual ha sido el comportamiento de la CGT en torno a la definición del salario mínimo, revisando fundamentalmente sus prácticas y discursos en el marco de la re-implementación de esta herramienta luego de 10 años de inexistencia, ya que en nuestro país no se

² Para 2001, según la base de datos del CISI citada por Etchemendy y Collier (2007) mas del 40% del conflicto social no era de carácter sindical y no involucraba a trabajadores formales, para 2005 las estadísticas indican que casi el 80% de los conflictos son sindicales, en los años posteriores hay una pequeña disminución y luego mantenimiento de este alto porcentaje según distintas consultoras citadas por éstos autores y por Atzeni y Ghigliani (2008).

convocaba al Consejo del Salario Mínimo Vital y Móvil desde 1993. Este último análisis se abordará a partir del relevamiento de los diarios *Página 12* y *La Nación* entre 2002 y 2004.

En su mayoría, los trabajos que analizan la cuestión del salario mínimo lo hacen desde el punto de vista de sus alcances y generalmente en el marco de estudios sobre pobreza y desigualdad, en este sentido cobra gran importancia la tarea de repensar los posicionamientos de la Central Sindical los meses inmediatamente anteriores a la convocatoria del Consejo del Salario. Este ejercicio invita a pensar en la articulación estado-gremios-empresarios y a su vez ayuda a poner en tela de juicio ciertas lecturas, emanadas fundamentalmente de las usinas de ideas oficiales, de que la recuperación salarial y la revitalización sindical son una consecuencia casi automática de la buena voluntad política del gobierno emergido en 2003. Esto no implica dejar de reconocer cierta vocación dialoguista, pero sí coloca esta buena predisposición como resultado de las luchas sociales que delinearon el escenario posterior a diciembre de 2001 y trajeron algunos cambios en cuanto a las relaciones laborales, sin dejar de presentar continuidades con la década anterior.

Es importante resaltar que se intentará, a lo largo del trabajo, buscar una perspectiva relacional que asocie la recuperación salarial con la recuperación económica y a ésta, justamente, con el atraso relativo de los salarios en los primeros años de la década.

Antecedentes teóricos sobre el problema del Salario mínimo

El salario mínimo es una remuneración determinada de modo variable según cada país, para cada período laboral (día, hora, mes) que los empleadores deben pagar como piso a sus trabajadores. Como señala Fernando Groisman, “desde fines del siglo XIX la fijación por ley de un salario mínimo ha sido un mecanismo habitual en las economías modernas al que se recurre para morigerar los efectos que las recesiones y crisis económicas suelen producir sobre los salarios de los trabajadores. La imposición de un mínimo salarial ha estado orientada así a sostener las remuneraciones de aquellos asalariados más vulnerables a la reducción de sus haberes” (Groisman 2011: 6).

Sin embargo, a pesar de los años transcurridos desde el nacimiento de la norma, ha sido objeto permanente de controversias que se sitúan fundamentalmente en torno a los efectos que esta herramienta puede tener sobre el empleo y su real efectividad para reducir las desigualdades de ingresos. Maloney y Núñez Méndez apuntan dos posiciones generales a nivel internacional en estos debates; la que sostiene que el salario mínimo garantiza un ingreso mínimo para aquellos trabajadores que están en el último escalón de la distribución del ingreso, y otra que argumenta que se trata de una rigidez impuesta al mercado de trabajo y, por lo tanto, contribuye a generar desocupación.

La última de las afirmaciones es la que sostienen los economistas neoclásicos y se desprende del esquema de funcionamiento del mercado laboral como regulado por la oferta y la demanda de mano de

obra que encuentra un punto de equilibrio salarial por arriba del cual los empresarios no contratarían más gente y crecería el volumen de desocupados. De este modo el “diferencial entre el salario mínimo y el salario de equilibrio, cuando el segundo es inferior al primero, ocasionaría una retracción en la demanda del empleo hasta el punto en que el producto –marginal - del trabajo resulte mayor al costo –marginal- de producción” (Groisman 2011: 7). Este tipo de razonamiento conduce también a rechazar todo mecanismo que impida la baja de salarios, como la acción sindical y los convenios colectivos de trabajo.

Por el contrario, desde la teoría de los salarios de eficiencia se argumenta que ciertos incrementos salariales podrían aumentar la productividad y por lo tanto no generar desempleo. Otros modelos que abonan la teoría de que la fijación y suba del salario mínimo no contrae el empleo son los de monopsonio, que son tipos de mercados en los cuales el salario de equilibrio es inferior al valor de la productividad marginal del trabajo, con lo cual los aumentos en el mínimo no conducirían a reducciones en el empleo³.

En el caso de los países con mercados de trabajo segmentados se presentan otros interrogantes: en primer lugar si el salario mínimo beneficia al conjunto de los trabajadores o no, ya que hay grandes sectores que se ubican por fuera de toda cobertura social y por ende, de la cobertura del salario mínimo. Al respecto hay distintas posiciones entre los estudiosos del tema, una es que la implementación y subas del salario mínimo producen traslados de trabajadores de zonas cubiertas a zonas no cubiertas por el salario mínimo, profundizando la informalidad, otro argumento sostiene que reducen el empleo en sectores económicos poco productivos y de bajos salarios afectando, principalmente, a los trabajadores jóvenes, mujeres y/o de baja calificación y también hay quienes niegan ambas posibilidades, pero tampoco creen que el Salario Mínimo cubre a los trabajadores informales.

En la actualidad, y luego de diversos estudios en varios países, puede decirse que hay un principio de consenso en torno a que el establecimiento de un piso salarial tiene escasos o nulos efectos sobre el nivel de empleo.

Ahora bien, el debate en torno a la efectividad que tiene a nivel redistributivo continúa. Para Maloney y Núñez Méndez los efectos redistributivos del salario mínimo pueden tender a una reducción de los niveles de pobreza o a un aumento de ella, dependiendo de la elasticidad del empleo en cada formación económica⁴. Para América Latina, -región en la cual se generalizó en los últimos años el uso de esta herramienta- dicen dichos autores, la evidencia disponible es ambigua. Morely, en un estudio realizado en 1995 sugiere que en estos países, la pobreza puede descender con elevaciones del salario mínimo solamente en períodos de recuperación económica. Según un estudio realizado por Janvry y Sadoulet un

³ Maloney y Méndez señalan que los estudios de Dickens, Machin y Manning sobre el Reino Unido dan cuenta de que allí el salario mínimo no afecta el empleo por la capacidad monopsonica de los empleadores, lo cual contrasta el modelo “competitivo” de las lecturas neoclásicas. (Maloney, W. y Núñez Méndez, J. 2004)

⁴ La elasticidad empleo/producto refleja la variación del empleo ante la variación del PBI.

año después, en cambio, los efectos redistributivos en Latinoamérica son efectivos pero en contextos de recesión.

En nuestro país el discurso oficial sostiene que la fijación de un mínimo salarial “arrastra” al conjunto global de los salarios y tiene efecto aún entre los trabajadores que no están cubiertos por la seguridad social. Fernando Groisman, en un estudio reciente sostiene que, por el contrario, “la hipótesis del salario mínimo como ‘faro’ para fijar las remuneraciones en el sector informal aparece con escaso sustento para Argentina” (Groisman 2011:17). El autor, -que describe el alcance del salario mínimo entre los trabajadores registrados y no registrados a partir de paneles de datos construidos con información proveniente de la Encuesta Permanente de Hogares entre los años 2004 y 2009- concluye que, mientras para los trabajadores registrados el salario mínimo se ubicó en el extremo inferior de la distribución dejando sólo a una pequeña proporción por debajo de ese umbral, en el caso de los trabajadores no registrados la proporción de aquellos en el tramo del mínimo y por debajo de éste no se redujo y hasta se incrementó. Este último fenómeno estaría relacionado con la periódica actualización del salario mínimo.

De este modo, si se consideran por separado a los trabajadores formales e informales es posible advertir que entre aquellos registrados en la seguridad social el cumplimiento del mínimo legal se vio generalmente asegurado a través de distintas instancias administrativas, inexistentes para los trabajadores del primer conjunto. Esta conclusión abona al interrogante acerca del impacto real del salario mínimo en mercados de trabajo segmentados. Groisman sugiere profundizar los niveles de registración de las relaciones laborales.

A su vez, este autor discute con las posiciones neoclásicas señalando que, a partir de las estimaciones econométricas realizadas para el mercado laboral argentino, no es posible deducir efectos negativos de la fijación del salario mínimo sobre el empleo. Queda sin abordarse, de todos modos, la relación que la pauta mínima legal guarda con los niveles de ganancia empresaria en cada período.

Otra de las discusiones en torno al salario mínimo no aparece tanto como objeto de estudio de los economistas académicos sino más ligado al de las distintas políticas de Estado y es la de las formas de fijación de esta remuneración mínima legal. Cabe resaltar que la forma en la cual se establece el salario mínimo también habla de la inclusión o exclusión de fracciones más o menos importantes de la población trabajadora en las mejoras salariales.

Esta cuestión ha sido tratada en dos textos por la OIT, el primero de ellos, de 1928, aconseja a los países signatarios a adoptar “los métodos que permitan fijar una tasa mínima salarial para los trabajadores de la industria donde no existe un régimen eficaz para la fijación de los salarios por la vía de contratos colectivos o donde los salarios son excepcionalmente bajos” (Art.1.1 citado por Dufour 2006:6). El otro escrito, de 1970, incita a los países a “fijar un sistema de salarios mínimos que proteja todos los grupos de

asalariados cuyas condiciones de empleo son tales que será apropiado asegurar su protección” (Art. 1.1 citado en Dufour 2006: 6). Es evidente que, mientras la primera recomendación reconoce un rol central a la negociación entre trabajadores y empresarios, la segunda sólo se preocupa de la existencia de un salario mínimo independientemente de la forma en la cual es fijado. En 1970 se reconoce que puede haber países que estipulen mínimas universales y otros que las negocien a través de convenios. En el segundo grupo de países es evidente que los sindicatos tienen más peso y el origen del salario mínimo es en parte una condición y un signo de fortaleza de las organizaciones de trabajadores.

El texto de 1970 supuso un viraje en la perspectiva del enfoque que tiene el salario mínimo porque pone en consideración la naturaleza misma de esta herramienta. Se introduce aquí la idea de que esta remuneración preestablecida debe tener en cuenta las necesidades de los trabajadores y sus familias, el nivel de vida comparado a otros grupos sociales, etc. Sin embargo, señala Dufour (2006), los índices de precios tomados como referencia para la evolución de los salarios mínimos en Francia demuestran que este salario no está vinculado a la evolución de los otros salarios. Es decir, se trata de asegurar una supervivencia más que una participación real del conjunto de los asalariados en el desarrollo económico.

Ahora bien, aunque en la realidad las formas de fijación de los mínimos legales son variables y presentan matices de estas recomendaciones de la OIT, pueden reconocerse en Europa dos grandes modelos (Dufour 2006), relacionados con los textos mencionados arriba; uno en el cual el Estado determina el mínimo nacional, entre los cuales estarían España, Gran Bretaña y los Países Bajos y otro grupo que se caracteriza por tener un salario mínimo negociado por rama de industrias, en donde se ubican Alemania, Suecia y Austria. Bélgica constituiría un modelo excepcional ya que, al igual que Argentina, su salario es de alcance nacional pero es negociado también. En el resto del mundo, y fundamentalmente en América Latina, los salarios mínimos son definidos por el Estado, con o sin participación de los trabajadores.

Para Dufour, el aumento generalizado del uso del salario mínimo demuestra de qué modo cada vez más países deben hacer frente a la pobreza en las sociedades salariales y, el rol reforzado del Estado en esta tarea reflejaría una especie de “retorno al mercado con la determinación de estructuras y dinámicas salariales que tienen una intervención correctiva de los Estados” (Dufour 2006:13). Así, los actores principales en la determinación de los salarios mínimos serían los Estados y la dinámica que instituye a los representantes de los asalariados como actores ineludibles de la cohesión social perdió impulso.

En nuestro país, el “Salario mínimo, vital y móvil” existe desde 1964 a partir de la promulgación de la Ley 16.459. La institución encargada de fijar el valor de esta remuneración -que es mensual- es el Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil que está presidido por representantes del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 16 representantes de entidades empresariales y 16 de sindicatos. En el

apartado que sigue veremos cómo se reactivó este organismo en los años posteriores al fin de la convertibilidad.

Evolución del Salario mínimo en Argentina y rol de la CGT

Durante los primeros días de Enero de 2002, cuando aún ardían las barricadas hechas por los manifestantes que protagonizaron la rebelión popular de 2001, el presidente provisional Eduardo Duhalde decide una devaluación del 30% del peso argentino frente al dólar. En los años siguientes seguirá su curso ascendente que lo colocará en el pico histórico actual en el cual un dólar equivale a más de \$7. No es difícil imaginar el impacto que trajo la devaluación sobre los salarios, “Más aún, cuando los rubros de consumo básico- como los alimentos y la indumentaria- tuvieron incrementos de precios aún mayores que la inflación promedio” (González 2012:25).

Con el fin de paliar mínimamente esta desventaja, entre Julio y Diciembre de 2002 se decretó un aumento salarial no remunerativo⁵ de \$100 para los trabajadores del sector privado. Política que, evidentemente, no modificó la situación de los trabajadores estatales y no registrados, cuyos salarios no llegaban a cubrir ni los niveles de subsistencia. Durante los dos primeros meses de 2003, el aumento pasó a ser de \$130, llegando a \$150 durante Marzo y Abril, y \$200 en Mayo y Junio, incorporándose a partir de Julio al salario básico. En enero de 2004 se definió una suma adicional de \$60. Todas estas subas iniciales fueron decretadas por el ejecutivo sin discusiones previas con los sectores involucrados. El Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil no se reunió hasta Septiembre de 2004. Durante todo este proceso de los primeros años de la post-convertibilidad, ¿Cuál fue la dinámica que las distintas fracciones de la Confederación General del Trabajo desplegaron en relación a la discusión y fijación del salario mínimo?

Durante los 7 días de su breve presidencia, Rodríguez Saá había prometido convocar al Consejo del salario, levantando una reivindicación histórica y ganándose el apoyo de los sindicalistas. Duhalde dio marcha atrás con esta medida y, en Enero de 2002, convoca a las tres centrales sindicales⁶: la oficial, la rebelde y la CTA a iniciar un proceso de concertación para consensuar políticas de Estado. En esta reunión se reclama el Consejo del Salario como uno de los *capítulos centrales* del acercamiento económico y Social (Página 12, 12/1/2002 y La Nación 15y16/1/2002). A este pedido la CGT Opositora y la CTA sumaban la derogación de la reforma laboral y la anulación del recorte del 13% a jubilados. (Página 12, 28 y 29/1/2002)

⁵ Esto significa que esa suma no se considera para el cálculo de los aguinaldos, días de enfermedad o licencias pagas.

⁶ Durante los 90 al interior de la CGT había dos sectores: “los gordos” y el MTA (Movimiento de Trabajadores Argentinos). A partir de Marzo de 2000 la división, gremios más, gremios menos, adoptó el nombre de CGT oficial y CGT rebelde u opositora.

Apenas designado presidente, Eduardo Duhalde realiza una convocatoria a la “Mesa socio-laboral productiva” de la cual participan tanto la CGT oficial, comandada por Héctor Daer, como la rebelde, cuyo líder era Hugo Moyano. Este último sector aprovechó esa instancia para volver a pedir la convocatoria al Consejo del Salario a través de la difusión de un documento el 13 de Febrero de 2002. Durante todo el 2002 ambas CGT aprovecharan cualquier instancia pública para solicitar que se discuta el Salario Mínimo Vital y Móvil. Allí donde había alguna reunión informal con funcionarios, -muy comunes los primeros tres meses del gobierno duhaldista- o aparecía una cámara de televisión los líderes de ambas CGT mencionaban el tema.

Sin embargo, las estrategias fueron variando con el tiempo, *los gordos* (CGT oficial), en los primeros meses del año se mantuvieron en silencio, más adelante reclamaron un retroceso de los precios a los valores anteriores y, finalmente, reclamaron un aumento salarial para compensar el impacto de la inflación. Estaban ante un Gobierno del mismo signo político, inmerso en una compleja negociación con el FMI, y probablemente no querían generar complicaciones. Sin embargo, al mismo tiempo, la suba de precios y la inflación los obligaba a reclamar por mejores salarios. La CGT Opositora empleará un discurso más radicalizado que la oficial, de rechazo a las negociaciones con el FMI, reclamos salariales y críticas al *modelo especulador* de la década anterior. Durante 2002 Moyano tejó redes no muy firmes pero sí estridentes con algunos dirigentes piqueteros como Raúl Castels del MIJD y abrirá un canal de diálogo con la CTA conducida por Víctor De Genaro. Las declaraciones y amenazas, más allá del tono, no terminaron en medidas de fuerza reales. De hecho, al acercarse las elecciones, Moyano se mostró leal a Duhalde y al candidato que el presidente consideró idóneo.

Para Enero de 2003, los diarios argentinos aseguraban que la principal preocupación del gobierno era reducir la pobreza y la indigencia que los Planes Jefes y Jefas de Hogar Desocupados no habían logrado bajar visiblemente el año anterior. Desde las distintas centrales sindicales se seguirá pidiendo discutir el valor del salario mínimo, pero se pedirá también que los \$150 de aumento pasen a ser parte del salario básico en los trabajadores privados.

El gobierno de Néstor Kirchner asumió desde sus inicios un discurso de propensión al diálogo y, aunque apenas después de ocupar la casa rosa desestimó que el último aumento al salario mínimo de \$200 se incorporara al básico, dejó entrever que esos \$200 de aumento serían el piso desde el cual trabajadores y empresarios discutirían. Del Consejo del Salario Carlos Tomada, nuevo Ministro de Trabajo, no dijo ni una sola palabra durante ese año.

A mediados de Julio de 2004, y luego de meses de intensas negociaciones las dos CGT quedaron reunificadas bajo la conducción de un triunvirato integrado por Hugo Moyano, Susana Rueda y José

Lingeri⁷, que permanecerá en el cargo durante un año, después la conducción quedará a cargo exclusivamente del camionero. A partir de la unificación se producirá un acercamiento importante entre la cúpula cegetista y el presidente Néstor Kirchner. En las reuniones entre ambos o con otros representantes del gobierno, uno de los temas principales será el consejo del salario, parado desde 1993. En este camino, el día 20 de Julio la CGT acerca al presidente un documento exigiendo además “aumento de las asignaciones familiares, créditos a PYMES y políticas de reducción del trabajo en negro” (Página 12 21/07/2004). A mediados de Agosto el gobierno manifestó que en las siguientes semanas convocaría al tan ansiado Consejo.

Moyano, fiel a su estrategia de “presionar para negociar”, y a espaldas de los otros dos miembros de la conducción apareció en distintos medios de comunicación durante Agosto sosteniendo que no se respaldaría un aumento salarial por decreto para empleados públicos y privados. Esta actitud se explica en que, técnicamente, un aumento fijo en vez de porcentual, sea del valor que fuere, comprime la pirámide salarial y las categorías profesionales. Políticamente, y éste parece ser el tema que mayor inquina produce en las filas sindicales, un decreto presidencial no le permite a la CGT capitalizar el aumento, cosa que no ocurriría si la mejora fuera producto de las negociaciones a través del Consejo del Salario⁸.

Finalmente, en vísperas del primer debate en el Consejo del Salario, que fue el 1º de Septiembre de 2004, la prensa ponía de manifiesto las dudas al interior del gobierno acerca de cuanto afectara al empleo en negro, y a los ingresos de los informales que para ese entonces eran el 65,1% de los trabajadores (Página 12 29/8/2004). Los actores iniciaron la negociación con posiciones divididas; mientras la CTA pedía un mínimo de \$730⁹, la UIA sostenía que éste debía ser de \$424. La CGT terminó plegándose al número esbozado por la CTA pero los representantes de ésta última se retiraron apenas iniciada la reunión. El desempate vino de la mano del gobierno, que propuso \$450, suma con la cual el Consejo fue a un cuarto intermedio del que nunca regresó, pero que más tarde fue oficializada¹⁰. Desde la perspectiva patronal, la mayor preocupación era la “traba técnica” que supone la fijación de un valor “tan alto” para el mínimo, pues ello obligaría a ajustar toda la escala salarial en las próximas paritarias.

⁷ Este triunvirato reflejó una frágil alianza entre todas las fracciones, duró solo unos meses en términos efectivos, y en lo formal, un año.

⁸ En el diario Página 12 del 12/08/2004 se relata una reunión entre Moyano y Castels en la cual se resuelve hacer una marcha sino se convoca próximamente al consejo del salario. Al día siguiente, el mismo periódico señala que el gobierno está preocupado por un posible “recalentamiento de la economía” si se otorga un aumento al mínimo y que aún no está cerrado si el aumento será por decreto o negociado.

⁹ El número lanzado por CTA no es caprichoso, responde a estimaciones realizadas para que una familia de 4 miembros pueda salir de la pobreza accediendo a una Canasta Básica. La CGT, por su parte, asumió este dato y manifestó que llegar a ese número en el corto plazo era el objetivo pero que “no se trata sólo de pedir, sino de ver que pueden los empresarios pagar” (Página 12 31/8/2004)

¹⁰ El gobierno logró el apoyo de la UIA, empresarios de comercio, SRA y CGT. En disidencia quedaron la CTA, Federación Agraria y Centro de Empresarios Nacionales.

Este primer Consejo del Salario planteó un escenario en el cual la CGT eligió correr con el costo político de moderar sus aspiraciones y acordar muy por debajo de sus públicas pretensiones, sin embargo permitió a la central volver a posicionarse como interlocutora privilegiada de empresarios y funcionarios gubernamentales. Esta lógica de pragmatismo institucional no es una novedad del modelo sindical argentino, sin embargo, las pugnas previas a la convocatoria al debate por el mínimo legal no parecen demostrar que el principal impulsor de las negociaciones haya sido el Estado. La reunión del Consejo del Salario también fue en parte el resultado de las presiones sindicales, en un contexto más favorable a los trabajadores por la recuperación económica y del empleo, y deja entrever la doble lógica que los empresarios sostienen hasta hoy: la disposición a discutir salarios pero ligada a la pretensión de controlar las subas y ponerle techo a las paritarias.

A partir de entonces se ha discutido el salario mínimo cada año, elevando esta remuneración de esos \$450 iniciales a \$4716 para los trabajadores mensualizados y \$22 por hora para los trabajadores jornalizados que es donde se ubica en la actualidad (Enero 2015). Es evidente que la actualización periódica de este valor influye y es influenciada por las negociaciones paritarias. Es que, aunque entre 2003 y 2005 la negociación salarial se centró en el blanqueo de sumas no remunerativas, integrándose a los salarios básicos de convenio, “durante el año 2006, en la Argentina fueron homologados 930 convenios y acuerdos colectivos entre sindicatos y empleadores, la cifra más alta de los últimos 15 años” (Palomino y Trajtemberg 2006:47).

Cabe preguntarse, sin embargo, que relación guarda, realmente, esta recuperación salarial con los niveles de ganancia empresaria. Palomino y Trajtemberg señalan que, “entre 2003 y 2006 el Gobierno impulsó la negociación colectiva de los salarios, a través de una estrategia que operó principalmente a través del incremento del salario mínimo, vital y móvil. Esta política estuvo destinada al principio a compensar la fuerte transferencia de ingresos a favor de las empresas generada por la devaluación de enero de 2002 y el incremento abrupto de los precios internos” (Palomino y Trajtemberg 2006:59). Como se puede ver más arriba, estos incrementos no fueron estrictamente *negociados*, sino hasta la segunda mitad de 2004. Técnicamente el gobierno no impulsó la negociación, la contuvo lo más posible, y aunque existieron los aumentos por decreto, distaron mucho de acercarse al valor que las centrales sindicales calculaban para la canasta básica. Es decir, no lograron sacar de la pobreza a gran parte de los trabajadores. Ahora bien, ¿Compensaron la transferencia de ingresos a favor de las empresas generada en la devaluación?

Si acordamos con que “la formidable elevación de la tasa de ganancia durante la post convertibilidad se asentó, fundamentalmente, en el ascenso de la participación de los beneficios (es decir, en la reducción del costo laboral) y no conllevó a efectos virtuosos de consideración en lo que respecta al producto

generado por unidad de capital” (Manzanelli 2012: 10) no debería sorprendernos que las subas importantes del salario mínimo y la reanudación de los convenios colectivos de trabajo se hayan dado bien entrado el 2006, pues guardan relación con la estabilidad generada después del shock generalizado contra los salarios. Como se argumentó al principio, esta recuperación económica se asienta fundamentalmente en el ajuste salarial y el Estado operó como garante de esta recuperación del capital intentando, a su vez, garantizar un mejor diálogo con los sindicatos, en un marco signado por la rebelión popular de 2001 y una confianza endeble de los distintos actores sociales en la institucionalidad.

Por otro lado, cabe señalar que al igual que lo que Dufour afirma para el caso de Francia, la evolución del salario mínimo aquí no parece estar muy vinculado con la evolución de los salarios en general de hecho, aunque constituye el piso de las paritarias, generalmente es muy inferior a los salarios reales percibidos por los trabajadores formales. Es posible que esta herramienta sólo busque asegurar una supervivencia más que una participación real del conjunto de los asalariados en la distribución del producto.

Reflexiones finales

Aunque las discusiones en torno al salario mínimo como herramienta redistributiva continúan, en un contexto inflacionario como el de nuestro país en los últimos 10 años aparece como una necesidad establecer mínimos salariales. A su vez, el debate en torno a su fijación colabora no sólo con las negociaciones colectivas sino también con la discusión acerca de las necesidades de las familias trabajadoras, cuestión vedada durante los 90 a partir de la excusa de que los índices inflacionarios eran nulos y sostenida en la debilidad coyuntural de las organizaciones de los trabajadores. A diferencia del establecimiento por decreto que tienen algunos países, la existencia del Consejo del Salario, aunque se trata de un reducto institucional en el cual el Estado tiene la última palabra, pone sobre la mesa e instala a nivel mediático la discusión en torno al precio mínimo de la fuerza de trabajo.

En este sentido, es importante señalar que el salario mínimo no logra, por la segmentación de nuestro mercado de trabajo, “arrastrar” los salarios de los trabajadores informales. Para dar cuenta de esto alcanza con preguntar a cualquier trabajador/a informal o en negro cuánto gana por hora. Por otro lado, la forma negociada en la cual se establece si permite dar cuenta de la importancia que los sindicatos tienen en nuestro país. Un debate necesario, pero que queda afuera de las preocupaciones de este trabajo, es qué implica ésta presencia y en beneficio de quienes juegan las centrales sindicales en estos espacios tripartitos.

Es posible hablar de cierta presión por parte de la CGT para que se reanuden las reuniones del consejo del salario, sobre todo desde el sector que en los 90 se autodenominó MTA. Que luego Hugo Moyano haya podido capitalizar estas reivindicaciones a nivel personal puede tener relación con la dinámica

desplegada en la década anterior y sobre todo durante los primeros años posteriores a la crisis. De alguna manera, su protagonismo es un resultado del desempeño durante la segunda mitad de los 90 y la crisis de 2001 cuando se mostró como representante de una línea sindical interna a la CGT enfrentada al ajuste neoliberal y radicalizada a nivel discursivo. Sin embargo, en la actualidad, las prácticas sindicales presentan gran apego al pragmatismo institucional. En los sucesivos aumentos del mínimo los líderes sindicales siempre respetaron la voluntad empresaria y, salvo la CTA, se subordinaron a los mandatos del ejecutivo.

Como bien sugiere Manzanelli, en los últimos años, “la notable creación de puestos de trabajo redujo el ejército industrial de reserva y, con una intervención estatal afín, se reactivaron las negociaciones paritarias con sindicatos más fortalecidos respecto a la década anterior, que pugnan por recuperar los -aún atrasados en términos históricos-salarios reales. El resultado es una intensa puja distributiva en donde los poseedores de capital pugnan por mantener niveles extraordinarios de sus beneficios. En este escenario, la tasa de ganancia se estabilizó con un leve decrecimiento (-4,9 entre 2007 y 2010), pero en un nivel mucho más elevado al de los años noventa” (Manzanelli 2012:12).

Quedan abiertas las preguntas acerca de la verdadera relación que los salarios de convenio y el salario mínimo guardan con este enorme crecimiento de las ganancias empresarias, si en algún momento será posible la recuperación salarial en términos históricos o si un decrecimiento de la tasa de ganancia relacionado con las habituales crisis del sector externo pondrán aún más límites a las negociaciones salariales.

De hecho, según el informe de coyuntura de CIFRA publicado en Abril de 2013, el costo laboral real en nuestro país se mantuvo relativamente estable, con una leve caída de 0,5% en 2012. En ese marco, el ascenso del 1,2% en la productividad determinó una reducción del costo laboral unitario de 1,8%. Dado que el costo laboral unitario resulta de la relación entre el costo laboral y la productividad por ocupado (en última instancia, es el peso del costo salarial en el producto bruto), se puede inferir una leve reducción en la participación de los asalariados en el ingreso en 2012 (la información disponible refiere al primer semestre del año).

Es importante profundizar en los estudios acerca del comportamiento de los salarios en nuestro país y de la forma en la cual se desenvuelven herramientas poco exploradas como el Salario Mínimo Vital y Móvil. Generalmente son pocos los estudios que exploran en la naturaleza dialéctica que este tipo de políticas guardan con las ganancias empresariales y mucho menos analizan la relación que estos marcos institucionales tienen con las luchas sociales. Queda como tarea pendiente en un futuro retomar estos puntos para reactualizar y nutrir estos debates a la hora de pensar la Argentina post convertibilidad.

Bibliografía

Astarita, Rolando (2011) Crisis y recuperación económica en América Latina, análisis alternativos. En *Nuevo topo. Revista de Historia y Pensamiento Crítico*. N° 8. Septiembre-Octubre 2011. Prometeo, Buenos Aires.

Atzeni, Maurizio y Pablo Ghigliani (2008). “Nature and limits of trade unions mobilisations in contemporary Argentina”. En *Labour Again Publications*, Marzo. Ámsterdam: IISG.

Beccaria, Luis, Valeria Esquivel y Roxana Maurizio (2005) Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina. En *Desarrollo Económico*. Vol. 45, Número 178. Julio-Septiembre 2005. Buenos Aires.

Dufour, Christian (2006) Quels salaires minima? Quelle négociation collective? En *Chronique internationale de l'IRES*. Número 103. Noviembre 2006, Francia.

Etchemendy Sebastian y Ruth Collier (2007) Golpeados pero de Pie: Resurgimiento Sindical y Neocorporativismo Segmentado en Argentina (2003-2007). En *Politics and Society*, Volumen 35, N° 3.

Fernández, Ana y Mariana González (2012) La desigualdad en los ingresos laborales. Su evolución en la posconvertibilidad. En *Apuntes para el cambio*. Año 2, N°3. Mayo-Junio 2012, Buenos Aires.

Groisman, F. (2010) Inestabilidad de ingresos y desigualdad durante la reciente fase de recuperación económica en Argentina. En *Estudios del trabajo 36*, Buenos Aires, Argentina.

Groisman, F (2011) Salario mínimo y empleo en Argentina, *Revista de Economía Política de Buenos Aires* (en prensa).

Husson, Michel (2006) Les salaires minima en Europe. En *Chronique internationale de l'IRES*. Número 103. Noviembre 2006, Francia.

Maloney, W. y Nuñez Mendez, J. (2004) Measuring the Impact of Minimum Wages Evidence from Latin America. En *Law and Employment: Lessons from Latin American and the Caribbean*. Editor: James J. Heckman and Carmen Pagés, University of Chicago Press.

Manzanelli, Pablo (2012) La tasa de ganancia durante la posconvertibilidad. Un balance preliminar. En *Apuntes para el cambio*. Año 2, N°3. Mayo-Junio 2012, Buenos Aires.

Palomino, Héctor y David Trajtemberg (2006) Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. En *Revista de Trabajo*, Año 2, Número 3. Julio-Diciembre 2006. Buenos Aires.

Fuentes:

Diario *Página 12*, años 2002, 2003 y 2004.

Diario *La Nación*, año 2002.

<http://www.infoleg.gov.ar>

<http://www.centrocifra.org.ar/docs/IC%20Nro%2012.pdf>