

**SÍNTESIS DE LOS DOCUMENTOS BASE ELABORADOS POR EL INSTITUTO DE ESTUDIOS Y FORMACIÓN (IDEF), Y EL OBSERVATORIO DEL DERECHO SOCIAL, DE LA CENTRAL DE LOS TRABAJADORES ARGENTINOS (CTA), PARA LA REUNIÓN DEL 8 DE MARZO DEL CORRIENTE, DONDE PARTICIPARÁN DIRIGENTES DE TODO EL PAÍS**

## **LA NEGOCIACION COLECTIVA PERÍODO 2002-2005.**

El año 2005 fue record en la cantidad de negociaciones colectivas homologadas por el Ministerio de Trabajo. Las mismas fueron 621 homologaciones que representa un crecimiento del 78,4% respecto al 2004, año en el cual ya se estaba en un pico histórico comparado con la década del 90.

Sin embargo el funcionamiento del mercado laboral acota severamente los alcances de este proceso puesto que los asalariados formales, sobre los que en teoría incide los convenios, representan sólo el 34,6% de la fuerza laboral del país.

La ausencia de libertad sindical restringe el alcance de la negociación colectiva, ya que gran cantidad de entidades no tiene capacidad para suscribir un convenio colectivo de trabajo. En la argentina existen 1986 organizaciones sindicales proscriptas (entre las que tienen solo simple inscripción gremial y aquellas que todavía tienen el trámite pendiente) de participar en las negociaciones colectivas. Representan el 71% de las entidades sindicales existentes.

Este hecho conspira contra la activación de los propios trabajadores formales en la discusión y disputa de sus intereses. Así, en el 2004 la ronda negocial abarcó a 1.222.000 asalariados, los que representan apenas el 22,7% de los 5.393.164 asalariados formales de ese año. Lo mismo ocurrió en el 2005. De los 5.583.701 asalariados formales, la ronda negocial abarcó a 1.650.000, es decir el 29,5% de los asalariados formales. De más está decir, que el universo abarcado por las negociaciones colectivas durante el 2004 y el 2005 no superaron el 15,6% del conjunto de asalariados y apenas rozaron el 10,5% del conjunto amplio que compone la

fuerza laboral (es decir, incluyendo a los trabajadores cuentapropistas y a los desocupados) – Ver cuadro N ° 1-

Cuadro N ° 1: Asalariados incluidos en la negociación colectiva, total de asalariados formales, asalariados totales y fuerza laboral. Porcentaje de asalariados incluidos en las negociaciones. Período 2004 y tercer trimestre acumulado del 2005.

Período	Asalariados incluidos en la negociación colectiva (I)	Asalariados Formales (II)	(III)=(I) / (II)	Total asalariados (IV)	(V)=(I) / (IV)	Fuerza Laboral (VI)	(VII)=(I) / (VI)
2004	1.222.000	5.393.164	22,7%	10.554.138	11,6%	15.677.605	7,8%
Enero – Septiembre 2005	1.650.000	5.583.701	29,6%	10.557.190	15,6%	15.680.807	10,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del Ministerio de Trabajo e INDEC.

Cerca del 70% de las negociaciones homologadas correspondieron al ámbito de la empresa y apenas poco más del 30% al ámbito más agregado del sector de actividad. Es decir, que priman las negociaciones que involucran establecimientos aislados en cada sector antes que aquellas que fijan pautas para el conjunto de trabajadores de un sector. En el mismo sentido, las negociaciones que se circunscriben a un número acotado de temas (acuerdos) prevalecen sobre aquellas que tratan mayor variedad de problemáticas (convenios).

El tema específico por excelencia modificado en las rondas de negociaciones colectivas del 2004 y del 2005 ha sido sin duda, la readecuación salarial para los trabajadores de los distintos establecimientos y los diversos sectores de actividad. El 80,5% de los acuerdos y convenios homologados durante el 2005 estipularon algún tipo de aumento salarial.

En el contexto distorsionado del mercado laboral donde, a pesar de su tendencia decreciente, la elevada desocupación sigue imponiendo sus efectos sobre el conjunto de los trabajadores, las empresas implementan una estrategia que profundiza aún más la fragmentación entre los trabajadores. Esta estrategia se percibe en el hecho de que las empresas tienden a firmar acuerdos al interior de sus establecimientos fijando mejoras respecto a lo pautado en el convenio del sector; fragmentando a los trabajadores de un mismo sector de actividad sobre la base de mantener inalterados los aspectos más importantes del convenio.

El promedio de salarios de los trabajadores formales tiende a achicarse en relación con los salarios básicos de convenio. Para el 1er semestre del 2004 el promedio salarial de los trabajadores formales representaban 1,51 veces el salario básico promedio de convenio, mientras

que para el 1er semestre del 2005 representan 1,32 veces. Este achicamiento expresa el hecho de que el impacto de las negociaciones colectivas es para una porción aún minoritaria dentro del segmento minoritario de los trabajadores formales.

Si bien es cierto que las negociaciones colectivas son incapaces de involucrar de una manera directa al conjunto de trabajadores formales, los aumentos salariales conseguidos en dicho marco de negociación sirven como referencia y potencian la capacidad de negociación del conjunto de trabajadores formales y no formales. En este sentido, no hay dudas de que el auge de las negociaciones colectivas potencia la disputa salarial.

La política salarial del gobierno, con los aumentos fijados por decreto y el aumento considerable del salario mínimo, vital y móvil ha tenido un elevado impacto en las negociaciones colectivas. El 59% de los convenios que estipularon aumentos salariales absorbieron en el básico del convenio los aumentos decretados por el Poder Ejecutivo.

El aumento de los salarios para el conjunto de los trabajadores (formales e ilegales) se explica principalmente por el impacto, positivo por cierto, del crecimiento económico en la lógica del mercado laboral. Tendencias que por cierto presentan un paulatino achicamiento lo que limita la capacidad de los trabajadores para potenciar las conquistas logradas en el marco de la negociación colectiva o fuera de ella.

En la evolución anual del 1er semestre 2005 respecto al 2004, el salario creció prácticamente al mismo nivel del producto medio (6%), por lo que la relación productividad – explotación laboral permaneció inalterada para el conjunto de los asalariados. Esta situación no debe dar la falsa idea de que en este contexto los patrones tienen pérdidas. La masa de ganancia evoluciona al mismo ritmo que la producción. Ambas crecieron al 9,2%, crecimiento superior al del salario. Ver cuadro N° 2.

Cuadro N ° 2: Evolución anual del Producto bruto (en millones de pesos), cantidad de asalariados, ingresos medios reales, producto medio (en pesos), superávit bruto de explotación y la razón producto medio - ingreso medio según sector de actividad. 1er Semestre 2005 vs. 1er Semestre 2004.

Sectores de actividad	Producto (en millones de pesos)	Asalariados	Ingreso medio real	Producto Medio (en pesos)	Superávit Bruto de Explotación	Producto Medio / Ingreso Medio
<b>Total Sectores</b>	<b>9,2%</b>	<b>3,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>9,2%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Sectores productores de bienes</b>	<b>10,2%</b>	<b>5,0%</b>	<b>0,4%</b>	<b>4,9%</b>	<b>10,8%</b>	<b>4,5%</b>
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	19,1%	-19,6%	6,8%	48,1%	19,8%	38,7%
Pesca	-14,6%	-18,8%	13,8%	5,2%	-18,3%	-7,6%
Explotación de minas y canteras	-0,5%	-3,9%	4,7%	3,6%	-0,7%	-1,1%
Industrias manufactureras	6,9%	5,1%	5,3%	1,7%	6,2%	-3,4%
Suministro de electricidad, gas y agua	5,2%	-5,5%	-43,2%	11,3%	13,3%	95,8%
Construcción	16,9%	13,3%	9,9%	3,2%	15,8%	-6,1%
<b>Sectores productores de Servicios</b>	<b>8,0%</b>	<b>2,9%</b>	<b>8,0%</b>	<b>4,9%</b>	<b>7,1%</b>	<b>-2,9%</b>
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	9,6%	3,3%	9,9%	6,1%	8,9%	-3,5%
Hoteles y restaurantes	8,5%	7,8%	5,6%	0,6%	7,4%	-4,7%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	15,7%	8,7%	0,7%	6,4%	16,8%	5,7%
Intermediación financiera	14,7%	8,9%	9,2%	5,3%	13,9%	-3,5%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	3,3%	16,9%	14,7%	-11,7%	1,0%	-23,0%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	3,0%	-3,7%	8,0%	6,9%	1,8%	-1,0%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	3,9%	-2,9%	14,0%	7,0%	0,4%	-6,1%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	10,0%	5,9%	-1,3%	3,8%	12,0%	5,1%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -ondas continuas - y datos oficiales del INDEC.

En la evolución del 1er semestre 2005 respecto a igual semestre del 2001 se verificó un crecimiento de la producción del 14,9% acompañado de un crecimiento mayor de la cantidad de asalariados (27%) lo que dio como resultado una caída del producto medio del 9,5%. Sin embargo, esta caída de lo producido en promedio por cada trabajador estuvo acompañada por

una caída aún mayor del poder adquisitivo de los salarios. Estos sufrieron una pérdida del 17,2% lo que dio como resultado un crecimiento de la relación producto medio – salario medio del 9,2%; lo que expresa un crecimiento de la medida de la explotación laboral del conjunto de asalariados. Esta mayor explotación laboral es la que ha permitido la ampliación de las ganancias apropiadas por el conjunto de patrones (superávit bruto de explotación) del orden del 17,1% en términos reales. Situación esta que refleja la debilidad del conjunto de trabajadores para disputar la productividad de la economía. Ver cuadro N° 3.

Cuadro N ° 3: Evolución anual del Producto bruto (en millones de pesos), cantidad de asalariados, ingresos medios reales, producto medio (en pesos), superávit bruto de explotación y la razón producto medio - ingreso medio según sector de actividad. Año 2005 vs. 2001.

Sectores de actividad	Producto (en millones de pesos)	Asalariados	Ingreso medio real	Producto Medio (en pesos)	Superávit Bruto de Explotación	Producto Medio / Ingreso Medio
<b>Total Sectores</b>	<b>14,9%</b>	<b>27,0%</b>	<b>-17,2%</b>	<b>-9,5%</b>	<b>17,1%</b>	<b>9,2%</b>
<b>Sectores productores de bienes</b>	<b>50,9%</b>	<b>37,7%</b>	<b>-16,6%</b>	<b>9,6%</b>	<b>57,4%</b>	<b>31,4%</b>
Actividades Primarias	345,7%	78,4%	-25,2%	149,9%	397,9%	234,1%
Industrias manufactureras	19,9%	26,3%	-11,3%	-5,1%	21,5%	7,0%
Suministro de electricidad, gas y agua	14,4%	-12,8%	0,0%	31,2%	17,2%	31,1%
Construcción	30,0%	70,2%	-24,8%	-23,6%	30,3%	1,6%
<b>Sectores productores de Servicios</b>	<b>6,6%</b>	<b>24,5%</b>	<b>-17,7%</b>	<b>-14,4%</b>	<b>7,7%</b>	<b>4,0%</b>
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	18,7%	33,2%	-7,4%	-10,9%	17,8%	-3,8%
Hoteles y restaurantes	17,0%	38,5%	-10,2%	-15,5%	15,5%	-5,9%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	24,6%	7,5%	-8,8%	15,9%	30,3%	27,2%
Intermediación financiera	-20,0%	-19,9%	-14,9%	-0,2%	-17,2%	17,3%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	2,6%	48,2%	-18,0%	-30,7%	1,1%	-15,6%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	3,3%	17,9%	-15,8%	-12,4%	8,5%	4,0%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	-2,8%	27,4%	-19,5%	-23,7%	-5,5%	-5,2%
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y servicio doméstico	3,6%	25,2%	-26,3%	-17,2%	8,4%	12,3%

Fuente: Elaboración propia en base a la Base Usuario Ampliada de la EPH -onda puntual y continua- y datos oficiales del INDEC.

Es esta situación de debilidad la que permite que incluso los trabajadores formales que han visto mejorado sus condiciones laborales en el marco de las negociaciones colectivas no pueden disputar las elevadas productividades al interior de sus propios establecimientos, por lo que a pesar de ser los trabajadores con mejores niveles salariales son los que presentan mayores tasas de explotación laboral.

La caída en la participación de los asalariados registrados es más profunda que la experimentada por los no registrados. En efecto, el conjunto de asalariados registrados pasó de representar el 16,3% de la riqueza generada en el 2001 al 12,4% en el 1er Semestre del 2005, lo que implica una caída de 3,9 puntos en la participación y una caída del 24% en términos porcentuales. En cambio, los asalariados no registrados, si bien presentan un nivel de participación marcadamente más bajo que los registrados, pasan de representar el 4,4% de la riqueza generada en el 2001 al 3,8% en el 2005, lo que implica una caída de 0,6 puntos en su participación y una caída de 14,4% en términos porcentuales.

En la negociación colectiva del período se observa un crecimiento relativo de los acuerdos (que regulan sobre materias específicas, en su mayoría salariales) por sobre los convenios colectivos (que regulan el conjunto de las relaciones laborales entre las partes), como así también de la negociación colectiva por actividad, como consecuencia del impulso a la misma de la reforma laboral del año 2004.

Permanecen en los convenios cláusulas flexibilizadoras de convenios firmados en la década del 90 tales como: flexibilización de la jornada de trabajo, fraccionamiento de las vacaciones, polivalencia funcional, modificación de las categorías profesionales (reducción), exclusión de los llamados “fuera de convenio”, flexibilidad contractual, permanencia de modalidades contractuales, contratistas y tercerizaciones.-

Las actividades que negociaron nuevos convenios colectivos de empresa son aquellas vinculadas a las empresas públicas privatizadas (electricidad, gas, agua, ferroviarios, petroleros), transporte aéreo, químicos, sector automotriz, lotería (por el impacto de los bingos), marítimos y portuarios. Juntas representan el 34% del total de nuevos convenios homologados.

Las cláusulas no salariales más negociadas han sido aportes y contribuciones (exceptuando las que corresponde por ley), tratamiento de conflictos y flexibilidad de la organización del trabajo.

Se observa una excesiva rigidez en la reglamentación del trabajo de delegados, llegando en algunos casos a prohibir la posibilidad de reunión de los mismos con sus representados en el ámbito de la empresa, o a limitar el uso de los elementos de información.

Esta claro entonces de que, más allá de las importantes mejoras para los trabajadores contenidas en las negociaciones colectivas, las mismas se inscriben dentro de un contexto económico desfavorable para el conjunto de la fuerza laboral en el sentido de que se fracasa en el intento de revertir la extrema desigualdad distributiva.

No hay dudas de que es saludable el retorno de las negociaciones colectivas. Sin embargo potenciar la capacidad de negociación de los trabajadores exige ampliar los horizontes de la estrategia sectorial en la que se inscribe el auge de la negociación colectiva. Se torna cada vez más patente que es la falta de una estrategia integral que abarque al conjunto de los trabajadores la que permite que, más allá de los aumentos salariales logrados por todos los segmentos de trabajadores, la regresividad en la distribución se profundice en lugar de atenuarse. Esta situación que refleja la debilidad de los trabajadores para disputar los beneficios del crecimiento económico es la que debe superarse. No será en el marco exclusivo de la negociación colectiva que esto podrá realizarse sino que es necesario una estrategia de intervención global sobre el conjunto de relaciones que definen el comportamiento económico de la sociedad argentina. Estrategia que debe ubicar en un lugar central la resolución del problema nodal de la desocupación con la necesidad de articularla en una estrategia que motorice el consumo popular de demanda masiva como vector de un proceso de reindustrialización y redistribución progresiva del ingreso y la riqueza. Empezar a transitar esta dirección favorece de forma inmediata para que en el marco de las negociaciones colectivas los trabajadores puedan potenciar las conquistas ya logradas y revertir la desigualdad al interior de sus propios establecimientos.