



CUAL DEBE SER EL AUMENTO SALARIAL PARA EL 2011?

**LAS RAZONES DEL 30% Y LA NECESIDAD DE LA
CONVOCATORIA AL CONSEJO DEL SALARIO**

19 de enero del 2011

En el marco del debate sobre el porcentaje de aumento salarial que se debe fijar para el 2011, fundamentamos nuestra postura en base a las siguientes consideraciones:

- 1) El primer objetivo del aumento salarial es garantizar el poder de compra de los trabajadores. ***Por tal motivo el aumento salarial no puede estar por debajo del aumento de los precios.*** Por lo tanto se hace imprescindible como paso previo a la fijación del aumento salarial conocer mínimamente el proceso inflacionario en curso.
- 2) Ningún analista, por poco que conozca la realidad socio-económica de la Argentina, puede utilizar la medición de precios del INDEC intervenido por la actual gestión de gobierno. Nadie, salvo el Ministro Boudou, tiene el suficiente descaro como para afirmar que la evolución de precios durante el 2010 fue del 10,9% como señala el INDEC. Las principales consultoras privadas tienen una estimación de precios que más que duplica la estimación oficial. Así:
 - La estimación del Centro de Estudios “Buenos Aires City” (que es realizada bajo la conducción de la responsable del IPC del INDEC con anterioridad a la intervención, y que por tal motivo, desde nuestro punto de vista goza de mayor credibilidad) muestra un crecimiento del 25,1% de los precios minoristas durante el 2010.
 - La estimación de la Consultora “Estudio Bein & Asociados” muestra un crecimiento del 22,9% de los precios minoristas.
 - La estimación de la Consultora “M&S Asociados” arroja un crecimiento del 27% de los precios durante el 2010.

En promedio, las Consultoras privadas señalan que la inflación del 2010 estuvo cerca del 25% anual.

- 3) La importancia de considerar el ritmo de crecimiento de los precios durante el 2010 radica en que ***no hay ninguna razón para suponer que la tendencia del crecimiento de los precios se va a desacelerar durante el 2011.*** Para suponer que durante el 2011, la tasa de crecimiento de los precios será menor que la del 2010 es necesario por lo menos vislumbrar 4 aspectos centrales que hoy están ausentes de la agenda del Gobierno, a saber:
 - Auditoría de costos en las principales firmas de cada mercado (lo que supone una regulación sobre el conjunto de las cadenas de valor, así como la consideración de las relaciones intra-firmas en una economía como la

argentina caracterizada por una elevada concentración y centralización de capitales), para castigar el comportamiento empresario productor de inflación.

- Atado con el punto anterior, se requiere una política expresa de desconcentración económica de los principales mercados (lo que supone una alteración del predominio de las principales firmas de los mercados más importantes) de manera de construir una mayor disponibilidad de oferta productiva con un menor poder de mercado por parte de las firmas.
- Modificación del patrón productivo (que en términos sencillos suponga producir menos soja y más alimentos para los argentinos, así como más productos industriales para el consumo popular antes que el predominio que hoy se observa de la industria automotriz).
- Retomar el control público sobre el proceso de inversión (lo que supone una modificación de la relación con las empresas privatizadas, con las empresas trasnacionales de los principales mercados, etc).

Se trata de puntos que están orientados a hacer frente a las causas estructurales que explican el crecimiento de los precios, a saber: elevada concentración económica en el marco de un perfil productivo que premia las ganancias extraordinarias de los recursos naturales y por ende, penaliza las que se obtienen del esfuerzo inversor. Estos puntos brillan por su ausencia en la estrategia oficial, que por el contrario, sueña con alcanzar un hipotético “acuerdo” de precios y salarios, que son tributarios de una visión absolutamente falsa de la realidad, cual es la remanida y neoliberal idea de que “los salarios producen inflación”.

- 4) ***En este marco, donde el Gobierno decide no actuar sobre las causas estructurales que producen la inflación, es que es razonable pensar que la inflación del 2010 se constituye como piso antes que como techo de la futura evolución de precios del 2011.***
- 5) Ahora bien, el otro elemento a tener en cuenta es el crecimiento del nivel de actividad económica. Se trata del elemento que los empresarios no quiere que se discuta. Ellos aspiran a que los salarios alcancen como mucho la evolución de precios. Pero en una economía que ha crecido durante el 2010 a una tasa promedio del 8% (según el INDEC del 9,1%, según la Consultora “Estudio Bein y Asociados” del 8,7% y según la Consultora “M&S Asociados” el crecimiento fue del 7%) si los salarios crecen solo al ritmo de los precios, el crecimiento económico es apropiado

íntegramente por los empresarios, principalmente por los más concentrados. *Por ende, en una economía en crecimiento, si los salarios solo aumentan para mantener el poder adquisitivo, lo que se produce es un aumento en la regresividad de la distribución del ingreso, que siempre es bueno recordarlo, no puede producirse sin la participación / explotación de la fuerza laboral.*

Vale la pena detenernos brevemente en esta idea:

Considérese como caso hipotético una empresa que antes de empezar el 2010 tenía Ventas por \$100, Salarios por \$50 (acá consideramos como supuesto que los salarios engloban la totalidad de los costos de las firmas) y que por consiguiente por diferencia, su ganancia es de \$50. Si durante el 2010, la evolución de precios fue del 25% anual y al mismo tiempo las ventas de las firmas crecieron por unidad en un 10%, la facturación de la firma se expandió en un 35%. Para que la distribución del ingreso se mantenga en partes iguales como era la situación inicial, es necesario que los salarios aumenten en un 35% (es decir que perciban tanto el aumento por la evolución de precios como por el aumento en el nivel de actividad). De lo contrario, si los salarios solo aumentan al ritmo de los precios (en este caso del 25%) su participación en la distribución del ingreso disminuirá (en este caso en lugar de tener la mitad de \$135, tendría el 46,3%).

Cuadro: Ejemplo hipotético de una firma cuya facturación aumenta un 35% por efecto combinado de inflación (25%) y nivel de actividad (10%). Distintas distribución del ingreso de acuerdo a la evolución salarial.

	Caso Inicial	Aumento salarial del 35% (inflación más crecimiento)	Aumento salarial del 25% (solo inflación)
Ventas	100	135	135
Salarios	50	67,5	62,5
Ganancias	50	67,5	72,5

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la AFIP

No ha sido casualidad que hemos utilizado en nuestro ejemplo un crecimiento del 35% de la facturación, sino porque ese es el porcentaje de aumento que durante el 2010 se observó en la recaudación tributaria (que las autoridades de la AFIP catalogan de histórico, pero que en la práctica supone la combinación de una tasa de inflación del orden del 25 /28% y una economía creciendo entorno al 9 / 7%). Dicho de otro modo, para que los salarios hayan mantenido su participación en la distribución del ingreso durante el 2010 es necesario que

hayan aumentado en torno al 35% anual. Situación que solo alcanzaron algunos pocos asalariados formales (como veremos más adelante)

- 6) Por ende, completar la estimación del aumento salarial requiere realizar algún pronóstico sobre el nivel de actividad durante el 2011. El consenso de las consultoras indican que el crecimiento del 2011 difícilmente esté por debajo del 6,5% (siempre y cuando se mantengan las condiciones internacionales favorables para la Argentina). Una estimación conservadora sería ubicar un crecimiento del 5% del nivel de actividad económica.
- 7) Por ende, ***la pauta del aumento salarial para el 2011 debería ser en términos generales del 30% (que reconoce una inflación esperada del 25% y una tasa de crecimiento del nivel de actividad del 5%).***
- 8) El aumento del 30% debe considerarse como el aumento general que se debe plasmar en los salarios de los trabajadores. Sin embargo, es necesario reconocer, que los trabajadores peores pagos sufren un aumento de precios superior al nivel general del 25%. ***Para los trabajadores fuera de convenio, que son mayoría y cuyos ingresos son inferiores a los básicos de convenio, la inflación que cuenta es la que experimenta el precio de los alimentos.*** Aquí nuevamente las estimaciones privadas distan mucho de coincidir con las del INDEC. En efecto:
 - Para Buenos Aires City la inflación en alimentos fue del 40%
 - Para el Estudio Bein fue del 31%
 - Para la Consultora “M&S” fue del 42%

En promedio, las consultoras privadas estiman un aumento del precio de los alimentos en torno al 35%. Por ende, el aumento para los trabajadores fuera de convenio (incluyendo los planes sociales, la asignación “universal”, las jubilaciones debería estar por encima del 35% y cerca del 40%).

- 9) Según la información oficial, en la primera mitad del 2010, los convenios abarcaron a 3,5 millones de trabajadores. Frente a una fuerza laboral compuesta por 16,5 millones de trabajadores, queda claro que las negociaciones colectivas impactan solamente sobre el 20% de la fuerza laboral. El restante 80%, es decir, nada menos que 13 millones de trabajadores están por fuera del alcance de los convenios. Estos 13 millones de trabajadores excluidos se componen de:
 - 1,4 millones de trabajadores desocupados.
 - 3 millones de trabajadores por cuenta propia

- 4,3 millones de trabajadores asalariados no registrados
- 4 millones de trabajadores asalariados registrados por fuera de convenios (estatales provinciales, servicios domésticos, trabajadores registrados con contrato a término, etc)
- 300 mil trabajadores familiares.

10) Definido un aumento general del 30% como pauta salarial, la pregunta obligada a hacerse es: es posible pagar este aumento?

11) La primera consideración a realizar para responder este interrogante es observar que desde que la inflación apareció como un emergente de la nueva etapa económica que se abre a partir del 2007, los salarios promedio de la economía han evolucionado a lo sumo al mismo nivel que la inflación. Es decir, han logrado, como mucho, mantener el poder adquisitivo del salario (ciertamente que en el segmento vip de los asalariados se han verificado aumentos por encima del nivel de precios, pero corresponde a casos puntuales y no al promedio de los asalariados). Sin embargo, la economía actual (finalizado el 2010) es casi un 30% superior a la de principios del 2007 (en rigor es un 27,6% superior). Es decir, los empresarios, y principalmente el segmento concentrado del mismo, han apropiado en estos 4 años, un excedente que representa el porcentaje de aumento que es razonable que tengan los salarios durante el 2011. Dicho en criollo, con los excedentes acumulados son suficientes para garantizar el pago del aumento salarial del 30% (principalmente, como dijimos, en las firmas más concentradas). ***Nótese que el excedente acumulado en las principales firmas garantizan el aumento del 30% de los salarios, sin necesidad de trasladarlo a los precios e incluso manteniendo sus márgenes de ganancias.***

12) Por cierto, los márgenes de ganancias que se observan a nivel de firmas, según los datos brindados por la AFIP, reafirman lo expuesto. En efecto, según la información disponible de la AFIP, al año 2009 (último dato disponible), que es el peor año económico desde el 2003, la facturación del conjunto de las empresas registradas han crecido un 70% comparado con el 2006. Por su parte los costos de producción (englobando en el mismo, el costo de las mercaderías vendidas y los gastos de producción) se expandió un 50%, es decir por debajo de la facturación. Por ende, el resultado bruto de las firmas se expandió un 66%. Descontando los gastos operativos, el resultado operativo del conjunto de las firmas aumentó un 40%. Es decir, por encima del 30% de aumento que estamos planteando.

13) Ciertamente es que el resultado contable (al cual se llega luego de descontar las pérdidas financieras y el pago del impuesto a las ganancias) muestran un crecimiento del 15%. Sin embargo hay que tener en cuenta dos cuestiones: a) La tasa de rentabilidad

operativa de las firmas es del 7,4% respecto de sus ventas. Se trata de una tasa que si bien es levemente inferior al 8% que se obtuvo en promedio en los años 2006-2008, se encuentra en el mismo nivel que el año 2005 (del 7,5%) y casi duplica el promedio de la tasa de rentabilidad de los mejores años de la Convertibilidad (cerca al 4%); y b) que estamos considerando el año 2009, año con recesión, muy distinto a lo ocurrido durante el 2010, con reactivación económica y crecimiento significativo de los precios.

- 14) La rentabilidad que se observa en las empresas es apropiada dominante por las grandes firmas de cada sector. Como ejemplo la información de la AFIP presenta desagregada la participación de las empresas según tamaño en las ventas del sector (no presenta la información desagregada de la utilidad por tamaño de empresa, pero es razonable suponer que su distribución sea similar a la que presenta las ventas). Una rápida mirada a este cuadro nos exime de mayores comentarios.

Cuadro: Empresas grandes, total de empresas y participación de las empresas grandes en el total de la facturación del sector. 2009.

Sector	Cantidad de grandes empres	Cantidad de Firmas	% de las grandes en el total de firmas	% de las grandes en el total de facturación
Alimentos	274	4365	6,3%	86,0%
Aluminio	2	24	8,3%	97,0%
Automotores	65	1079	6,0%	90,0%
Aceiteras	21	36	58,3%	99,0%
Exportadoras de granos	27	57	47,4%	97,0%
Fabricación de bebidas (no incluye vinos)	25	410	6,1%	92,0%
Cemento	34	718	4,7%	75,0%
Construcción	381	17829	2,1%	65,0%
Química	169	2339	7,2%	82,0%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la AFIP

Como puede observarse del cuadro, prácticamente el 80% de las ventas (y por ende de las utilidades) se concentran en un porcentaje de empresas que no supera el 10% de las firmas del sector.

- 15) Otra información oficial, en este caso de la Dirección de Grandes Firmas del INDEC, reafirma lo expuesto. En efecto, según la información provista por esta Dirección, las 500 firmas de mayor valor agregado (las 500 empresas más grandes)

presentan al 2009 una masa de utilidades que es un 35% superior a la del año 2006. Es decir, que nuevamente se corrobora, que con los excedentes apropiados por las grandes firmas durante el período que empieza en el 2007, es suficiente para hacer frente al aumento salarial propuesto.

16) Además la información de las 500 firmas más grandes permite considerar la distribución de la masa de utilidades al interior de estas empresas. El dato es por demás escalofriante:

- Apenas 4 empresas concentran el 20% de la masa de utilidades.
- Apenas 20 firmas se apropian del 35% de la masa de utilidades.
- Solo 100 empresas explican el 65% de las utilidades.

Estos datos son lo suficientemente contundentes como para alertar sobre los peligros que suponen aquellos planteos que proponen que cada firma arregle sectorialmente su propia discusión salarial. *Frente a una concentración económica de semejantes proporciones, el único modo de garantizar un proceso de redistribución económica que involucre al conjunto, es diseñado una estrategia fiscal que se base en capturar las ganancias de las principales firmas y distribuirlas al conjunto de los trabajadores y no solamente a los del sector directamente involucrado.*

17) Por ende, es necesario una reforma impositiva progresiva, cuyo primer capítulo es el debate respecto al modo en que el Estado debe capturar la ganancia extraordinaria de cada sector y distribuirla al conjunto. Es decir, no solamente la participación de los trabajadores en las ganancias de las empresas en las que se desempeña, sino la participación del conjunto de la fuerza laboral (es decir, desde el asalariado registrado, pasando por los cuenta propistas, el desocupado e incluso e jubilado) en la ganancia producida socialmente (es decir, con el aporte de todos). En concreto, supone: a) Rediseño del Impuesto a las Ganancias; y b) Profundización (en cuanto a la cobertura y los montos) de las Políticas de Transferencias de Ingresos; lo que supone la Universalización en serio y con aumento de las Asignaciones Familiares; la Universalización del Haber Mínimo y el pago del 82% en las Jubilaciones Mínimas; la Instrumentación de un Seguro de Empleo y Formación para todo Jefe de Hogar Desocupado equivalente al Salario Mínimo.

18) Y casualmente es con la Convocatoria al Consejo del Salario Mínimo como el Gobierno puede empezar a incidir a favor de los trabajadores en la disputa por el

ingreso. En lugar de esperar un acuerdo entre la UIA y la CGT, a representa a las grandes empresas y a los trabajadores mejores pagos, es imprescindible la urgente convocatoria al Consejo para discutir el monto de la Canasta Mínima que requiere un trabajador según la definición de la Ley del Salario Mínimo.

- 19) Sabemos que el Gobierno no ha querido en todos estos años discutir el valor de esta Canasta y que al mismo tiempo ha hecho de la Convocatoria al Consejo del Salario una mera formalidad que se cumple una vez que está definido la ronda de negociaciones colectivas. Desde nuestra perspectiva, consideramos que el Gobierno debe revertir esta decisión. Debe, por un lado convocar en estos días al Consejo del Salario, para que la pauta salarial que ahí se discuta traccione la negociación colectiva; y b) debe cumplir con lo fijado por la Ley del Salario Mínimo, para que el Salario Mínimo esté en función de la Canasta Necesaria que requiere un trabajador para garantizar su existencia con la dignidad que marca la Ley.
- 20) Como el Gobierno no ha querido estimar la Canasta que fija la Ley del Salario Mínimo, hemos adoptado como una variable aproximativa la Canasta Promedio que consumían los hogares en el año 1997. En aquel momento Canasta Promedio rondaba los \$1.283,5. **Actualizado por la inflación acumulada al 2010, el monto de dicha Canasta es de \$5.240.** Desde nuestra posición consideramos que la discusión actual debe tener por objeto restablecer las relaciones salariales que la Argentina tenía previa al Golpe Genocida del 76. En aquella sociedad, de base industrial con destino al mercado interno, pleno empleo y asalarización formal extendida, el básico de convenio representaba el 80% de la Canasta Familiar (puesto que se asumía que el hogar tenía más de un perceptor de ingresos) y el salario mínimo equivalía al 60% del Básico de Convenio. **Por ende, el salario básico de convenio actual debería estar en torno a \$4.200 y el salario mínimo en \$2.515,20.**
- 21) Es decir, si el Gobierno convoca al Consejo del Salario con el objeto de establecer el monto del Salario Mínimo en \$2.515, estaría aumentando dicho salario en un 37% (actualmente está en \$1.840). Y sin duda sería un aporte sustantivo para hacer posible y garantizar el aumento del 30% que estamos impulsando.