

Negociación colectiva en el año 2004

Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales



MINISTERIO *de*
TRABAJO
EMPLEO *y* SEGURIDAD SOCIAL

 **Argentina**
un país en serio

Negociación colectiva en el año 2004

Introducción

En este estudio se presentan los principales resultados de las negociaciones colectivas registradas en 2004. Para su mejor comprensión conviene destacar sus rasgos predominantes, así como el contexto en que se desenvuelve y sus principales antecedentes.

En el contexto actual se destaca, en primer lugar, la recuperación económica después de la crisis de 2001-2002, caracterizada por un sustancial incremento de la producción industrial y del empleo.

En este período puede resaltarse la activa política salarial del gobierno, tendiente a recuperar el poder adquisitivo del salario de los trabajadores y mejorar la distribución del ingreso. En esto jugaron un papel importante el incremento del salario mínimo, vital y móvil, cuya última fijación fue producto de un consenso entre empleadores y trabajadores en un marco institucional, y los aumentos de suma fija establecidos por decretos del Poder Ejecutivo. Estos últimos, a través de su conversión a componente remunerativo de los salarios, abrieron un espacio sustancial para promover la negociación colectiva, que cobró de esta manera un fuerte impulso.

En este contexto se registran modificaciones sustantivas en la dinámica de la negociación colectiva, en su composición y sus contenidos, comparados con lo acontecido en los años '90, así como con respecto a la crisis de 2001-2002.

1. Ritmo de la negociación colectiva

Se homologaron **348** convenios y acuerdos colectivos en el año 2004.¹ Este ritmo de negociación prácticamente duplicó el promedio anual registrado en el período 1991-1999 (177 negociaciones). 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 (Cuadro 1).

¹ En la legislación argentina la homologación de los convenios entre partes es una atribución del Poder Ejecutivo. En todo el texto se incluyen solamente los acuerdos y convenios homologados –es decir, no se incluyen los que están en proceso de homologación.

Cuadro 1: Ritmo de negociación enero-diciembre 2004

Período	Negociaciones	
	Nº	%
I Trimestre	83	24
II Trimestre	72	21
III Trimestre	87	25
IV Trimestre	106	30
Total	348	100

2. 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** (Cuadro 2).

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% en 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.

En 2004 adquiere relieve el crecimiento de la negociación por actividad, cuya participación se incrementó notoriamente en relación con los niveles que registrara durante el segundo quinquenio de los '90 (20% en el período 1996-2000). Esto favoreció la ampliación de la cobertura de trabajadores de los convenios colectivos, y efectos positivos de mejora salarial, protección del trabajador y la extensión de los beneficios sociales.

Cuadro 2: Negociaciones según ámbito funcional de aplicación

Ambito	I - 04		II - 04		III - 04		IV - 04		2004	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Empresa	51	61	47	65	56	64	82	77	236	68
Actividad	32	39	25	35	31	36	24	23	112	32
Total	83	100	72	100	87	100	106	100	348	100

3. Personal comprendido en la negociación colectiva

La dinámica de la negociación colectiva de actividad en este último año presenta varios aspectos de interés. Estos convenios, al ser importantes en términos de la cantidad de trabajadores comprendidos, tuvieron mayor impacto en la aplicación de los aumentos salariales. Se estima que el conjunto de negociaciones colectivas de actividad del período comprendió alrededor de 1.100.000 asalariados declarados del sector privado,² cifra a la que se le deben adicionar 122.000 asalariados cubiertos por convenios de empresa. El total estimado alcanza a 1.222.000 trabajadores, lo que significa que el 30% de los asalariados del sector privado no agrícola declarados ante el SIJP experimentó el incremento de sus ingresos y la aplicación de normas que regulan la organización de su trabajo mediante la negociación colectiva. Contrasta este hecho con lo acontecido en los '90, donde se registró un importante número de convenios, pero por ser de empresa tuvieron una menor cobertura de trabajadores en su aplicación.

Para el próximo período la negociación colectiva enfrenta el desafío de ampliar su cobertura, incluyendo a los sectores que no negociaron en 2004, ya que de esa manera sería posible continuar recomponiendo el poder de compra del salario.

4. Convenios y acuerdos colectivos homologados según tipo de negociación³

En 2004 el 76% de las negociaciones se implementaron mediante acuerdos y el 24% restante por medio de convenios colectivos. Esta distribución se repitió a lo largo de cada trimestre del año, con excepción del segundo donde la participación de los acuerdos subió al 81% (Cuadro 3).

Durante el año, 25% de las negociaciones de empresa culminaron en convenios, proporción levemente superior a la alcanzada en las negociaciones de actividad, en las que los convenios alcanzaron solamente a 21%. 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 las mismas: los convenios colectivos incorporan una mayor variedad de temas, mientras que los acuerdos se circunscriben a unos pocos. En este sentido, la negociación colectiva actual en la que prevalecen los

² Aunque el sindicato negocie varias veces en el año, el personal se computa una sola vez. En la estimación se incluyen también negociaciones con incremento salarial homologadas en el segundo semestre de 2003 y que no registran homologación en 2004 (la principal fue construcción).

³ Las negociaciones se clasifican por la forma en que se instrumentan: por convenio o por acuerdo. Esta distinción atiende más a cuestiones estadísticas que jurídicas. Los **convenios** nuevos o que renuevan en forma sustancial a otro precedente y lo sustituyen, son cuerpos completos de normas que regulan el conjunto de las relaciones laborales. Los acuerdos pueden ser clasificados en dos categorías: a) **Acuerdos con convenio propio** que, para el mismo ámbito y firmados por las mismas partes del convenio original, modifican parcialmente su contenido o incorporan correcciones salariales. Mantienen su número de convenio. b) **Acuerdos articulados**: Son aquellos que se articulan con un convenio de nivel superior y se aplican sólo en la empresa que negocia con la entidad sindical, pero mantienen el convenio respectivo (y su número) para los contenidos no modificados.

acuerdos no estaría produciendo una renovación amplia o profunda de los temas de negociación sino que predominan los cambios parciales de contenido, en particular los de índole salarial.

Cuadro 3: Convenios y acuerdos homologados según tipo y ámbito de aplicación

Ambito	I – 04		II – 04		III - 04		IV – 04		2004	
	Convenio s	Acuerdo s	Convenio s	Acuerdo s	Convenio s	Acuerdo s	Convenio s	Acuerdo s	Convenio s	Acuerdo s
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

5. 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%) y servicios sociales y comunales (10%), las que en conjunto representaron el 79% del total. En general, el ordenamiento de sectores y su significación fueron similares 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. (Cuadro 4).

Cuadro N°4: Convenios y acuerdos homologados según rama de actividad

Actividad	I-04		II-04		III-04		IV-04		2004	
	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

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 se registraron en las 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).

En la industria metalúrgica se registraron siete negociaciones en el 4to. trimestre de 2004 que fueron pactadas por la Unión Obrera Metalúrgica (UOM), la Asociación de Supervisores de la Industria Metalúrgica (ASIMRA) y los empresarios del sector. Las negociaciones de estos gremios son importantes porque en ellas están representadas las pequeñas y medianas empresa, lo 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 aeronáutico, ferroviario, marítimo y de telecomunicaciones.

En electricidad, gas y agua todas las negociaciones fueron de empresa y correspondieron mayoritariamente 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 de negociación 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 montos 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 la 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).

Otros 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.

Por último, el sector agrícola tiene naturalmente una presencia limitada, debido a que en su mayor parte las condiciones de trabajo y salariales de los trabajadores del sector se determinan en forma administrativa por medio de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (CNTA).

6. La negociación salarial durante enero-diciembre 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 (Cuadro 5).

Cuadro 5: Cantidad de convenios y acuerdos salariales (enero - diciembre de 2004)

Ambito	I Trim.	II Trim.	III Trim	IV Trim	Total
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, neumático y gastronómicos.

La negociación colectiva cobró el impulso ya referido a causa, principalmente, de la activa política salarial del gobierno que tuvo un impacto favorable en promoverla. 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 gobierno, lo que tuvo efectos expansivos en los ingresos de los trabajadores por aplicación de los adicionales ligados a ellos. Más aún, en muchos convenios la misma estructura de básicos en las distintas categorías fue corregida en términos proporcionales generando aumentos diferenciales en las categorías más calificadas y remuneradas. Por otra parte, algunas negociaciones transformaron, en forma voluntaria, la naturaleza de la asignación no remunerativa de \$50 que se abona desde enero de 2004. Anticipándose, incluso, a la conversión que legalmente se aplica desde abril de 2005, algunos acuerdos incorporaron 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, doce 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.

7. Salario básico de categoría inferior en negociaciones de actividad

Para facilitar el análisis se consideraron los salarios básicos de la categoría inferior⁴ 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 (por el 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 \$295⁵ y \$1.800.

La distribución de frecuencias 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 (cuadro 6).

Los salarios más elevados, que superan los \$700, correspondieron a puestos de trabajo de personal calificado, como supervisores metalúrgicos y conductores navales entre otros.

⁴ Se considera categoría *inferior* de convenio la que está asociada a la menor remuneración por una jornada normal (excluyendo así menores, aprendices y trabajadores de tiempo parcial, entre otros). Los salarios por hora o día, cuando el convenio no estipula otra jornada, se convirtieron en mensuales considerando 200 horas o 25 días, respectivamente.

⁵ Los básicos que se hallan por debajo de \$450 no incorporaron aún los \$224 dispuestos por el gobierno.

**Cuadro 6: Salario básico categoría inferior.
Convenios y acuerdos colectivos de actividad**

Salario básico inferior	III - 04		IV - 04	
	Nº	%	Nº	%
Menor \$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

Nota: una negociación puede contener más de una escala salarial.

Principales conclusiones

- Entre enero y diciembre de 2004 se homologaron 348 Convenios y Acuerdos colectivos, el mayor nivel de negociación anual desde comienzos de la década del '90. En 2004 el ritmo de negociación duplicó el promedio anual registrado en el período 1991-1999 (177 negociaciones). 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 el periodo de fines de la década del '90, la negociación colectiva se desarrolló en un marco de un débil dinamismo de la negociación por actividad, a diferencia de la negociación por empresa que exhibió un marcado desarrollo, con porcentajes superiores al 80%. 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. Este aspecto es central por la extensión de los efectos protectivos del convenio a una mayor cobertura de trabajadores, a diferencia de los '90, donde la negociación de empresa tuvo un menor impacto numérico de trabajadores cubiertos.

- En 2004, los convenios y acuerdos homologados se concentraron en la industria manufacturera (39%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (19%); electricidad, gas y agua (11%) y 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. Tan alta presencia de este contenido obedeció, principalmente, a la política salarial de gobierno (salario mínimo y fijaciones generales de los Decretos) y a las demandas sindicales por mejoras 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 cuarto trimestre, 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.