

MESA DE DIÁLOGO 2

SALARIOS EN AMÉRICA LATINA

La evolución de los salarios ante la crisis financiera internacional

Para entender la evolución de los salarios en América Latina en los años recientes es necesario tener en cuenta la evolución del producto, la inflación y el mercado de trabajo. También conviene analizar por separado lo sucedido durante el ciclo de crecimiento que tuvo lugar entre los años 2003 y 2008, y la evolución a partir de la manifestación de la crisis financiera internacional hacia finales del 2008.

Entre el 2003 y el 2008, la economía de la región experimentó un crecimiento promedio de 4.8% al año, y 3.6% en términos per cápita, lo cual representó un importante ciclo de crecimiento económico. Este crecimiento permitió una significativa reducción de la tasa de desempleo abierto desde 11.2% en 2003 a 7.3% en 2008. En lo relativo a precios, dicho proceso de crecimiento tuvo lugar con una tendencia decreciente en el índice de precios al consumidor en promedio para la región desde 11 % en 2002 a 6.2% en 2006. Sin embargo, en los años 2007 y 2008 esa tendencia se revirtió, llegando en 2008 a 9.6% la evolución del IPC promedio. Esta aceleración de la inflación fue resultado del incremento en los precios internacionales de alimentos y productos básicos como petróleo, minerales y metales que se registró por esos años como resultado del fuerte incremento de la demanda desde Asia, en particular.

Esta aceleración en la tasa de inflación, registrada en la mayoría de los países de la región, tuvo un impacto negativo en el poder adquisitivo real de los salarios, los cuales venían creciendo moderadamente hasta ese momento. Efectivamente, de acuerdo al Informe Mundial de Salarios de la OIT (2010) las remuneraciones medias reales promedio de la región crecieron 1.2% al año entre 2004 y 2007. En el año 2008, por su parte, la aceleración de la inflación hizo que algunos países registraran caídas reales en sus salarios o registraran incrementos muy bajos.¹

Las perspectivas cambiaron drásticamente a partir de la crisis financiera mundial. A comienzos del año 2009, las expectativas económicas para la región eran bastante negativas, al igual que las perspectivas del mercado de trabajo. Por entonces se estimaba que el producto en la región podría caer en un 1.7% y que la tasa de desempleo podría pasar desde 7.3% en 2008 hasta un 9% en 2009 (OIT-CEPAL, 2009). En ese contexto recesivo y de fuerte deterioro esperado en el mercado de trabajo, las negociaciones salariales (tanto del mínimo como las colectivas) estuvieron marcadas por la moderación.

Al mismo tiempo, la crisis internacional afectó el comercio internacional, lo cual repercutió en una caída del precio de las materias primas exportadas por los países de la región. Esta evolución de los precios internacionales, sumado a la recesión en cada país, revirtió en forma drástica el incremento en los índices de precios al consumidor. Mientras que en el año 2008 la tasa de inflación había sido de 9.6% en promedio para 18 países de la región, el 2009 fue de 3.9%, siendo negativa o prácticamente nula en cinco países. Esta brusca reversión de la tendencia resultó en la paradoja que ajustes de salarios mínimos que *a priori* eran considerados moderados, *a posteriori* resultaron ser positivos en la mayor parte de los países en los que se cuenta con información.

La importancia de los salarios en esta crisis

En la crisis financiera mundial, en la cual los países de la región vieron afectadas principalmente sus actividades exportadoras por una menor demanda de sus productos, pasó a desempeñar un papel

¹ Colombia y Panamá registran caídas, mientras que Costa Rica apenas mantuvo el poder adquisitivo y Chile presentó un incremento de 0.6% (OIT, Informe mundial de salarios, 2010/2011).

protagónico la preservación del nivel de consumo interno, para lo que fue fundamental mantener el empleo y los ingresos. Si bien, tal como ya se señaló, la situación del empleo sufrió un deterioro, su retroceso fue menor que en shocks anteriores.

Más allá de la evolución de los salarios promedio reales, que son resultantes de la determinación salarial a través de la intervención de distintos actores y de la evolución de los precios, interesa observar las orientaciones que los gobiernos han entregado en materia de salarios en este contexto de crisis económica global. En este sentido, se observa que en América Latina la orientación gubernamental ha estado limitada por lo general a la determinación de los salarios mínimos.

La disyuntiva que debieron enfrentar los gobiernos en esta materia se podría resumir de la siguiente forma: aunque el poder adquisitivo de los salarios resulta clave para sostener el consumo interno (variable central para la recuperación), el desafío radicaba en que los reajustes fueran compatibles con el objetivo de preservar el empleo. Como antecedente, es necesario considerar que si bien los salarios mínimos reales habían crecido prácticamente en todos los países de la región durante los años 2000, sus niveles aún están muy lejos de satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores y de sus familias.

Por el lado de las negociaciones colectivas, los actores sociales también tomaron en consideración el contexto internacional, adoptando distintas estrategias para adaptarse a dichas circunstancias. Los ejemplos que se presentarán más adelante muestran que en el marco de la negociación colectiva los actores sociales consiguen acordar variantes que permiten sustentar el empleo y la viabilidad de las empresas en contextos de crisis.

Salarios mínimos e inflación: intenciones y resultados

Al analizar el ajuste del salario mínimo se toma como punto de referencia la inflación acumulada durante el período de vigencia anterior, así como también se debe considerar la inflación futura que se vaya a acumular durante la vigencia efectiva del nuevo nivel. Obviamente, este último razonamiento sólo se puede realizar en aquellos países que ajustan sus salarios mínimos con una periodicidad predeterminada, ya que en los otros casos se desconoce cuál va a ser la duración de su vigencia.

Aquellos países que ajustan su salario mínimo anualmente, por ejemplo, tomarán en consideración la inflación acumulada en los 12 meses anteriores y la inflación estimada para los próximos 12 meses. Por tanto, en estos países es factible analizar un reajuste del salario mínimo según ambos parámetros. En tales casos, será posible decir si se espera que haya un incremento real del salario mínimo durante el período de vigencia o no. En aquellos países donde la periodicidad de los ajustes es variable, resulta más difícil interpretar la importancia del mismo con referencia a su período de vigencia puesto que se ignora si ese nuevo nivel, por ejemplo, estará vigente en 12 meses, 16 o más meses.

Cuadro 1
Periodicidad de los ajustes del salario mínimo en países de América Latina

Países con periodicidad regular de los ajustes	Países con periodicidad variable de los ajustes
Bolivia	Argentina
Brasil	El Salvador
Chile	Nicaragua
Costa Rica	Panamá
Colombia	Paraguay
Ecuador	Perú
Guatemala	República Dominicana
Honduras	
México	
Uruguay	
Venezuela	

Fuente: Elaboración OIT con base en información estadística de los países.

En América Latina hay mayor cantidad de países que ajustan el salario mínimo en forma regular, que países con ajustes de periodicidad variable. Entre los primeros, predomina la periodicidad anual. En el caso de Paraguay, se establece que el reajuste tendrá lugar cada dos años o, en el caso que la inflación acumule un 10% durante ese período, se activa la convocatoria al Consejo Nacional del Salario Mínimo para analizar si corresponde su reajuste. En la práctica, durante los últimos años los reajustes en Paraguay se dieron en promedio cada 11 o 12 meses. Lo que diferencia esta situación de los países de periodicidad variable es que en este caso existe una referencia directa con la inflación, por lo que se puede visualizar claramente si la intención es que haya un incremento real o no. Países como Panamá o El Salvador establecen el período máximo que puede haber entre reajustes del mínimo (dos y tres años respectivamente) pudiéndose dar el mismo en cualquier momento.

El cuadro 2 presenta la variación nominal de los salarios mínimos aplicada durante el año 2009 en los 11 países que reajustan sus salarios mínimos con regularidad, junto con la inflación acumulada durante el período de vigencia pasada, así como la inflación acumulada durante la vigencia del nivel de SM ajustado en 2009.

Cuadro 2
América Latina: Incremento nominal del salario mínimo e inflación en los países
con periodicidad regular, 2008-2009
(en porcentajes)

Países	Inflación durante período de vigencia pasada	Variación nominal del salario mínimo en 2009	Inflación durante período de vigencia de SM 2009
Bolivia	11.8	12.0	0.3
Brasil a/	5.4	12.0	2.5
Chile b/	1.8	3.2	1.5 f/
Costa Rica c/	6.9	9.1	6.2
Colombia	7.7	7.7	2.1
Ecuador	8.8	9.0	4.2
Guatemala	9.4	7.2	-0.3
Honduras	10.8	100.0	3.0
México	6.5	4.6	1.5
Uruguay d/	3.6	7.0	5.9
Venezuela e/	27.7	10.0	30.4

Fuente: Elaboración OIT con base en la información de países.

a/ Período de referencia entre marzo 2008 y febrero 2009.

b/ Período de referencia entre julio 2008 y julio 2009.

c/ Período de referencia entre julio 2008 y julio 2009, que comprende dos ajustes semestrales.

d/ Período de referencia entre julio 2008 y enero 2009.

e/ Período de referencia entre mayo 2008 y mayo 2009.

f/ Corresponde al IPC acumulado entre mayo del 2010 y mayo del 2009, en lugar de junio de cada año.

Si se comparan los incrementos nominales del SM con la inflación pasada acumulada durante el período de vigencia anterior, se constata que en Bolivia, Colombia y Ecuador se aplicaron ajustes muy similares a la inflación pasada. Brasil realizó un ajuste muy superior, mientras que Chile, Costa Rica y Uruguay también aumentaron el salario mínimo por encima de la inflación pasada entre 1 y 3 puntos porcentuales. Destaca el caso de Honduras, donde se duplicó el salario mínimo en enero de 2009, muy por sobre cualquier referencia a la evolución de indicadores de precios. En la República Bolivariana de Venezuela se aplicó un incremento significativamente inferior a la inflación pasada, mientras que en Guatemala y México los ajustes se situaron levemente por debajo de la inflación pasada.

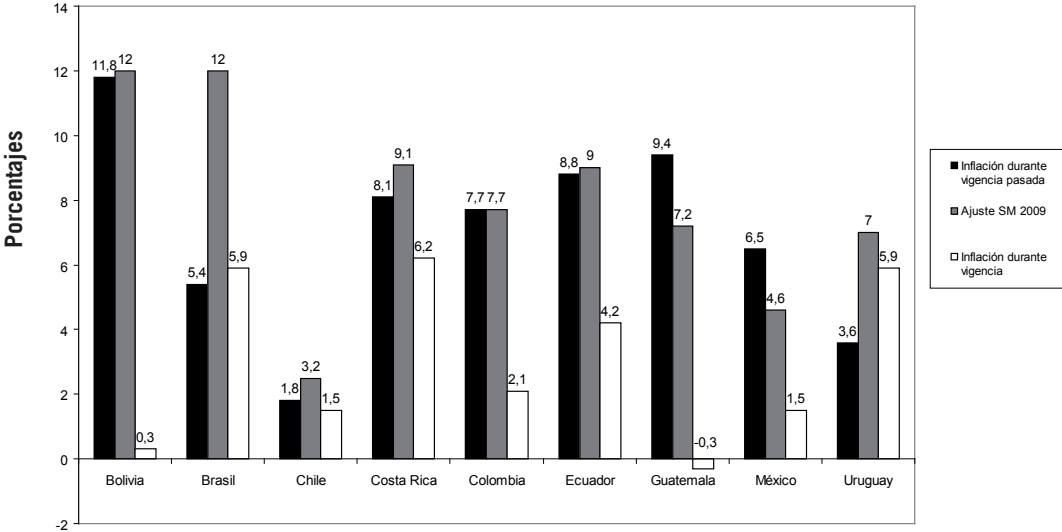
Tal como se indicó en la sección anterior, todos los países de la región presentaron una caída en sus tasas de inflación en 2009 respecto a 2008, siendo esa caída en algunos casos muy significativa. Esto hizo que países donde se aplicaron ajustes “neutros” del salario mínimo (iguales o cercanos a la inflación pasada) registraran una erosión menor a la prevista en el poder adquisitivo del mismo durante su vigencia, resultando en un aumento real en comparación con el período anterior. El cuadro 2 presenta la inflación acumulada durante el período de vigencia del nivel de SM fijado en el año 2009 para ver si el mismo registró una pérdida real o una ganancia.

Bolivia, Ecuador y Colombia, que habían aplicado reajustes similares a la inflación pasada, experimentaron ganancias reales en el poder adquisitivo producto de la caída en la tasa de inflación. En este caso, ajustes neutros terminaron siendo ganancias reales.

En Chile, Costa Rica y Uruguay, los reajustes que habían estado levemente por encima de la inflación pasada se beneficiaron adicionalmente por una caída en la tasa de inflación durante el período de vigencia del nuevo nivel. En el caso de Uruguay, la brecha permitió extender el período de reajuste de seis meses a un año y, de todas formas, registrar una mejora real. En Brasil, donde el reajuste del mínimo estuvo muy por encima de la inflación pasada, la ganancia real fue similar a la prevista ya que la inflación se mantuvo en los mismos rangos anteriores.

Guatemala y México, donde los reajustes del SM estuvieron por debajo de la inflación pasada, igual registraron incrementos reales durante su vigencia por una importante caída en la inflación. Es decir, que reajustes que *a priori* habrían erosionado el poder de compra del SM, terminaron siendo ajustes positivos. El caso de la República Bolivariana de Venezuela es diferente, ya que la inflación se mantuvo muy alta y por encima del ajuste del salario mínimo.

Gráfico 1
Inflación (pasada y efectiva) y reajustes del SM en 2009



Fuente: Elaboración OIT con base en información estadística de los países.

El caso de Honduras constituye una excepción, ya que el incremento aplicado no tomó como referencia la inflación pasada, sino otros factores. Si bien la tasa de inflación tuvo una caída importante en el curso del año, la magnitud del incremento hace que se trate de un factor secundario. En este contexto, el nuevo gobierno no efectuó un reajuste del salario mínimo a principios del año 2010, como había sido la práctica habitual, interrumpiendo de esa forma la regularidad de los reajustes.

De los países que tienen una periodicidad variable, en el período de crisis ajustaron el salario mínimo Argentina (22.4% en agosto de 2008 y 3.3% en enero de 2009), El Salvador (8% en enero de 2009) y Nicaragua (16% en mayo de 2009), mientras que República Dominicana aplicó un ajuste de 16% retroactivo a junio de 2009. En cambio, Panamá y Perú no efectuaron ajustes en el año 2009, siendo que los últimos habían tenido lugar en diciembre de 2007 en Panamá y enero del 2008 en Perú. Por su parte, Paraguay ajustó su salario mínimo en 5% en mayo de 2009, aunque la inflación acumulada había

sido del 10%. En esta oportunidad, hubo un cambio en el patrón de comportamiento de ajustes que, habitualmente, compensaban completamente la inflación acumulada.

En el caso de los países con periodicidad variable en sus reajustes, sólo es posible evaluar el ajuste del salario mínimo en comparación con la inflación acumulada en el período pasado, ya que, como se señaló, se ignora cuál será el período de vigencia. Desde ese único punto de vista, los ajustes efectuados en Argentina, El Salvador y Nicaragua están por encima de la inflación pasada, por lo que se puede inferir que hubo una intención de mejorar su nivel real. En los casos de Panamá y de Perú, como la inflación acumulada desde el último reajuste ha estado en torno al 8% y 6% respectivamente, existe un deterioro en sus niveles reales.

Negociación colectiva de los salarios durante la crisis

La crisis financiera internacional que comenzó en el último trimestre del 2008, también se reflejó en parte en el ámbito de la negociación colectiva. Desde su inicio se pueden distinguir tres momentos significativos para la negociación, los cuales se van a ilustrar a través de ejemplos de tres países que cuentan con negociación colectiva extendida.

En primer lugar, al comienzo de la crisis se introdujo un alto grado de incertidumbre respecto a la magnitud de la misma y su extensión en el tiempo. En cierto modo, este factor dificultó las negociaciones y en algunos casos llevó a postergar las mismas durante cierto tiempo, para tomar decisiones con un panorama más claro.

En un segundo momento se constató que la crisis tenía un fuerte impacto sobre el comercio internacional, que se transmitía a través de varios mecanismos hacia el mercado de trabajo. Al mismo tiempo, los países aplicaban políticas anticíclicas fiscales y monetarias procurando sostener el consumo y la actividad económica y se evitaba caer en un ciclo de deflación. En ese marco, resultaba importante proteger los ingresos de los trabajadores, lo cual tomó forma en las políticas de salarios mínimos aplicadas en la mayor parte de los países de la región, así como también en la modalidad de reajustes adoptados en las negociaciones colectivas que se estaban desarrollando.

Se puede identificar un tercer momento a partir de la verificación de impactos más focalizados en ciertas actividades y principalmente a partir del comienzo de la recuperación económica. En los países del sur de la región se empieza a verificar recuperación económica e incluso del empleo a partir del segundo semestre del 2009 y en forma más nítida desde comienzos del 2010. En ese nuevo contexto, la dinámica de las negociaciones salariales recupera progresivamente sus características más habituales.

En el caso de Uruguay, la crisis se manifestó cuando estaba teniendo lugar la ronda de negociación de los Consejos de Salarios. Estas rondas, convocadas por el gobierno, tienen lugar en forma simultánea para todos los sectores económicos y comprenden prácticamente a la totalidad del sector privado de la economía. La crisis internacional introdujo gran incertidumbre respecto a las perspectivas de evolución en los distintos sectores de actividad, los que venían experimentando un crecimiento importante en los últimos años. La forma de abordar esta situación fue incluir una cláusula de contingencia en todos los convenios, estableciendo que si durante el período de vigencia se alteraran en forma sustantiva las variables económicas fundamentales, se abría la posibilidad de revisar lo acordado (Mazzuchi, 2009). La inclusión de esta cláusula permitió superar este inconveniente, cerrando la ronda en el tiempo establecido con un claro predominio de los acuerdos por consenso que no precisaron de la intervención del representante del Estado. En el caso de Uruguay, la crisis no resultó en recesión sino que contrajo el crecimiento a 2.9 %, por lo que no fue necesario hacer uso de ésta cláusula, sino apenas fórmulas de descuelgue tradicional para algunas empresas específicas en dificultades.

En el caso de Argentina, la negociación colectiva se ha ido incrementando a partir del año 2003 extendiendo su cobertura en forma significativa. A partir de la manifestación de la crisis internacional, se promovió este mecanismo como un instrumento que posibilitara alcanzar soluciones más adecuadas para cada sector o empresa. A pesar de la crisis, durante el año 2009 se mantuvo el ritmo de las negociaciones, aunque en los aspectos salariales se fueron adoptando medidas que consideraban la incertidumbre y/o las limitaciones que presentaba la situación económica.

Así, en la primera parte del año predominaron los ajustes salariales de suma fija, difiriendo los incrementos porcentuales para toda la escala para un momento posterior. Los incrementos de sumas fijas consisten en el pago de montos por lo general no remunerativos por períodos breves (menos de un año) y que no se incorporan al salario básico de forma inmediata. En algunos casos se acordó incorporar bonificaciones extraordinarias, las cuales tampoco son remuneratorias y por lo tanto no inciden en los pagos a la seguridad social. Se introdujeron cláusulas de paz social, suspensiones rotativas de personal y se promovieron alternativas al despido repartiendo el tiempo del trabajo, con reducción de jornada, reorganización de tareas apoyadas por un programa de subsidios (Programa de Recuperación Productiva). También se observó una reducción en el tiempo de vigencia de los convenios, de forma de circunscribir las condiciones más restrictivas acordadas a un período corto de tiempo (Estado de la Negociación Colectiva, Informes trimestrales 2009 y 1er trimestre 2010). Ya a partir del último trimestre del año 2009 se comenzaron a retomar los parámetros habituales con anterioridad a la crisis, lo que en materia de salarios significó la negociación de incrementos porcentuales para todas las categorías (Rial, 2009).

En el caso de Brasil, por su parte, el análisis de los convenios colectivos alcanzados en la primer parte del año 2009 no muestra que la crisis internacional se haya reflejado en forma importante en los ajustes salariales (DIEESE, 2009). En comparación con el año 2008, se registra una mejora con respecto al porcentaje de convenios que consiguen una recuperación de las pérdidas acumuladas en la fecha base (en 2009 fue de 96%, frente a 89% en el 2008). Sin embargo, se registra un aumento en el porcentaje de acuerdos que compensan exactamente la pérdida acumulada, o los que presentan leves mejoras con respecto al INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor, producido por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística) en la industria, uno de los sectores económicos más afectados por la crisis, mientras que en el año 2008 un 28 % de los acuerdos alcanzados establecían incrementos de hasta un 1% por encima del INPC, en el año 2009 llegaba a un 58%. En el comercio se registró un incremento en los convenios que establecían aumentos iguales al INPC; mientras en el 2008 fueron un 13%, en el 2009 fueron un 33%. Por lo tanto, la información recogida muestra que hubo una preocupación por mantener el poder adquisitivo de los salarios y una cierta moderación en los incrementos reales alcanzados.

Conclusión

En suma, en materia de fijación del salario mínimo durante el período de crisis se puede observar que en los países de la región predominaron ajustes cautelosos respecto de la inflación pasada. Sin embargo, la caída generalizada en las tasas de inflación en la región respecto a 2008 permitió que en 2009 los salarios mínimos y los salarios en general sufran una pérdida de poder adquisitivo menor que en 2008. Por tanto, respecto a la inflación efectiva registrada durante su período de vigencia, los ajustes del salario mínimo implicaron mejoras en su poder adquisitivo, que pudieron ser bien absorbidas por las empresas. Por el lado de la negociación colectiva, los ejemplos presentados muestran que la misma fue capaz de tomar en consideración el brusco cambio que la crisis internacional impuso en la tendencia de crecimiento económico y más específicamente de las empresas. A través de una serie de ajustes se introdujo suficiente cautela, evitando al mismo tiempo caer en una sobre-reacción que comprometiera el empleo y los ingresos. Estas medidas, en conjunto con una serie de políticas anticíclicas aplicadas en los países de la región, fueron instrumentales para limitar los efectos de la crisis en el aparato productivo.

En ese sentido, puede concluirse que tanto la política de salario mínimo como la negociación colectiva habrían contribuido al mantenimiento de la capacidad de compra de los salarios, y de esa forma a mantener el dinamismo del consumo interno. Tanto la política de salario mínimo como las fórmulas adoptadas en el marco de la negociación colectiva han mostrado una preocupación por preservar el empleo, así como la sustentabilidad de las empresas en un contexto de crisis, estableciendo de esa forma bases más sólidas para emprender la recuperación una vez superada la fase recesiva.

Bibliografía

DIEESE, 2009. “A negociação de reajustes salariais em meio à crise internacional”, Nota Técnica (Sao Paulo, DIEESE).

Mazzuchi, G. 2009. “Las relaciones laborales en Uruguay, 2005-08”, Documento de Trabajo N° 8, Departamento de Relaciones Laborales (Ginebra, OIT).

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2009 y 2010. *Estado de la negociación colectiva*. Informes trimestrales (Buenos Aires).

OIT-CEPAL, 2009. Boletín OIT/CEPAL N° 1 y 2, Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe (Santiago, OIT-CEPAL).

OIT, 2010. *Informe mundial sobre salarios 2010/11. Políticas salariales en tiempos de crisis* (Ginebra, OIT).

Rial, N. 2009. “La crisis mundial y la experiencia argentina”, en *Revista de Trabajo*, Año 5, N° 7 (Buenos Aires).