

SALARIO MÍNIMO: EL QUE PUEDE, PUEDE

Humberto Campodónico



“En Alemania, como en EEUU, los lobbistas empresariales y algunos economistas han comenzado a decir que un sueldo mínimo robusto trae consigo una pérdida de empleos y aumento de precios. Pero la experiencia histórica nos dice otra cosa. El aumento en el gasto de consumo debido a salarios más altos es bueno para la economía. De otro lado, impulsar la demanda de los consumidores es especialmente importante en Alemania, cuya economía es demasiado dependiente de las exportaciones” (New York Times, 07/07/2014).

Este editorial resalta la implementación del salario mínimo (SM) en Alemania en el 2014 -donde no existía- en momentos que en EEUU se discutía una propuesta para aumentarlo, lo que era criticado por la derecha republicana. Lo mismo sucede acá, con diversos argumentos.

Agreguemos que el SM rige en 190 países y tiene como objetivo lograr mejores salarios para los trabajadores de menores ingresos, siempre y cuando las ganancias de productividad hayan sido superiores al promedio del nivel de salarios.

Esto es importante porque si los salarios aumentan más que la productividad, vamos a tener una mayor cantidad de dinero demandando una cantidad de bienes que ha crecido menos que los salarios. O sea, aumento de precios.

¿Es que la legislación sobre el SM toma en cuenta esta consideración clave? Sí. Desde el 2007, por mandato de la Ley 29381, el Consejo Nacional del Trabajo (CNT) del Ministerio de Trabajo, adoptó una fórmula que toma en



cuenta, a) los aumentos de productividad ya obtenidos y, b) un pronóstico de la inflación futura[1]. La suma nos dice cuánto debe aumentar el SM. El cálculo se hará cada dos años.

De otro lado, los costos laborales unitarios en los últimos años han crecido mucho menos que la productividad (salvo en el 2009), como lo señalan Julio Gamero y Raúl Mauro. Dicho de otra manera, los frutos del aumento de la productividad se han quedado en mucho mayor medida en poder de los empresarios y no se han trasladado a los trabajadores, lo que se logra con la redistribución producto del aumento del SM.

Un argumento en contra es el de la informalidad y el otro que llega a muy pocos trabajadores. Esto ha sido desvirtuado por un reciente informe del CNT de setiembre del 2014, que se hizo, justamente, para cumplir con su mandato sobre el cálculo del SM.

O sea que ya existe informe. Allí se establece que, al 1 de julio del 2014, el SM debería aumentar en 14,5% (S/. 109 mensuales), porque la productividad aumentó en 6.6 y 3.9% en el 2012 y 2013, mientras que la inflación esperada para el 2014 y 2015 es de 2% cada año.

Agrega el Informe que un aumento del SM “beneficiaría directamente a 774 224 trabajadores formales a nivel nacional, 9 008 en el sector público y 765 216 en el sector privado (24,9% del universo formal en el último caso). En el ámbito privado, el 53,3% se desempeña en empresas de 1 a 10 trabajadores, el 22,7% en empresas de 11 a 100 trabajadores y el 24,1% en empresas de 101 a más trabajadores”. Esto equivale a S/. 1,000 millones anuales inyectados a la economía.

Dice el Informe que “la tasa de informalidad laboral tampoco se elevó fuertemente, sino que mostró una importante reducción en los últimos años, al pasar de 68,8% en el 2005 a 57,7% en el 2012 a nivel nacional, según el INEI; en tanto que a nivel urbano disminuyó de 65,3% a 53,1% en el mismo período”.

No solo eso. El SM en el Perú cayó fuertemente durante el primer gobierno de García y luego con el “fujishock” de 1990. Así, “a pesar de la recuperación del SM real observada en los últimos 20 años, su valor en el 2013 representa apenas el 34,4% del SM real registrada en 1972”. Increíble pero cierto.

Además de las consideraciones económicas y distributivas, existe un tema

clave que en el Perú no se respeta: la institucionalidad. La normatividad vigente establece que el SM lo elabora el CNT y que su vigencia tiene un período de dos años.

Por tanto, si el último aumento fue en junio del 2012, correspondía revisarlo en junio del 2014. Pero cuando, a fines del 2013, el Premier César Villanueva lo planteó (y lo mismo hizo la ministra Nancy Laos, ver www.cristaldemira.com, 24/02/2014), inmediatamente sus declaraciones fueron rechazadas y semanas después tuvo que dejar el cargo.

Hace unos pocos días, nuevamente el SM ha entrado en agenda para que se aumente... en el 2016. Sigue el salto a la garrocha a las leyes. ¿Por qué? Porque es un tema “sensible” para el empresariado y el MEF. Y, como en EEUU, aquí tenemos a economistas que defienden lo mismo, con diversos argumentos.

Pero eso no sucede en Chile, donde el aumento del SM se discute, todos los años en el Congreso. Ni tampoco en Colombia, donde una tripartita lo discute cada año y se lo presenta al Presidente de la República, quien lo aprueba. Tanto en Chile como en Colombia, si la decisión final es no aumentar el SM, pues no aumenta. Pero nadie les dice a los funcionarios que no hagan su trabajo. Hay más “institucionalidad”, tan cara, en teoría, al ministro Ghezzi.

¿Por qué? Porque aquí se bajan los impuestos a las empresas y se promulga la “Ley Pulpín” sin consulta alguna a los propios interesados. ¿Por qué? Porque “el que puede, puede”. Por eso.

[1] Dice la norma que no se toma en cuenta la inflación pasada para que no haya “inflación inercial”, o sea que para que el SM no la traslade “hacia adelante”.