

Salario Mínimo ¿Qué negociar?



(El Tiempo, 18.12.2010)

Stefano Farné*

Según la teoría económica convencional, la remuneración al trabajo es al mismo tiempo un factor de costo para las empresas y una fuente de ingreso para los trabajadores. En este contexto, es apenas evidente que mientras los trabajadores quisieran que el salario mínimo fuera lo más alto posible para así aumentar su consumo, los empresarios más bien preferirían que se mantuviera bajo para contener sus costos de producción.

Las anteriores consideraciones llevan a que las negociaciones entre las partes sean extremadamente difíciles. Desde el año 1995, cuando empezó a reunirse la Comisión de Concertación de Políticas Laborales y Sociales, sólo en cuatro ocasiones hubo acuerdo acerca del incremento salarial para el siguiente año. No obstante, durante estos 15 años el salario mínimo en pesos aumentó en términos reales unos 15 puntos porcentuales. Y si perfeccionamos los cálculos e incluimos los costos laborales no salariales -como el auxilio de transporte y las contribuciones de la seguridad social- y tenemos en cuenta la variación de la tasa de cambio, con lo cual nos acercamos a un más acertado valor del costo laboral total en un contexto internacional, se obtiene que en estos mismos 15 años el salario mínimo habría subido un 90 por ciento.

Lo anterior significa que, a pesar de que la remuneración mínima, descontado el efecto inflacionario, en años recientes ha crecido en línea con la productividad laboral promedio, los productores nacionales que deben enfrentar la competencia internacional, y aquellos que operan en sectores como el comercio minorista donde la productividad laboral sustancialmente no ha crecido, enfrentan dificultades para mantener su planta de personal.

También sugiere que este año las negociaciones de la Comisión de Concertación, en vez de centrarse en el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos o en el porcentaje de aumento de las matrículas de los colegios, deberían más bien llevar a un firme compromiso del Gobierno Nacional para enfrentar la revaluación del peso y para

reducir aquellos costos laborales no salariales que, lejos de ser contribuciones parafiscales, representan impuestos puros a cargo de trabajadores y empresas.

Finalmente, en la fijación del salario para el 2011 deberían tenerse en cuenta las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo, según la cual el mínimo debería constituir la base de la escala salarial que evita la explotación de los trabajadores jóvenes y menos calificados, y en general menos productivos, y no convertirse, como ahora pasa, en el precio de referencia de los trabajadores semicalificados del sector formal de la economía.

****Observatorio de Mercado Laboral, Universidad Externado de Colombia***