

ARGENTINA

LAS CLAVES DE LA NEGOCIACIÓN SALARIAL²³

Desde el Gobierno se pide un acto de fe: se pretende convencer de que no hay tope oficial para negociar subidas de salarios, pero al mismo tiempo el mensaje es que hay que confiar en que la inflación de todo el año se ubicará entre 20 y 25%, tal como lo estipula la meta anunciada por el ministro de Hacienda y Finanzas, Alfonso Prat-Gay. Desde parte del sindicalismo, donde proyectan reclamar subidas mayores para recuperar poder adquisitivo, se responde con la posibilidad de un camino intermedio: que haya acuerdos por seis meses en lugar de por un año, o incluso por menos tiempo, para monitorear qué pasa con la capacidad de compra de los ingresos. Desde las empresas líderes de mercado, y al menos según los datos de la encuesta permanente de SEL Consultores hecha en enero, se admite que se presupuestó un aumento de 30% en el monto destinado al pago a los empleados.

Pero éste último no es un dato con el que se identifiquen todos los empleadores. Entre ellos hay muchas diferencias, como las que se dan también entre asalariados: un segmento de los empleados está expectante por los cambios en el impuesto a las ganancias, luego de años en los que la carga fiscal afectó fuertemente y en forma creciente sus ingresos, por la desactualización del esquema y por las distorsiones que crearon las últimas medidas del kirchnerismo. En el universo de asalariados, claro, eso es algo que para muchos no tendrá impacto por cobrar salarios más bajos.

El aire de febrero, el mes previo al inicio formal de muchas negociaciones, se llenó de ruidos. Quizá más que en años anteriores, por la llegada de un nuevo gobierno y sus promesas.

De la mano de la meta de una inflación que baje hasta llegar a 5% en 2019, se plantea el objetivo de que cada año los sindicatos acepten una subida inferior a la del anterior. La credibilidad y la confianza serán elementos vitales, según puntualizan los economistas Marcelo Capello y Vanessa Toselli del Ieral, de Fundación Mediterránea, quienes en un trabajo estimaron las fuertes diferencias en los efectos que puede haber de una reforma en Ganancias, según cuáles sean las modificaciones. El informe estima también que, en términos de poder adquisitivo, el salario formal promedio se redujo 4,1% en 2015, tras una caída similar que ya había sufrido el año previo. Mientras tanto, la recaudación del impuesto que pesa sobre los trabajadores creció 10,7% en términos reales, es decir, corregidas las cifras por inflación.

¿Crearán y confiarán las entidades gremiales en la consigna oficial? "La tendencia será tratar de firmar acuerdos por seis meses y ahí ver qué pasa", dice Alberto Tomasone, abogado del Sindicato de Empleados de Comercio. Agrega que ni siquiera se recurriría a la cláusula gatillo para disparar una nueva negociación en caso de que la inflación supere cierto límite durante la vigencia de un acuerdo, sino que directamente la idea es apuntar a vencimientos cercanos en el tiempo para volver a sentarse a negociar. Según trascendió, en los acuerdos "cortos" la demanda gremial podría ubicarse entre 15 y 20 por ciento.

Esa estrategia fue planteada ya por gremios como el docente y por dirigentes como Julio Piumato, del sindicato de judiciales. "Si un gremio hace un acuerdo anual y la desaceleración de la inflación no se produce, el trabajador estará perdiendo", explicó en

²³ Fuente: Silvia Stang y Enrique Kawamura para el Diario La Nación

declaraciones radiales. Incluso el secretario de Trabajo, Ezequiel Sabor, dijo que la paritaria corta es una alternativa que no se descarta avalar.

Para Julián De Diego, abogado y representante del sector empresario en varias paritarias, la pretendida reducción del alcance temporal de los acuerdos se suma al reclamo de pago de montos fijos, todo bajo la presión provocada por los aumentos de precios recientes. "El Gobierno cree que la inflación va a ir bajando; por ahora la sensación es que hubo muchos aumentos en diciembre y enero y que se perdió poder adquisitivo", analiza.

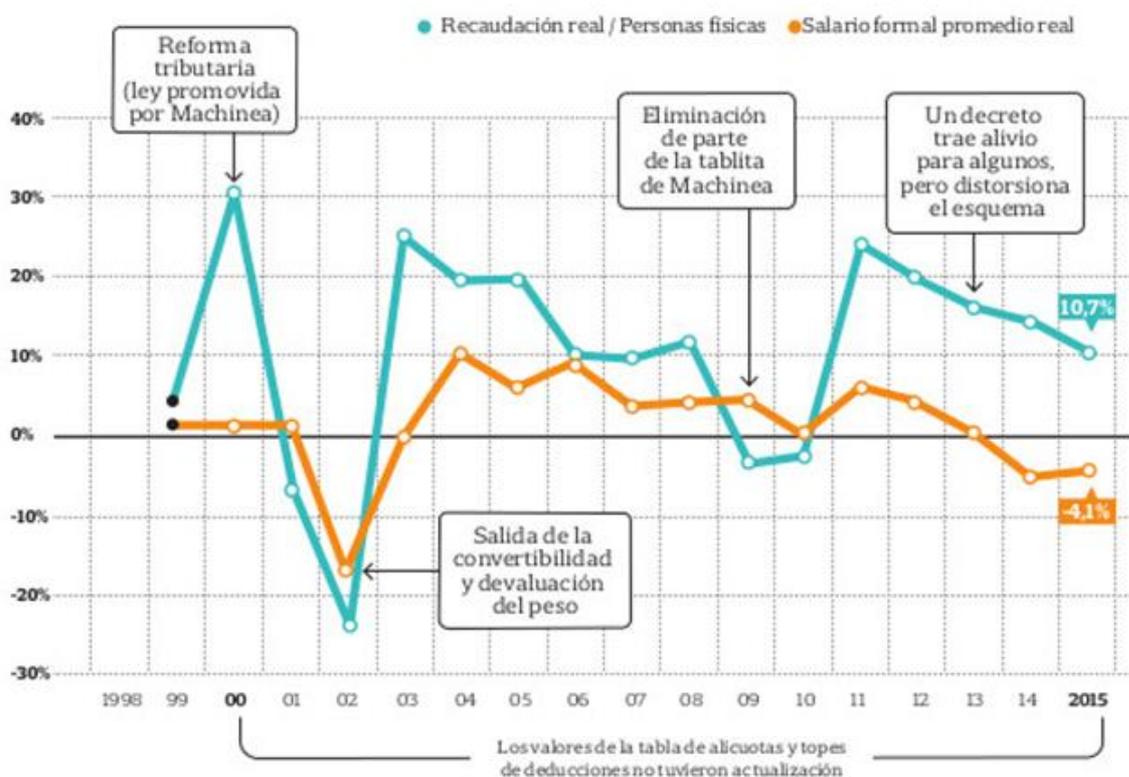
"Que subida la luz no es sólo un problema en cada casa, sino que le sube al verdulero y al carnicero y ellos volcarán el mayor valor al precio del producto; si la gente compra menos, el riesgo es la recesión", afirma Tomasone, que también se refiere a la tendencia de contar con el reclamo de montos fijos como una carta de negociación. Sumas fijas y a manera de una asignación "puente" para negociar luego porcentajes definitivos se dieron este año en gremios como bancarios y aceiteros (ver aparte).

Esos montos sirven para sentar las bases de la negociación posterior, pero si luego las sumas no se absorben de la mano de la aplicación de alzas porcentuales iguales para todos, provocan un achatamiento de la pirámide de ingresos. Este año, y en términos de lo que llega al bolsillo, es cierto que quienes tienen niveles salariales medios y medio altos podrían beneficiarse por el efecto de los cambios en el impuesto a las ganancias, aunque eso no haría más que corregir el efecto de mayor carga fiscal sufrido en los últimos años, aun sin mejoras reales en los ingresos. Los no alcanzados por el tributo, si tienen cargas de familia sumarán, a las mejoras que puedan obtenerse por las paritarias, el alza de las asignaciones familiares, que desde el mes que viene se ajustarán con el índice de movilidad jubilatoria (habrá un próximo aumento de alrededor de 15% por seis meses).

Ingresos bajo presión

UN IMPUESTO QUE CRECE MÁS QUE EL SALARIO

Evolución de la recaudación del impuesto a las ganancias y del salario formal, en ambos casos corregidos por inflación



ESCENARIOS POSIBLES PARA 2016

Qué podría pasar con el valor real de los salarios, bajo los siguientes supuestos: se lleva al salario mínimo alcanzado por Ganancias a \$30.000, se actualizan las escalas y las deducciones y se da un aumento nominal del salario de 25%

Salario 2015*	Salario 2016	Tributa ganancias	Variación nominal	Variación real en el sueldo según tasa de inflación		
				22%	25%	28%
15.000	18.750	NO	25%	2,5%	0%	-2,3%
20.000	25.000	NO	25%	2,5%	0%	-2,3%
25.000	31.250	SÍ	30,2%	6,7%	4,2%	1,7%
30.000	37.500	SÍ	42,3%	16,6%	13,8%	11,2%
35.000	43.750	SÍ	44,9%	18,8%	15,9%	13,2%

* Caso de un asalariado casado y con dos hijos a cargo

Fuente: Ieral / LA NACION

¿Cuál podrá ser el efecto de los cambios en Ganancias? El informe del Ieral muestra diferentes escenarios. Para un empleado con un salario de 30.000 pesos en 2015 y una subida que lleve esa cifra a pesos 37.500 en el promedio de 2016 (un alza nominal de 25%),

podría casi no haber variaciones en términos de poder adquisitivo del ingreso, si la inflación fuera similar y si sólo se dispusiera llevar el salario mínimo gravado por Ganancias a pesos 30.000. Esa es la cifra que anunció el presidente Mauricio Macri, aunque eso fue en 2015 y ahora se estaría analizando un número actualizado.

De todas maneras, que suba el mínimo no imponible sin otros cambios es un escenario poco probable, porque se dijo ya que habrá correcciones a la tabla que define, según el ingreso imponible, qué tasa se aplica. Según el leral, si esos montos se actualizaran por inflación por todo el período en que estuvieron congelados (se fijaron en el año 2000), para el empleado del ejemplo se produciría una mejora de poder adquisitivo de 11,6% si la inflación fuera de 25%, y de 9% si el alza de precios fuera de 28%, en el caso de alguien sin cargas de familia. Para un asalariado casado y con dos hijos a cargo, con ambos supuestos de inflación habría subidas del poder adquisitivo de 8,9 y 6,3% en cada caso.

Y si, además de la base imponible y los valores de la tabla, se ajustaran también por inflación las deducciones descontadas del ingreso antes de calcular el impuesto (una medida esperable, que devolvería progresividad al esquema), entonces el efecto positivo en términos de salario real sería de 17,1% si la inflación fuera de 25%, y de 14,4% si los precios subieran este año 28%; esos resultados se dan en el supuesto de un asalariado sin cargas de familia y considerando una subida nominal que lleve el ingreso promedio del año a pesos 37.500.

Para el tributarista César Litvin, el mínimo ingreso alcanzado por Ganancias debería equivaler a seis veces el salario mínimo (hoy esa cifra sería de pesos 36.360) para quienes no tienen cargas de familia, y a ocho veces esa variable para quienes tengan cónyuge y dos hijos declarados a su cargo (pesos 48.480 actuales). Respecto de los valores tope de ingresos para estar alcanzado por una u otra tasa dentro de la tabla del impuesto, Litvin considera que las cifras deberían multiplicarse por 15, en línea con la inflación que se acumuló a partir de 2002. Así, se corregiría una falla de la normativa actual, que hace que a la mayoría de los alcanzados se les cobre la tasa más alta, desvirtuando el carácter progresivo del impuesto.

Paritarias (negociaciones salariales) que llegan en tiempos de incertidumbre

La transición de gobierno que recorreremos desde el 10 de diciembre pasado se encuentra todavía en una fase de lentas definiciones en materia de políticas fiscales y monetarias. Este hecho no ha permitido disipar buena parte de la incertidumbre que afecta a las principales variables económicas del país, que son fruto de las incógnitas acerca de la real dimensión de los problemas macroeconómicos que la administración de Mauricio Macri recibió al momento de asumir. Este contexto incierto es el que dificulta decisivamente el análisis de lo que puede ocurrir con la discusión salarial en 2016, especialmente por la multiplicidad de factores cuyas dinámicas apenas pueden avizorarse.

En los próximos días y semanas comenzarán las paritarias en los principales sectores de la actividad. Más allá de los conocidos cruces de declaraciones entre sindicalistas y funcionarios del Gobierno que ya comenzaron a darse, la expectativa básica se centra obviamente en saber si los gremios aceptarán incrementos salariales menores a 30% anual. Es probable, como algunos colegas piensan, que el impacto de la reducción de la carga del impuesto a las ganancias pueda funcionar como una herramienta de negociación para inducir a que se produzca una aceptación. Como contrapeso, aparece el posible efecto de los aumentos tarifarios de la energía, lo cual evidentemente llevará a pedir un incremento adicional de los salarios como compensación anticipada del efecto de esa medida en la economía cotidiana de los trabajadores.

Por otra parte, el posible impacto fiscal de la reducción del impuesto a las Ganancias -más allá de lo que pueda significar, por su parte, la baja del pago de subsidios para el déficit- también podría ser visto como un factor de presión adicional al alza salarial, en la medida en que ese efecto sobre el déficit termine siendo financiado con emisión monetaria. Parcialmente se podría contrarrestar este último impacto colocando montos importantes de deuda en mercados internacionales o en los grandes bancos privados locales, como así también en la medida en que los ingresos por retenciones a la soja puedan incrementarse si se obtiene una cosecha importante, precios internacionales mediante.

Sin embargo, sería demasiado aventurado precisar cuáles son las reales chances de que la reducción del impuesto a las ganancias no tenga -vía impacto sobre el déficit- mayores efectos adicionales sobre la inflación de 2016, debido a las dificultades para predecir el comportamiento de los mercados internacionales (tanto de deuda como de las commodities) para buena parte de este año.

El empleo es otra variable que suele afectar la dinámica de los salarios por el simple hecho de que una mayor desocupación aumenta la proporción de trabajadores que, por conseguir un nuevo trabajo, reducen sus pretensiones. Sin embargo, no parece observarse ninguna disparada de la tasa de desempleo en el último año, y tampoco ahora se tienen noticias de despidos o suspensiones masivas en varios sectores. Es verdad que existen casos puntuales, pero al menos los indicadores disponibles no parecen reflejar un aumento importante en la tasa de desocupación. Este hecho simplemente ayuda a sostener un sesgo alcista en los salarios nominales, incluso en las paritarias.

Por otra parte, si se observase una importante aceleración inflacionaria durante los primeros seis meses de este año podría darse lugar a una reapertura de paritarias hacia mediados de este año. En este contexto, no sería descartable pensar que parte de las paritarias por ponerse en marcha se rijan por este criterio de volver a discutir un nuevo ajuste a mitad de 2016. De todos modos, es difícil predecir hasta qué punto se aceptará esta reapertura de entrada debido en parte a la todavía preliminar información disponible sobre proyecciones para 2016. Reabrir paritarias nunca es gratis y eso tal vez lo incorporen funcionarios y sindicalistas en la etapa actual de negociación.

Como reflexión final, es claro que el Gobierno intentará negociar paritarias con el objetivo de que las mismas no eternicen (o peor, incrementen) la tasa de inflación. Sin embargo, para este objetivo resulta una incógnita hasta qué punto no es necesario tomar decisiones más sistémicas respecto del problema de la inercia inflacionaria, coordinando paritarias con leyes que tiendan a reducir la indexación nominal de la economía, fuente bien conocida de inercia inflacionaria.

Hasta ahora no se observan pistas de que vayan a implementarse tales medidas, pero, una vez más, tal vez sea demasiado pronto como para afirmar fuertemente lo que puede ocurrir sin tener mayores precisiones sobre medidas de política económica