

ARGENTINA

BOLSILLO VERSUS PRECIOS: TRAS EL SALARIO PERDIDO²

Cuando en los primeros meses de este año, los negociadores de salarios de varios sectores de la economía, y en medio de la incertidumbre, decidieron firmar acuerdos semestrales en lugar de anuales, tenían como objetivo el poder ver qué pasaría con el factor que prima a la hora de evaluar las reclamaciones salariales: la inflación. Si bien no son mayoría los acuerdos firmados con esa pauta temporal, sí incluyen a dos grandes gremios: el de comercio (firmó por 20% más pagos de monto fijo para el período de abril a septiembre) y el de la construcción (22 por ciento).

Cerca de cumplirse el plazo, el contexto ha variado y los números dan cuenta de una realidad de caída generalizada de los ingresos medidos en términos reales, es decir, cuando a los porcentajes de subida se los corrige por el efecto del alza de precios.

Según proyecciones del “Ieral de Fundación Mediterránea”, la primera mitad del año cerró con una caída promedio interanual de 6,3% del salario real para el conjunto de trabajadores formales e informales.

Un elemento por el que se pronostica que la pérdida se recortaría hacia fin de año y podría revertirse el año próximo, es la visión de que se desaceleraría el alza de precios. El Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) que publica el Banco Central sobre la base de las estimaciones de 62 centros de estudios indica que, en julio pasado, se esperaba una inflación para todo el año de 41,9% (hasta julio y según el instituto de estadística de la Ciudad de Buenos Aires, se acumuló un 33%), mientras que cuando transcurría marzo el Gobierno insistía con una meta anual de 25% (ahora consideran que ese objetivo se alcanzará en los 12 meses que van de abril de este año a marzo de 2017) y varios economistas ubicaban sus proyecciones en un índice cercano a 30%. El citado REM no se publicaba entonces, ya que se reconstruyó luego, tras años en que fue dejado de lado por efecto de la manipulación de datos en el Instituto Nacional de Estadística, durante la etapa kirchnerista.

Es cierto que prácticamente ningún sindicato se ciñó a aquella proyección oficial. O, en todo caso, a ese porcentaje se acercaron más los acuerdos firmados por sólo seis meses, que contemplaron subidas salariales de entre 17 y 23%. En los convenios anuales, la regla fue superar el 30% e ir hasta el 37% o 38% en casos como el de camioneros o aceiteros. En los gremios docentes, que en los últimos días pararon en reclamo de la reapertura de las negociaciones salariales, se firmaron subidas de alrededor de 35% en los casos de la provincia y de la ciudad de Buenos Aires.

Cuando los economistas que participan del REM proyectan la inflación para los próximos 12 meses (en este caso, desde agosto de 2016 y hasta julio de 2017), el dato promedio es de 22,2%. Y es ahí donde se reflejan las expectativas de un alivio en el ritmo de encarecimiento de los bienes y servicios.

² Fuente: Silvia Stang para el Diario La Nación

"El año 2016 quedará marcado como un período de alta conflictividad laboral, tanto por la baja de la cantidad de empleos [entre enero y mayo se perdieron 107.000 puestos asalariados formales, según datos oficiales] como por la caída en las retribuciones reales", dicen Marcelo Capello y Gerardo García Oro, economistas del IERAL. Agregan que la explicación está en la estrategia del Gobierno para corregir los desequilibrios económicos heredados del anterior, que iba por un camino "inviabile".

Según un trabajo elaborado por la consultora Abeceb, para el conjunto de asalariados del sector privado y formal, el ingreso podría terminar el año con una caída interanual más cercana al 2 que al 5,4% estimado para mayo. "No se llegará a revertir el signo negativo, pero eso sí podría ocurrir en 2017, para cuando se espera una recuperación de la actividad y una inflación más baja", dice Soledad Pérez Duhalde, coordinadora de Análisis Macroeconómico de la consultora. Las causas del recorte de la caída son los reajustes de valores (como la marcha atrás con las tarifas, que de todas formas no volverán a lo de antes) y un alivio en la inflación.

La situación, claro, no es igual en todos los casos. Alguien que recibe una recomposición de, por ejemplo, 30% tendría frente a una inflación de 40% una pérdida de poder adquisitivo de 7% (si con el ingreso anterior le alcanzaba para algo que valía 100 pesos y ese precio subió a 140, entonces sus 130 actuales le alcanzan para adquirir el 93% de eso que compraba antes). Y quien recibe una subida de 35% tendría una caída real de 3,5 por ciento.

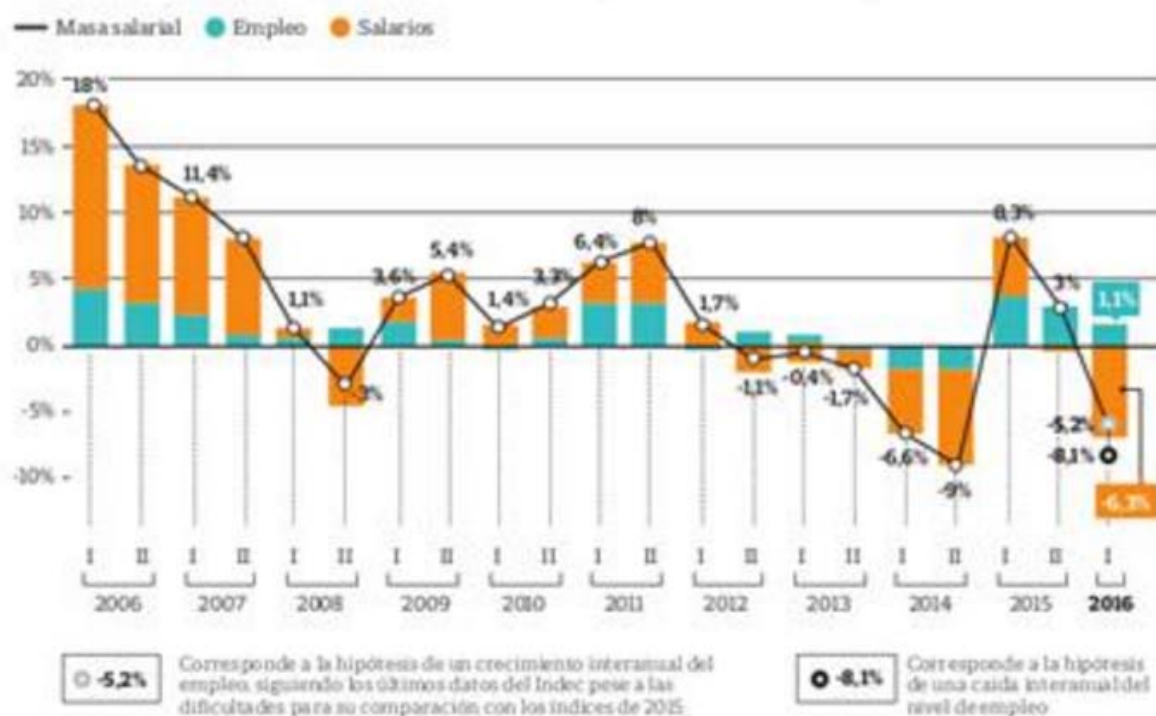
Los trabajadores de gremios que tienen aún pendiente la segunda parte de su negociación salarial podrían conseguir alguna compensación mayor, si los sindicatos consiguen lo que -por ahora sólo en voz baja- dicen que reclamarán. "Me parece que acertamos", resume un referente de un sindicato, sobre su decisión de una negociación salarial semestral. Y se ataja ante la posibilidad de que parte de la compensación ofrecida por los empresarios sea un bono de fin de año: "Veo difícil que se acepte un monto fijo", apunta, tras decir que el objetivo será completar, con un porcentaje de subida, lo que haga falta para llegar a la inflación proyectada.

En la Uocra señalan que se está analizando no sólo la subida de precios esperada, sino también su impacto en diferentes regiones del país, para definir el reclamo en los próximos días.

Ingresos bajo observación

EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LA MASA DE INGRESOS LABORALES

Valores semestrales, en % y desgregado según la variación sea por efecto de cantidad de empleos o monto de salarios



EVOLUCIÓN DE LA MASA SALARIAL AMPLIADA E ÍNDICE DE VENTA DE SUPERMERCADOS

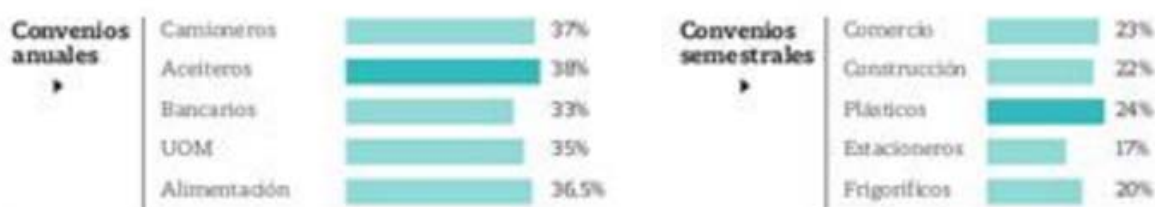
Valores semestrales. Índice base primer semestre de 2006 = 100.



INGRESOS FIJOS DE LOS HOGARES SEGÚN COMPONENTE



AUMENTOS POR CONVENIO FIRMADOS EN EL PRIMER TRIMESTRE



Fuente: IERAL (sobre la base del Sigay e Índice); SEL, consultores, datos de mercado / LA NACION

Correcciones

En algunos gremios con negociaciones salariales por un año, una reparación podría pasar -según algunas fuentes- por el pago de sumas fijas, pero con una estrategia que implique evitar el trámite de un acuerdo formal.

"Puede haber algunas correcciones", afirma el abogado asesor de empresas Javier Adrogué, del estudio AMZ & Asociados, quien señala que muchos acuerdos tienen una extensión que va hasta los primeros meses de 2017, para cuando se prevé que la inflación ya sea menor.

"Los gremios industriales firmaron mayoritariamente entre abril y julio y por un año, con lo que no veo intentos de reapertura inmediata", dice Daniel Funes de Rioja, vicepresidente de la Unión Industrial Argentina y presidente de la Coordinadora de Industrias Alimenticias (Copal). Y agrega: "Lo lógico es que los gremios que firmaron por un semestre completen hasta el promedio de los convenios que firmaron por un año. Si las demandas van más allá habrá que ver si se trata de actividades de bienes transables; ahí está claro que mayores costos afectarán más la competitividad, lo que implica una eventual negociación más compleja", se anticipa.

¿Qué se percibe en las empresas? Cuenta María Laura Calí, directora de SEL Consultores, que los resultados preliminares de un relevamiento hecho la semana pasada en casi 100 compañías líderes, muestran que donde rigen convenios por un año, el 22% considera que el sindicato pediría reabrir la negociación, con la pretensión de que el porcentaje promedio de subida se eleve de 34 a 42%. Al interrogante de cuánto la empresa estaría dispuesta a dar surge que... casi nada: aquel 34% se convertiría en 35%. Con una proyección de alza del costo de vida de 37%, las firmas estarían admitiendo la caída del poder adquisitivo.

Eso sí: en el capítulo de la encuesta dedicado a 2017, las respuestas sobre la inflación anual proyectada arrojan un índice promedio de 26%. Y las empresas dicen prever recomposiciones de 30% para el personal de convenio, y de 28% para los

fuera de convenio, quienes terminarían 2016 con un salario nominal superior en un 34% al de 2015, según la consultora SEL.

Para ese segmento de asalariados y para parte de los convencionados, en 2017 podría ayudar la prometida reforma en el impuesto a las ganancias. El impacto de los cambios de este año fue bajo, porque no se actualizaron los valores de la tabla que define qué alícuota se aplica según cuál sea el ingreso imponible (valores que están fijos desde hace una década y media).

En el informe del Ieral, además de estimarse la caída del salario real, se analiza cómo evolucionó la masa total de ingresos laborales (en términos reales) que llegan a los hogares, un indicador en el que intervienen no sólo los niveles salariales, sino también la cantidad de empleos. Aquí la comparación se dificulta por las dudas que quedaron sobre los datos laborales difundidos por el Indec en 2015, aún en su crisis institucional. Si se dieran aquellos datos como ciertos habría que considerar que ahora creció la cantidad de desocupados y la de ocupados (porque se estima que antes se subestimó el número de personas laboralmente activas). Y entonces, la cantidad de recursos laborales llegados a los hogares habría caído, en términos reales y en forma interanual, un 5,2%. Pero si se considera que en realidad se perdieron puestos, esa disminución habría sido de 8,1%.

La masa de ingresos laborales de la población corregida por inflación había disminuido en 2012, 2013 y 2014.

Para el economista Jorge Colina, director de Idesa, el estado en que se encuentra el mercado laboral no tendrá mucho impacto en las próximas negociaciones. "La impresión es que, en general, no hubo una caída abrupta del empleo y eso deja espacio para negociar", agrega. Y sostiene que la tasa de desempleo del segundo trimestre del año, de 9,3% de la población activa que difundió días atrás el Indec, no es comparable con la de 2015.

Tampoco los cambios en el escenario político y sindical -con la unificación de la CGT, conducida por un triunvirato- tendrían demasiado peso para determinar cómo serán las negociaciones. "Eso no influye -interpreta Adrogué-; hace años las negociaciones salariales se manejaban con casos testigo y en algunos años había que esconder el verdadero porcentaje de aumento para mostrar que nadie quedaba descolgado; pero eso tenía más que ver con el gobierno que con el sindicalismo." La imagen es la del camionero Hugo Moyano primero y otros sindicalistas después, anunciando sus acuerdos en la Casa Rosada. Postales de otros tiempos, dice el abogado. Según explica, las negociaciones hoy se encaran en forma más autónoma y con mayor análisis de la realidad de cada sector.