

DINÁMICA SALARIAL 2022.

SOLAPAMIENTO, PUJA Y CAMBIO DE RÉGIMEN

RESUMEN

- *En el marco de una nueva aceleración inflacionaria, la reapertura de las negociaciones salariales evidencia la transformación paulatina que asumen los mecanismos de funcionamiento económico-sociales frente a la consolidación de la alta inflación.*
- *La experiencia de los últimos años demuestra que la forma y frecuencia que asumen los aumentos “durante el período de negociación” resultan cada vez más relevantes a medida que la inflación es alta y se acelera.*
- *En 2022 el incremento de la frecuencia de aumentos y revisiones salariales expresan una clara tendencia a la indexación de los contratos. El acortamiento de los plazos contractuales facilita una mayor velocidad de transmisión de la inflación pasada a los salarios negociados. Paritarias de gran porte como comercio y construcción muestran incrementos en 9 de los 12 meses del año, revisiones adelantadas respecto a lo pautado y variaciones a diciembre de 2022 por encima del 90% interanual.*
- *En ese contexto, la inflación inercial lejos de aminorarse tenderá a consolidarse, fijándose pisos progresivamente más altos. Aunque la institucionalización de pautas coordinadoras de precios y salarios es fundamental para administrar esta tendencia, dichos esfuerzos están condenados al fracaso sino son acompañados de otros que apunten a la estabilización de la macroeconomía. En la actualidad, la mejor política para la recomposición del poder adquisitivo del salario es aquella que tienda a bajar la inflación.*

INFLACIÓN, NEGOCIACIONES PARITARIAS Y SALARIOS REALES

El análisis sobre las negociaciones paritarias más importantes en 2022 permite poner el foco en uno de los temas más importantes de la coyuntura macroeconómica de nuestro país: la transformación paulatina de mecanismos de funcionamiento económico-sociales frente a la alta inflación. Ya hace tiempo que se observa en Argentina algunas modificaciones en las estructuras contractuales con el objetivo de poder “adaptarse” a la variación de precios. Algunos ejemplos son los créditos UVA, la nueva ley de alquileres, la movilidad jubilatoria y la creciente participación de los bonos CER.

El escenario de creciente fragilidad financiera que vive la Argentina, con la rápida aceleración de la inflación y la superación de los valores alcanzados en 2019 lleva a pensar que estas transformaciones tienen más impulso que en aquel momento. Este contexto pone en valor la discusión y lleva a la necesidad de darle un seguimiento, en particular por las derivaciones tanto de políticas como económicas: los salarios juegan un doble papel: son un costo importante para las empresas y el principal ingreso para las familias.

Un primer punto a resaltar es que los salarios se negocian de manera nominal, pero tanto empresarios como trabajadores los terminan evaluando en términos reales. Esta cuestión se relaciona con dos temas: la temporalidad y la incertidumbre. En primer lugar, la discusión es “hacia adelante” y, por lo tanto, tiene en cuenta el futuro. Los salarios que son negociados en las paritarias implican un compromiso de las partes (asalariados y empresarios) respecto al salario nominal y su evolución en el tiempo establecido en el contrato. Sin embargo, y ahí viene el segundo punto, el valor real de ese salario es incierto y será más incierto cuanto más inestable (y alta) es la inflación.

En las negociaciones paritarias no se negocian salarios reales sino nominales. Si bien se parte de la base que “cuanto más alto es el salario nominal negociado, más va a subir el poder de compra de ese salario”, se supone algo no menor: la inflación no va a acompañar esa “aceleración”. En caso de que “salarios e inflación” vayan al mismo ritmo,

significa que, por más que lo hagan más rápido, el poder de compra no se modificó. Hasta puede suceder una paradoja: negociaciones que corren “por detrás” de la inflación y terminan perdiendo poder de compra a lo largo del período.

Otro punto importante es que la incertidumbre respecto al valor real del salario negociado crece con la longitud del contrato. Cuanto más prolongado es el período negociado, más eventos pueden suceder a lo largo de los meses, que hacen que se modifique el poder de compra. Esto lleva a que, con un incremento de la inflación (y la incertidumbre), los contratos tiendan a acortarse. Las modificaciones que evidenciamos en los últimos años responden a ese proceso: un proceso gradual (no lineal, con altibajos) de adaptación a un piso creciente de inflación alta.

Como veremos a continuación, los cambios en las negociaciones colectivas muestran con bastante claridad este proceso, que es similar al sucedido en 2019. Sin embargo, en ese año la aceleración de la inflación y el proceso adaptativo de las paritarias se dio en el marco de crisis cambiarias en el marco oficial. En la actualidad, si bien existe una tensión fuerte en el sector externo, la devaluación del peso con saltos en el mercado oficial está ausente, a pesar de lo cual la inflación tomó valores aún superiores que en dicha experiencia.

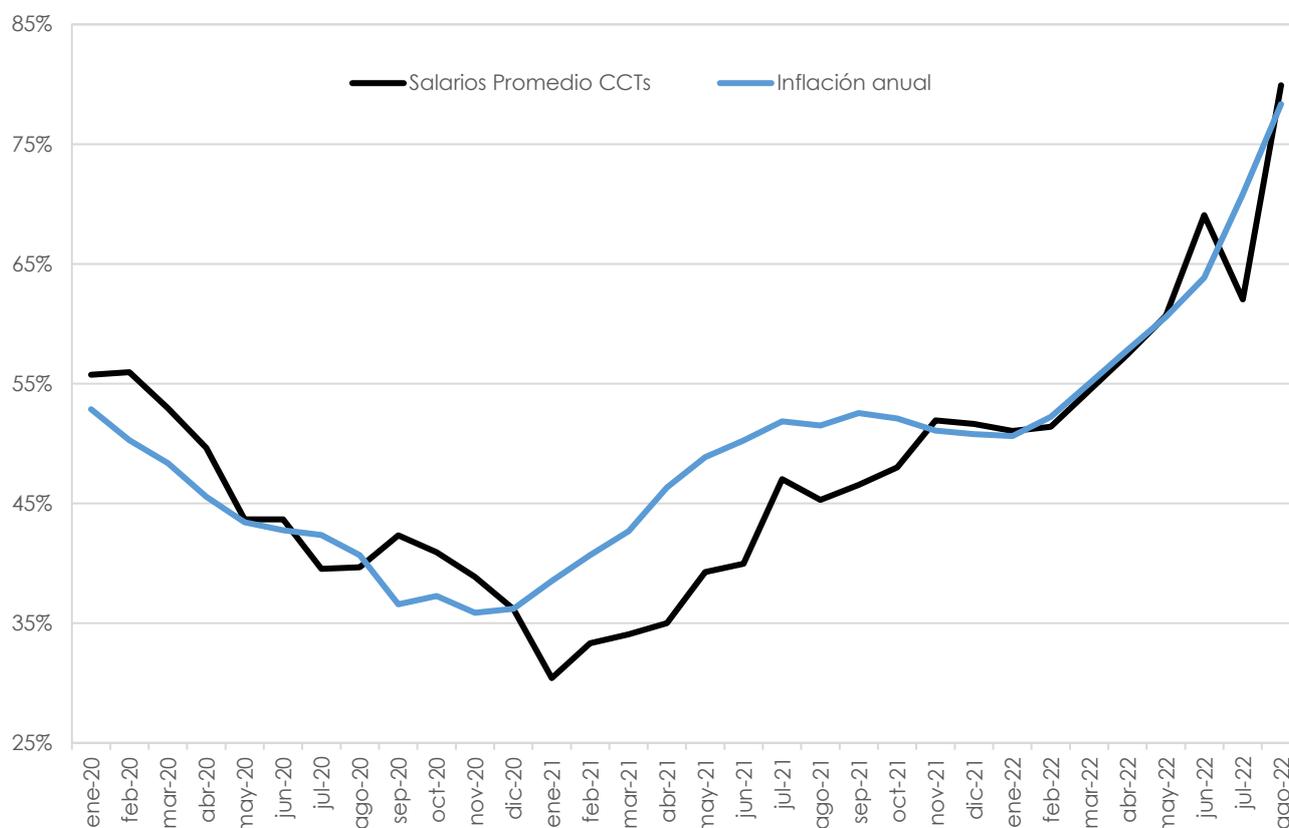
Al igual que en 2019, los convenios se acortaron, incluyeron cada vez más cláusulas de revisión y aumentos cada vez más frecuentes, lo cual permite a los asalariados tener más aumentos en el tiempo (evitando una rápida erosión del salario real) y a las empresas tener incrementos de los costos de manera escalonada. Sin embargo, como veremos, el comportamiento actual lejos está de ser armónico.

EMPATE NOMINAL Y CAÍDA REAL DE LAS NEGOCIACIONES EN 2021

La dinámica de los salarios negociados en los convenios colectivos de trabajo y su relación con los precios resulta interesante a la hora de entender la complejidad del escenario económico de nuestro país.

Las variaciones interanuales de diciembre 2020 y 2021 de salarios y precios muestran un empate: los dos variaron en la misma cuantía, pero en el primero lo hicieron al 36% y en el segundo, al 51%. Esto implica que, tanto en 2020 y 2021, el salario real negociado no pudo aumentar en términos reales punta a punta. Sin embargo, en 2021 la aceleración inflacionaria llevó a que, durante todo el año, los precios les ganaran a los salarios, lo cual llevó a que éstos cayeran, en promedio, en 4% en 2021. Esto implica que, la forma que toman los aumentos “durante el período” resultan más importantes a medida que la inflación es más alta y, particularmente, cuando se acelera fuertemente como en 2021, año en que se aceleró 15 puntos porcentuales (del 36% al 51%). Asimismo, muestra que, **cuando la inflación se acelera rápidamente, los salarios reales tienden a caer y cuando la inflación se desacelera, la mayor inercia salarial hace que el salario real suba.**

Gráfico 1. Salarios y precios
Variación interanual



Fuente: Elaboración propia en base a base de CCTs e INDEC

El año 2021 también tuvo la particularidad de comenzar con **una pauta salarial implícita del 30-35%**, en el marco de un presupuesto que apuntaba a una inflación del 29% para todo el año. Esa pauta fue rebalsada por la inflación que se fue consolidando a lo largo del año, lo cual llevó una primera ola de reaperturas a mediados del año, particularmente quienes habían negociado en valores bajos. La aceleración de la inflación del 2do semestre llevó a una segunda ola de reaperturas hacia fines del año, para intentar recuperar lo perdido. Este comportamiento muestra que, la propia aceleración de la inflación implicó que las negociaciones en los hechos fueran (por lo menos) semestrales y no se cumplieran los tiempos firmados en los contratos para las revisiones. La dinámica inflacionaria y la caída del poder adquisitivo pareciera ser la clave para entender el comportamiento de las negociaciones, con los salarios intentando minimizar la pérdida real. Al mismo tiempo, el 2021 mostró que **una pauta salarial muy exigente tiene poca vida** y puede llevar a la erosión del instrumento, dado que termina siendo insostenible en un contexto que en que se ve superada.

LA DINÁMICA DE 2022: ACELERACIÓN DESORDENADA, INERCIA Y CAMBIO DE RÉGIMEN

A fines de 2021, en el marco de la pérdida de poder adquisitivo de la mayor parte de los salarios negociados para ese año, se dio un proceso de reapertura generalizada que permitió una recomposición mediante aumentos que impactaron en el primer trimestre del corriente año. Como mencionamos, esto se dio en un escenario en que los salarios de convenio quedaron corriendo por detrás, pero empatados con la inflación interanual (51%). **Este proceso se dio sin ningún decreto ni señal clara por parte del gobierno, sino por el propio impulso que impusieron acuerdos que quedaron “cortos” en relación a la inflación.**

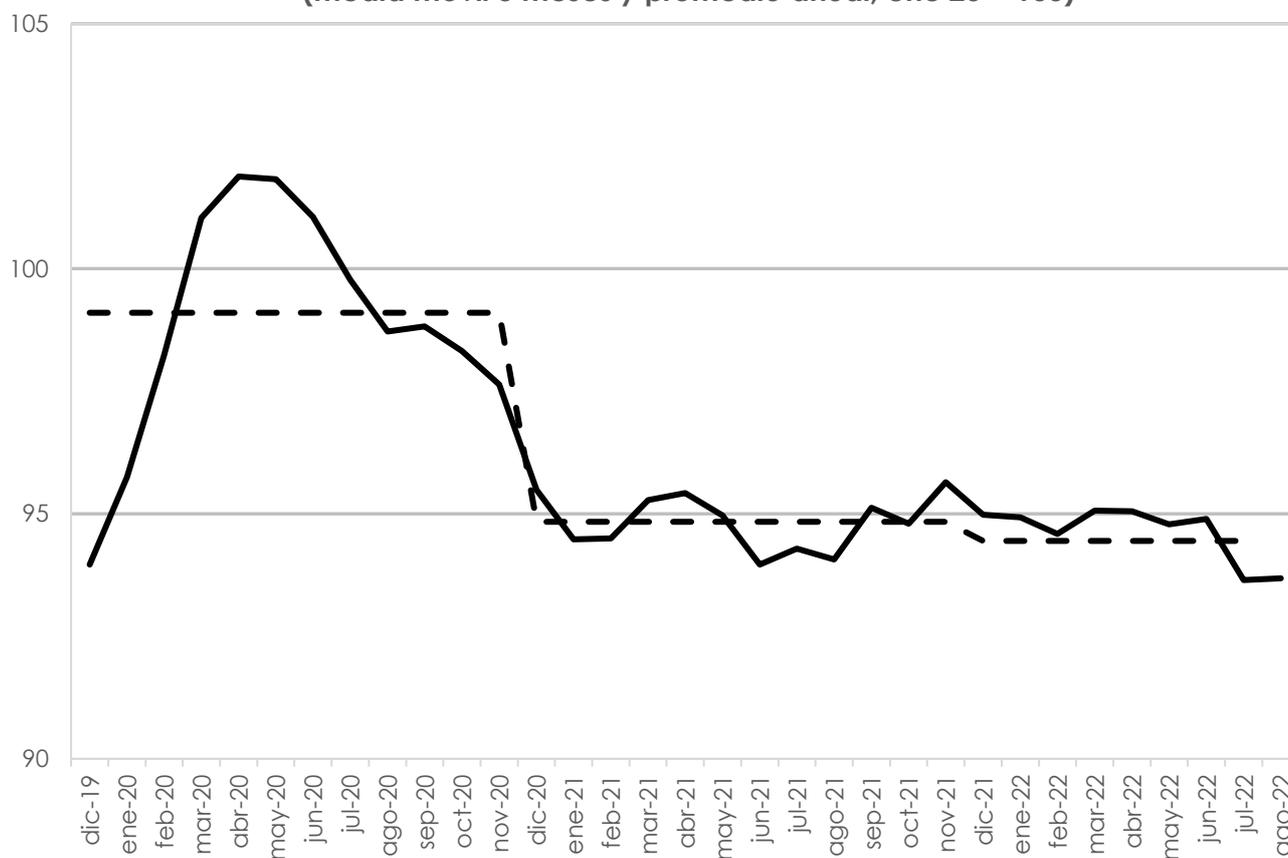
La aceleración de los precios de los primeros meses de 2022 socavó la posibilidad de recuperación del ingreso real mediante las recomposiciones. Aunque las reaperturas generaron algún alivio en el primer trimestre (dado que las

revisiones fueron significativas y se concentraron en pocos meses), plantearon un escenario muy difícil a la hora de la apertura de las negociaciones anuales tras el shock de precios internacionales. **Los aumentos totalizaron, en el promedio de los convenios, por el efecto del solapamiento entre los pagos ya pautados en la paritaria anual y las renegociaciones mencionadas, un 18% en sólo un trimestre (que da una tasa anualizada de 94%).** La inflación en el primer trimestre fue 16%.

Como se muestra en el gráfico de la sección anterior, los salarios y la inflación van de la mano desde comienzos de 2022, lo cual pareciera evidenciar un comportamiento diferente de los períodos precedentes, lo cual puede ser asociado al acortamiento de los contratos, que permite una mayor velocidad de transmisión de la inflación pasada a los salarios negociados, así como también al intento de recuperación de los salarios vía incrementos más elevados (negociados en las reaperturas mencionadas).

En el gráfico a continuación, se puede evidenciar como **la mayor nominalidad de los salarios no permitió una recuperación real, sino la consolidación de un menor salario real.** La aceleración de la inflación es el gran protagonista.

Gráfico 2. Salario real de Convenio
(media móvil 3 meses y promedio anual, ene 20 = 100)



Fuente: Elaboración propia en base a base de CCTs e INDEC

Retomando las dinámicas que tuvieron las negociaciones, es importante resaltar que el período abril-mayo es el que concentra la mayor parte de las paritarias anuales. En este contexto, **el decreto de “apertura generalizada” de abril no resultó tanto una novedad por el inicio de negociaciones (que ya estaban ocurriendo) sino porque en los hechos implicó desactivar cualquier tipo de pauta general que guíe las negociaciones.**

Ante la falta de pauta nominal creíble a futuro y la inestabilidad de la evolución de los precios, las negociaciones no arrojaron una estrategia unívoca. Centralmente se evidencian dos tipos de respuesta: (i) negociaciones cortas con aumentos importantes, lo cual permite recomponer, no fijar pauta anual y bajar la conflictividad en el corto plazo; (ii) negociaciones anuales muy por encima de las pautas previas, enmarcadas entre el 70-80%. Ambas estrategias

poseen revisiones periódicas e implicaron un salto nominal significativo respecto de los años previos. Este resultado se da particularmente por el solapamiento entre las reaperturas y las nuevas negociaciones 2022.

Aunque con una mirada de mediano plazo las actualizaciones salariales busquen recomponer parcialmente el deterioro de ingresos de los últimos años, **el comportamiento de las paritarias en 2022 tuvo con dos caras i) permitió, en el corto plazo, evitar la caída del salario real, con un efecto positivo sobre la demanda agregada, postergando una caída de la actividad económica en un contexto que tiende a la estanflación y ii) convalidó una inflación mayor, desterrando la hipótesis de transitoriedad del salto en los niveles de inflación posteriores al shock internacional.** En tanto el retraso de los salarios funcionó inicialmente como un amortiguador de corto plazo sobre los costos en el contexto del shock internacional (ancla salarial), al actualizarse termina consolidando niveles de inflación mayores al actuar sobre las estructuras de costos y los precios.

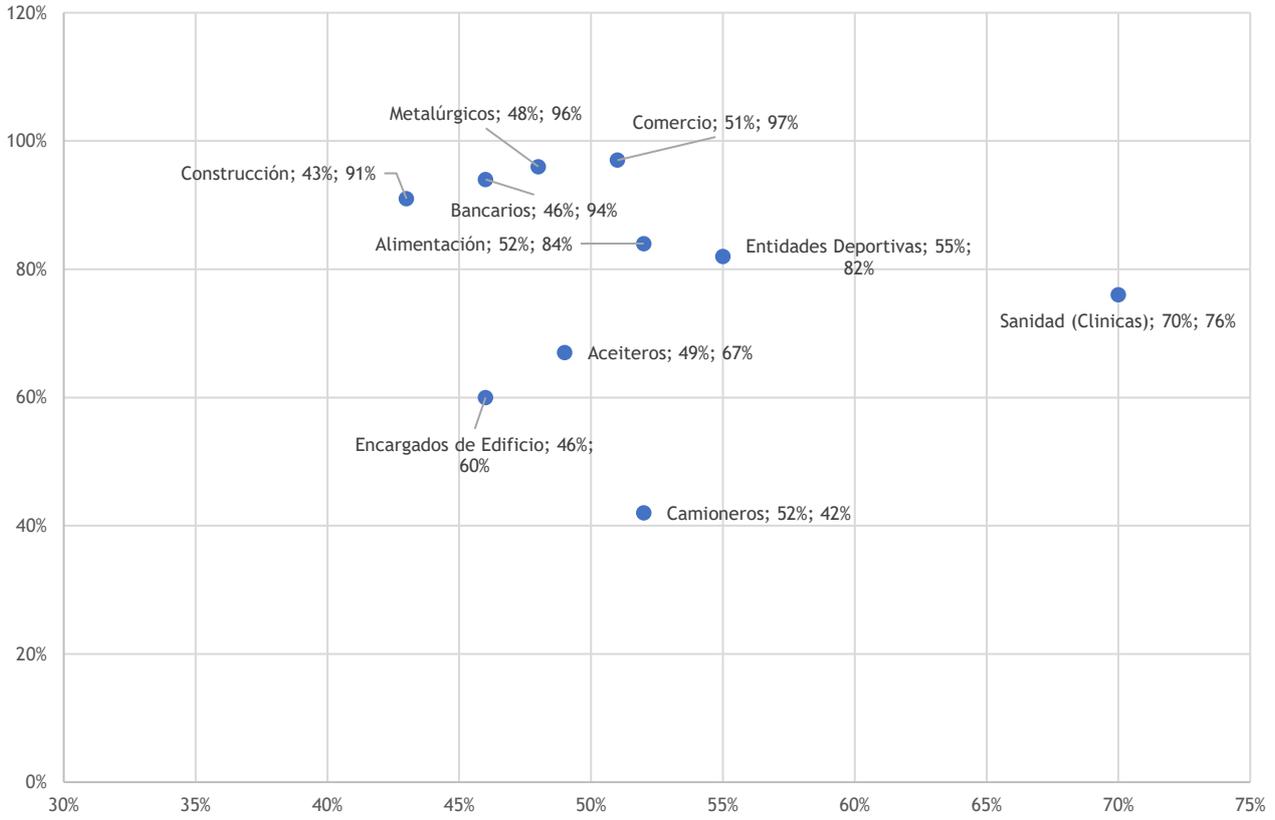
La contracara está en la tendencia a la indexación de los contratos salariales, lo cual puede verse no solo en la rápida respuesta de los incrementos respecto a la inflación pasada sino en cambios institucionales de los contratos. Básicamente se pueden destacar i) aumento en la frecuencia de los aumentos y ii) mayor cantidad de revisiones.

En relación al primer aspecto, en 2021 en los 10 convenios más importantes, en promedio había 5 aumentos por año, mientras que en 2022 esa cifra es 6,5 (en un año que todavía no terminó). **Esto quiere decir que, en promedio, como mínimo, hay un incremento de salarios cada dos meses. Paritarias como construcción o comercio muestran 9 aumentos en el año y metalúrgicos y alimentación 8.**

En relación al segundo aspecto, en la última ronda de revisiones comenzó a evidenciarse un proceso típico de los períodos de inestabilidad: la dificultad de cumplir contratos a futuro. En los últimos años, en las paritarias anuales, suelen fijarse cláusulas de revisión prefijadas. En algunos casos, no solo una sino varias por año, muestra de la incertidumbre. En los últimos meses, las revisiones no cumplieron los plazos previstos, sino que se adelantaron o se agregaron. Las dos negociaciones más significativas por su impacto en la cantidad de trabajadores son elocuentes. En el caso de Comercio, la revisión acordada para enero 2023 se adelantó a agosto y adelantó un aumento del 10% fijado para ese mes, en agosto, totalizando un incremento (en un solo mes) de 20,5%. Esa paritaria, la más importante en términos de impacto, muestra hoy un incremento interanual a diciembre 2022 de 97%. Otro caso es Construcción. La revisión acordada para noviembre se adelantó para septiembre, en la que se agregaron 14 puntos al incremento pautado en abril 2022. La variación interanual a diciembre 2022 totaliza un 91%.

En el siguiente gráfico pueden verse las tasas de variación del salario negociado en 2021 y 2022 (hasta el momento). Los sectores que tuvieron revisiones en los últimos meses, están con variaciones por encima del 80% y varios importantes (construcción, comercio y metalúrgicos) del 90%. Quienes están por debajo de esos valores, están en proceso de reapertura de paritarias o con revisiones pautadas antes de fin de año. Por lo dicho hasta aquí, pareciera que las revisiones (con reapertura) responden más a la erosión del poder adquisitivo que a la fecha pactada en la última paritaria firmada.

Gráfico 3. Aumentos acordados en paritarias 2021 (eje x) vs 2022 (eje y)



Fuente: Elaboración propia en base a base de CCTs

En síntesis, el proceso de creciente indexación y acortamiento de los contratos está agilizando los mecanismos de transmisión de la inflación a los salarios y su proceso de retroalimentación. El incremento de la frecuencia, la suma de revisiones no pautadas y la nominalidad negociada (en el marco de una inflación creciente) muestran un cambio de régimen típico de la alta inflación.

En ese contexto, la inflación inercial lejos de aminorarse tenderá a consolidarse, fijándose pisos progresivamente más altos. La falta de pautas coordinadoras de precios y salarios que permitan administrar esta tendencia constituye uno de los talones de Aquiles de una estrategia macroeconómica que permita bajar la inestabilidad vía una menor inflación en la economía argentina. Resulta evidente que i) es necesario una política de coordinación salarial, ii) ésta no puede ser pensada aisladamente sino en el marco de otros instrumentos que permitan la estabilización de la macroeconomía y iii) la mejor política de mejora del poder adquisitivo en la actualidad es la que tienda a bajar la inflación.