

## SALARIOS, PARITARIAS E INFLACIÓN

Por Mariana L. González

Esta nota fue publicada en [Página/12 el 10/10/2022](#)

El inicio de la aceleración en el nivel general de precios a fines de 2021 marca un punto de inflexión a partir del cual los salarios fueron quedando nuevamente a la zaga de la inflación. El salario registrado promedio del pasado mes de julio resultaba, según información del Índice de Salarios de INDEC, 3,4% inferior en términos reales al de noviembre del año pasado.

Así, este valor salarial quedó levemente por debajo del nivel de diciembre de 2019, cuando asumió el actual gobierno. Puede entonces decirse que la pérdida de 20% que sufrió el salario medio durante el gobierno de Cambiemos no se logró siquiera comenzar a revertir. Si bien en 2020 el mal desempeño salarial se podía vincular con las consecuencias negativas de la pandemia de Covid-19 sobre economía y el mercado laboral, tampoco en 2021 y 2022 se logró la recuperación salarial, en un contexto más favorable caracterizado por el crecimiento económico y del empleo y la baja de la desocupación.

La pérdida de poder de compra de los salarios resulta sustantivamente mayor cuando se mide en alimentos, ante la mayor suba relativa en los precios de estos bienes. Cuando se compara la capacidad actual del salario para adquirir alimentos con la que tenía en diciembre de 2015 se advierte una caída casi de 24%.

### Evolución del salario registrado promedio real y del poder adquisitivo del salario registrado medido en alimentos, diciembre de 2015 a julio de 2022 (índice diciembre 2019=100)



Fuente: elaboración propia en base a Índice de salarios-INDEC e IPC-INDEC.

La dinámica y las estrategias en torno a las negociaciones colectivas se fueron modificando en el transcurso de los últimos meses, adaptándose al escenario inflacionario. Las negociaciones por períodos inferiores a un año se volvieron habituales, con cláusulas de revisión antes de finalizar el período por el cual se negoció el salario o directamente con esquemas de negociaciones periódicas, por pocos meses.

Pero el elevado y acelerado nivel de inflación dificulta el necesario crecimiento real del salario, a pesar de estas estrategias. Aún cuando cada vez que se vuelven a negociar salarios se logre empatar la inflación hasta ese momento, no logran compensarse las pérdidas de aquellos meses en los cuales las remuneraciones quedaron rezagadas ni anticipar plenamente los futuros aumentos de precios. El escenario inflacionario pone a los trabajadores en estas negociaciones en una posición, de inicio, defensiva.

Las paritarias están mostrando ser un instrumento eficaz para defender relativamente el salario actual, pero no para incrementarlo en términos reales. A su vez, las variaciones salariales negociadas son muy diferentes por sindicato y por rama de actividad, tanto en el último año como considerando períodos más largos, lo que contribuye a la elevada desigualdad laboral existente.

Una mirada al pasado reciente permite advertir que pudieron lograrse aumentos salariales significativos en contextos de moderada inflación, como lo fueron los períodos de gobierno kirchneristas, hasta 2011. Pero cabe advertir que en aquellos años los incrementos en el nivel general de precios eran considerablemente más acotados y sin una tendencia a la aceleración.

Vale también recordar que al inicio de ese período de recuperación salarial, cuando las remuneraciones promedio crecieron muy por encima de los precios, los aumentos salariales fueron impulsados por políticas activas como los aumentos de suma fija por Decreto y los considerables incrementos reales en el salario mínimo, vital y móvil. Políticas que han estado ausentes en el escenario actual.

La trayectoria salarial reciente contrasta con el crecimiento económico y el de la productividad. De este modo, los asalariados en su conjunto perdieron participación en la riqueza anualmente generada. La contrapartida es un incremento del excedente empresario, que termina siendo beneficiado por la dinámica de precios y salarios. Según se constata con las cifras de distribución del ingreso, las remuneraciones representaban casi el 52% del valor agregado anual en 2016 y retrocedieron a menos del 44% en 2021.