

# **PODER DE COMPRA DEL SALARIO UNIVERSITARIO**

**Sergio ARELOVICH - UNR  
Rosario, 26 de febrero de 2014**

# COYUNTURA Y DESAFÍOS

- La aceleración del proceso inflacionario, visible de modo sostenido desde marzo de 2012, pone en jaque los niveles alcanzados en los procesos de negociación colectiva en Argentina hasta 2010
- No hay modo de defender lo alcanzado que no deba transitar por la exigencia de profundización en ciertas acciones de gobierno y la incorporación de importantes materias pendientes de la democracia, tales como los regímenes financiero, cambiario, de inversiones extranjeras, impositivos, proceso de formación de precios, estado y comercio exterior, locaciones urbanas, entre otros

# COYUNTURA Y DESAFÍOS

- Por tal motivo, se entiende que la defensa de los derechos y el abordaje de los capítulos de interés social aún no incorporados a la agenda de los gobiernos, es el único camino para evitar el retroceso a escenarios como el de los 90 o el de la dictadura 76-83
- Confundir defensa vehemente de los derechos con ataques al gobierno de turno, constituye un error grave de lectura política, tanto de quienes apoyan el proceso iniciado en mayo de 2003 como quienes pertenecen a otros espacios partidarios o sociales

# COYUNTURA Y DESAFÍOS

- El capital – en lo que va del post 2001 – no sólo ha consolidado su posición, sino que ha visto multiplicar su tasa de ganancia de modo asombroso en relación a lo ocurrido en la década del 90. Todas las estadísticas públicas y privadas así lo demuestran
- Sin embargo, la oposición a las acciones del gobierno nacional son de una dureza incomparable con la de aquellos años
- No se trata de la economía, se trata de la disputa por la hegemonía política, razón por la cual caer en el economicismo implicaría perder el norte rápidamente.

# COYUNTURA Y DESAFÍOS

- Los cuestionamientos del capital en otras latitudes de nuestra América Latina tienen la misma impronta. En Venezuela, Ecuador, Bolivia, Brasil, Uruguay, etc, aceptando las diferencias de estilo, sus inserciones sociales, la profundidad de las transformaciones, etc, son concomitantes con procesos de crecimiento de la acumulación del capital, inigualables respecto de períodos anteriores
- La suerte de América Latina ha demostrado ser homogénea, por contagio, afinidad, cercanía, lenguaje, coyunturas regionales e internacionales, comportamiento del Departamento de Estado, etc

# COYUNTURA Y DESAFÍOS

- El proceso inflacionario en Argentina y su aceleración, han vuelto a demostrar que la razón central de su existencia es la puja distributiva entre el trabajo y el capital
- No es la economía, es la política
- El capital acepta siempre ganar menos a cambio de decidir unilateralmente el precio de la fuerza de trabajo, la construcción de la tasa de ganancia, las tasas de impuestos y gravámenes a pagar

# PODER DE COMPRA DEL SALARIO

- Todo ensayo sobre la medición del comportamiento del poder de compra del salario, parte de la base de presupuestos siempre sujetos a determinadas búsquedas
- Por lo tanto no existen resultados mejores que otros sino diversidad de resultados asociados a las búsquedas iniciadas
- Elegir un período, un período base de comparación, uno o más casos, índices de actualización, etc definen por un lado el alcance y por otro su límite

# PODER DE COMPRA DEL SALARIO

- Por lo tanto, cada elección devuelve imágenes siempre recortadas de una realidad mayor a la cual pertenece
- Tal restricción no quita licitud a los ensayos, excepto que contengan inconsistencias severas
- Quizá un objetivo que supere tales limitaciones sería el análisis de TODA la historia laboral de una persona, de grupos de personas o de un segmento social dentro de la división social del trabajo
- A continuación se presentan dos mediciones más o menos conocidas por todos, para ver su alcance y límites.



# Metodología I

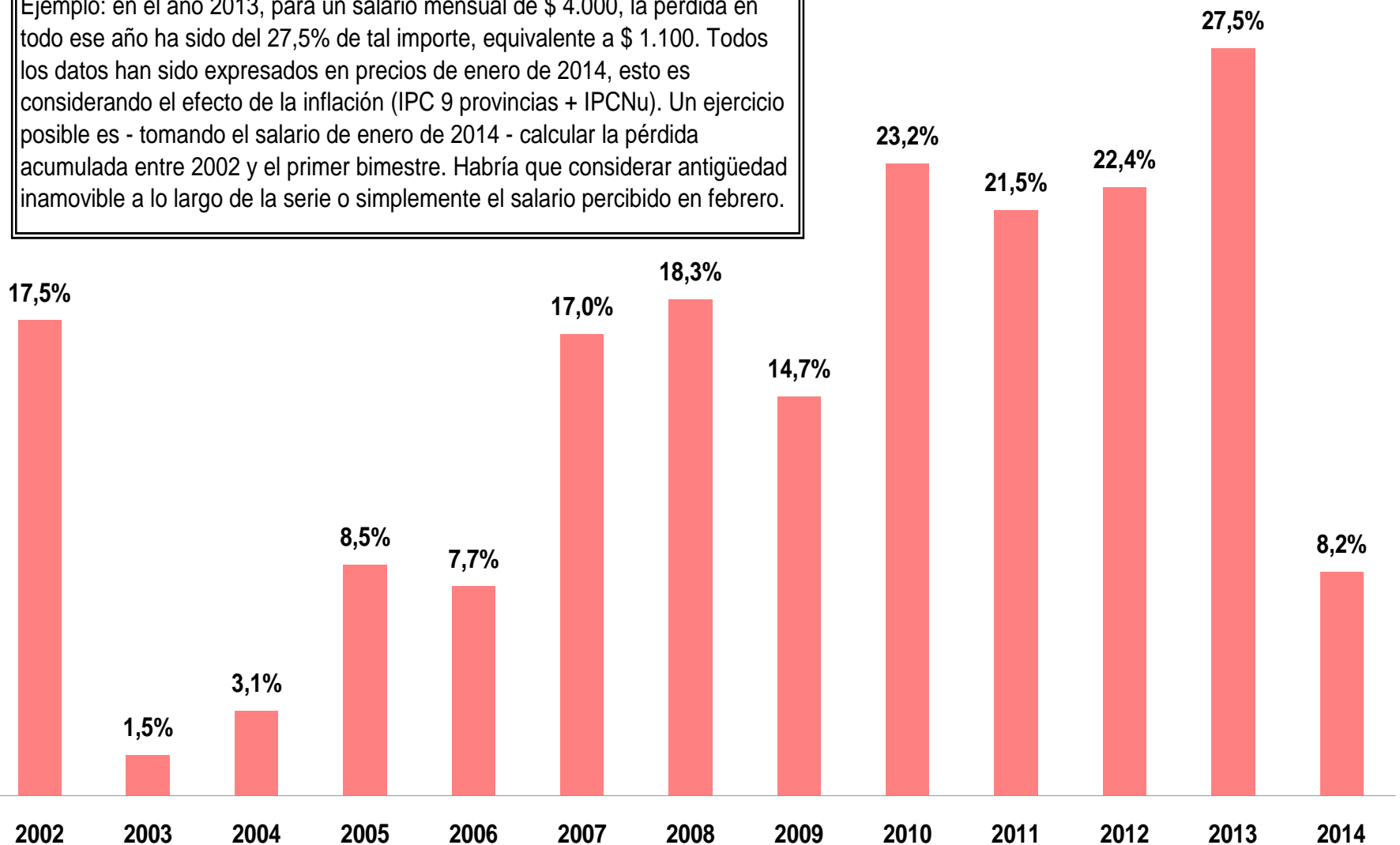
- El primer ejercicio que se hizo, parte de la base que los salarios percibidos lo son el último día hábil de cada mes o dentro de los primeros días del mes siguiente.
- Esto significa que el salario se percibe en forma vencida y que debe considerarse por lo tanto el mes de percepción y no el de devengamiento, a fin de elegir el índice de precios a aplicar.
- Cada salario nominal percibido fue traducido a salario real percibido, teniendo en cuenta el índice de variación de precios de cada mes (IPC 9 provincias).
- El salario tomado lo fue sin antigüedad pero sumando el conjunto de las partidas, a fin de trabajar con una serie homogénea. No se consideró el eventual efecto del Imp a las ganancias para los casos alcanzados, que es otra discusión.
- Estas diferencias fueron actualizadas por el IPC 9 provincias.

En el gráfico siguiente pueden verse los resultados:

## EXPOSICIÓN DEL SALARIO UNIVERSITARIO FRENTE AL AUMENTO DE LOS PRECIOS

Cada año muestra la pérdida sufrida a lo largo de ese período, expresada en % de un salario mensual

Ejemplo: en el año 2013, para un salario mensual de \$ 4.000, la pérdida en todo ese año ha sido del 27,5% de tal importe, equivalente a \$ 1.100. Todos los datos han sido expresados en precios de enero de 2014, esto es considerando el efecto de la inflación (IPC 9 provincias + IPCNu). Un ejercicio posible es - tomando el salario de enero de 2014 - calcular la pérdida acumulada entre 2002 y el primer bimestre. Habría que considerar antigüedad inamovible a lo largo de la serie o simplemente el salario percibido en febrero.



# RESULTADOS

- En un escenario inflacionario, independientemente de los niveles de aumento de precios, lo evidente es que cada salario nominal pierde algo, porque al momento de la percepción los precios habrán experimentado un alza.
- Tal como muestra el gráfico, en el que las sumas perdidas fueron expresadas como % de un salario mensual, ello obliga a dimensionar el efecto en el largo plazo.
- El resultado es que si bien ha habido una pérdida regular por la simple existencia de un proceso inflacionario, aquella – en términos relativos - esto es porcentualmente, no parece relevante si bien se ha acelerado en el período 2012 a 2014. El problema no está aquí aunque en 2014 sea más severo.

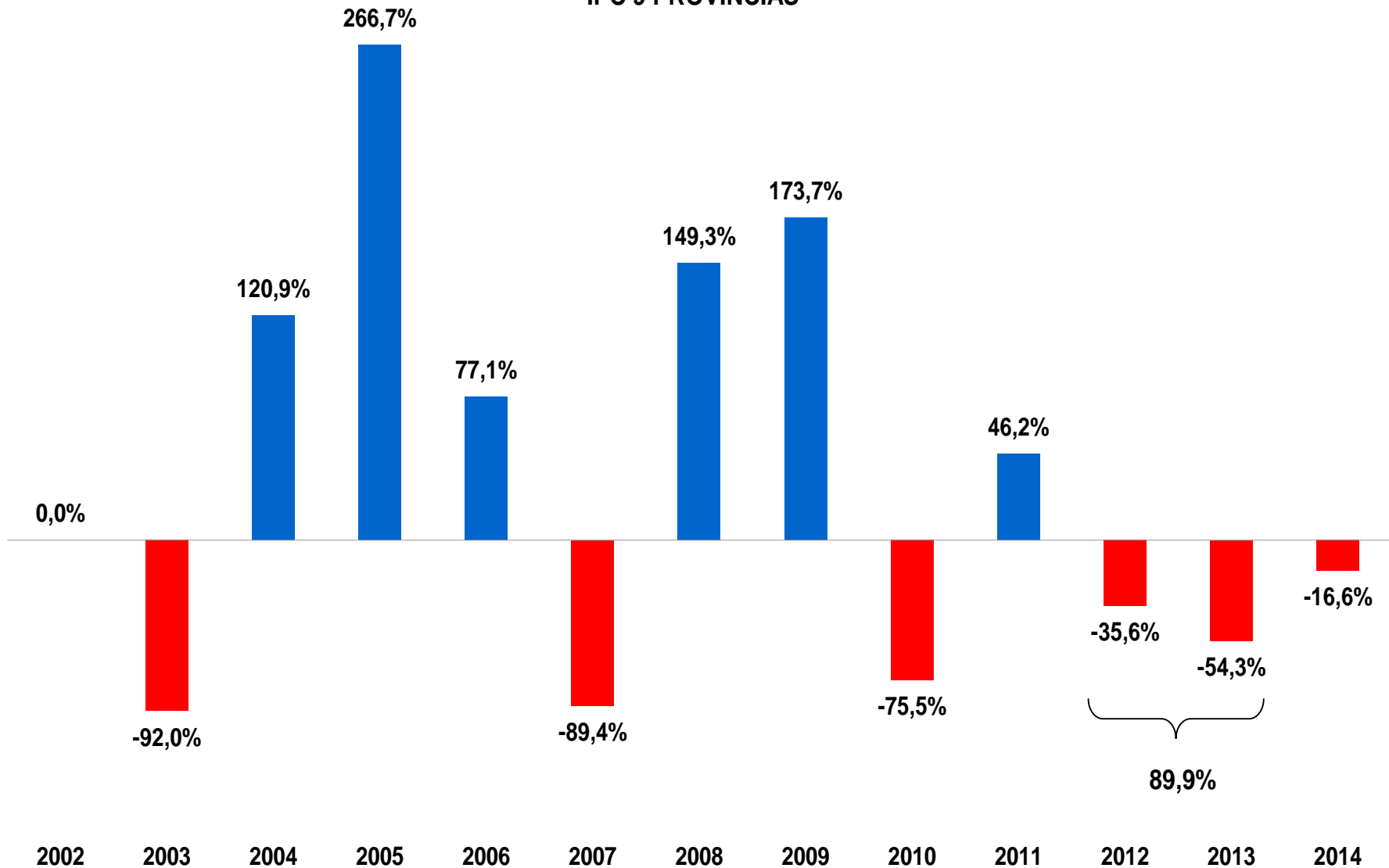
# Metodología II

- El segundo ejercicio consistió en un procedimiento de actualización teniendo en cuenta la mecánica de la negociación salarial.
- Se parte de la base que el reclamo anual del poder de compra, lo es teniendo en consideración su homónimo de inicios del año anterior. Ejemplo: en enero de un año se reclama que el salario sea recompuesto en su poder de compra, teniendo en cuenta el que poseía a inicios del año anterior o simplemente que se ajuste por la inflación del año precedente.
- Se actualizó entonces cada salario en enero, teniendo en cuenta la inflación de los últimos doce meses, trasladando ello a cada salario nominal percibido.

# Metodología II (cont)

- Los resultados obtenidos son dispares, como consecuencia del rico proceso de negociación y recomposición del salario universitario vivido hasta la crisis de 2008/2009.
- En consecuencia, lo visible – en materia de deterioro – se concentra en el período que comienza en 2010, parcialmente recuperado en 2011.
- Los años 2012, 2013 y hasta ahora 2014, constituyen un retroceso ininterrumpido en el poder de compra salarial.
- En pesos de enero de 2014, la pérdida sufrida en 2012-2013 equivale al 89,9 % del salario mensual percibido en dicho mes. Ejemplo: para un salario de \$ 6.000, la pérdida acumulada en 2012+2013 habría sido aproximadamente de \$ 5.394.

**COMPORTAMIENTO DEL PODER DE COMPRA SALARIAL - DOCENTES UNIVERSITARIOS  
EXPRESADO EN % DE UN SALARIO MENSUAL DE ENERO DE 2014  
IPC 9 PROVINCIAS**



# RESULTADOS

- Entre 2004 y 2009, la recomposición salarial en términos de poder adquisitivo de los montos percibidos ha sido relevante, aunque no debe perderse de vista el nivel bajo desde el cual hemos partido de la década del 90.
- A partir de 2010, a pesar de la recuperación de 2011, la caída es notoria.
- Nuevamente, si bien la cifra es nominalmente importante, en relación a la suma de los salarios percibidos en los 24 meses (2012-2013), no llega al 4%.
- El problema tampoco está aquí, si bien el proceso inflacionario deteriora el poder de compra de cualquier ingreso y en particular en la serie que comienza en el año 2010.

# Naturaleza del reclamo

- Los ejercicios exhibidos muestran que toda demanda salarial sustentada exclusivamente en el poder de compra, en un proceso inflacionario, renuncia a un abanico de cuestiones de fondo, de suyo más relevantes.
- Estas son: a) la garantía constitucional contenida en el Art 14 bis referida al Salario Mínimo, Vital y Móvil, b) el impuesto a las ganancias sobre los salarios, c) la relación entre salario e inflación, d) la distribución del ingreso.



# SALARIO MÍNIMO, VITAL Y MÓVIL

- El contenido del Art 14 bis que incorporó la reforma de 1957, es el punto de llegada que, en Argentina, habla de una larga historia de luchas obreras.
- Desde la ley de descanso dominical en 1905 al Decreto 33302 de 1946 propiciado por Perón, se exteriorizaron en materia legislativa las aspiraciones por la que trabajadores de nuestro país dieron su vida, sufrieron años de cárcel, persecuciones y discriminaciones en incesante defensa de los intereses colectivos.

# SALARIO MÍNIMO, VITAL Y MÓVIL

- En memoria de los luchadores y en defensa de nuestros derechos presentes, el enunciado constitucional es éticamente irrenunciable.
- El problema es que en Argentina, el Consejo del Salario no calcula el VALOR de la fuerza de trabajo sino que fija su PRECIO en acuerdo con las entidades de representación homologada de patronos y trabajadores.

# SALARIO MÍNIMO, VITAL Y MÓVIL

- El Consejo del Salario archiva lo que manda la Constitución porque no traduce en términos monetarios lo que ella dice.
- Este es por lo tanto un reclamo que debe envolver al conjunto de los trabajadores.
- La única herramienta de fuente pública que hoy permite aproximarse a la determinación del VALOR de la fuerza de trabajo es el resultado de la Encuesta Nacional de Gastos de Hogares que dirige INDEC.

# SALARIO MÍNIMO, VITAL Y MÓVIL

- La ENGH realizada en 1996 muestra que un trabajador/a que era jefe/a de hogar con título universitario completo, tenía un ingreso promedio mensual de bolsillo, actualizado a enero de 2014 por el IPC 9 provincias e IPCNu, de \$ 19.189,55.
- Esto le permitía afrontar todos sus gastos de consumo, de no consumo (concepto estadístico) y poseer una discreta capacidad de ahorro.

# SALARIO MÍNIMO, VITAL Y MÓVIL

- Dicho monto es una referencia y no necesariamente un horizonte propio. Esto es así por lo antes dicho: no existe ninguna entidad oficial que – haciendo honor al mandato constitucional – calcule periódicamente la expresión monetaria que torne operativo tal derecho consagrado.
- No obstante, es una referencia insoslayable frente a la existencia de otras de tenor cualitativo similar.

# IMPUESTO A LAS GANANCIAS

- Esto permite abordar debates en varias dimensiones:
  01. El salario no es ganancia sino su contrapartida social
  02. Si hay ingresos altos que poseen forma de remuneración salarial, debe debatirse que se considera salario y que se considera remuneración de otro tipo
  03. Las inequidades fácticas en la aplicación del impuesto privilegian al capital por sobre el salario

# IMPUESTO A LAS GANANCIAS

- Estas tres dimensiones, por cierto no abarcativas de la discusión sobre el tema, se entiende obedecen a distintas instancias de demanda, siendo la primera la de fondo y la tercera la más urgente.
- Por lo tanto a continuación se exponen los argumentos para disputar la tercera, la más urgente, enumerando algunos ejemplos:

# IMPUESTO A LAS GANANCIAS

- Los tramos y alícuotas aplicados son iguales para un trabajador en relación de dependencia que para un empresario que retira honorarios, percibe dividendos o percibe remuneraciones en su empresa.
- La inequidad está en el proceso de determinación de la remuneración: los trabajadores no cobran lo que quieren sino lo que acuerdan con sus empleadores, para el caso que existan instancias paritarias, de lo contrario están sujetas a la unilateral decisión de aquellos.
- Los empresarios fijan sus salarios, sus honorarios y sus dividendos sin instancias de negociación con nadie, con el único límite de la disponibilidad de dinero en las empresas o ciertas restricciones normativas fiscales



# IMPUESTO A LAS GANANCIAS

- Los trabajadores no eligen el momento del pago del impuesto a las ganancias, sufren una retención a cargo de su empleador en el momento en que perciben su salario.
- Los empresarios, excepto casos puntuales, eligen cuando y cuanto pagar, pudiendo utilizar planes de pago, lo cual en escenarios inflacionarios hace perder relevancia a los montos ingresados
- Adicionalmente, es frecuente que el efecto del impuesto a las ganancias sea sumado a los retiros, honorarios u otras especies de remuneración, a fin de esterilizarlo

# IMPUESTO A LAS GANANCIAS

- Las empresas pueden deducir de sus ingresos, a fines de determinar la base imponible del impuesto a las ganancias, la casi totalidad de los desembolsos que realizan.
- Los trabajadores sólo pueden deducir montos generales (mínimo no imponible y deducción especial) dentro de los cuales se presume están todos los desembolsos que necesita el trabajador para vivir

# IMPUESTO A LAS GANANCIAS

- Las empresas pueden deducir los alquileres
- Los trabajadores no lo pueden deducir. Incluso dentro de los trabajadores hay una inequidad insostenible en este sentido. Aquellos que pueden pagar una cuota hipotecaria para compra de vivienda pueden deducir hasta \$ 20.000 al año por intereses, en cambio los que no tienen ingreso suficiente para tal pago, no tienen derecho a deducir un concepto asimilable a ello: el alquiler de su vivienda

# IMPUESTO A LAS GANANCIAS

- Por último y dentro de las deducciones permitidas está el problema de los familiares total o parcialmente a cargo
- Si el familiar es hija/hijo no discapacitado se lo puede deducir hasta los 24 años. Si se trata de madre o padre, mientras vivan. Esto, siempre que tengan ingresos inferiores a \$ 690 o \$ 518 al mes para cada caso, o sea un monto irrisorio (para zona patagónica es algo mayor)
- Lo corriente es que un hijo con bajo ingreso reciba la ayuda de sus padres, lo mismo respecto de los viejos estén o no jubilados
- No sólo no es deducible esta ayuda (gasto de no consumo para la ENGH) sino que el ingreso podría estar gravado siendo que no lo “disfruta” el perceptor sino un familiar que probablemente por ausencia o insuficiencia de una política pública no tenga empleo ni ingreso pleno

# SALARIO E INFLACIÓN

- El argumento que hace descansar en los aumentos salariales ciertas presiones inflacionarias o alteración de los precios, es falso desde la óptica de lo económico.
- En todo caso muestra un límite: el que asume el capital, el que está dispuesto a aceptar manteniendo sus tasas de ganancia.
- Para el caso del empleador Sector Público el argumento es menos sutil, vinculado con los límites admisibles del gasto público, pero siempre entrelazado con otro argumento explícito o implícito: se necesitaría mayor recaudación y eso afectaría la competitividad y la estabilidad macroeconómica.

# SALARIO E INFLACIÓN

- Cuando el trabajador percibe un aumento salarial, es porque el dinero tiene presencia previa a tal aumento
- Nadie (público ni privado) otorga aumentos en base a préstamos de terceros, sino con dinero propio.
- Ello implica que en la economía no se produce una inyección de nuevo dinero sino simplemente un cambio de bolsillos
- El dinero sale del bolsillo del empleador y entra en el del trabajador

# SALARIO E INFLACIÓN

- Por qué razón el dinero en el bolsillo del trabajador crearía presiones inflacionarias y en el del empleador no lo haría ?
- Es en verdad una falacia que oculta un realidad incontrastable: la no disposición a alterar la distribución del ingreso
- Si bien es cierto que el incremento de dinero en el bolsillo del trabajador se destinará esencialmente a bienes y servicios de consumo masivo, los empleadores no tienen su dinero para almacenarlo sino para utilizarlos en bienes y servicios personales esenciales, suntuarios o simplemente para ampliar la escala de reproducción de sus empresas.
- Aún en el caso de ahorro por parte de los empresarios, tales dineros reingresan como circulante y son aplicados para consumo o producción por intermediación del sistema bancario. Algún otro lo usa para consumir o invertir pagando una tasa de interés.

# DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

- Limitar la demanda salarial a la recuperación del poder de compra, fruto de la existencia de procesos inflacionarios es – en el mejor de los casos y a nivel social – congelar la participación de los asalariados en la distribución del ingreso
- En el caso de una economía en expansión, la disputa limitada a tal recuperación implica un retroceso en la distribución del ingreso, sólo compensable hasta cierto punto por el aumento del empleo



# DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

- Por tanto limitar la discusión a porcentajes de inflación, es renunciar a la disputa del reparto entre trabajo asalariado y capital a nivel social