



## LA DISCUSION SALARIAL EN LA ARGENTINA ACTUAL

- *LA ESTRATEGIA OFICIAL DE ANCLAR SALARIOS*
  - *EL EXCEDENTE QUE NO SE QUIERE DISTRIBUIR*
  - *LA VULNERABILIDAD DE LOS INGRESOS*
  - *QUE PASÓ EN EL 2012? QUE SE PUEDE ESPERAR EN EL 2013?*
  - *SALARIOS, PRECIOS Y DOLARES: LOS DILEMAS DE UN MODELO AGOTADO*
- 

EQUIPO DE TRABAJO  
ANA RAMERI  
AGUSTINA HAIMOVICH  
MORA STRASCHNOY  
LAURA PACÍFICO

COORDINACION  
CLAUDIO LOZANO - TOMAS RAFFO

**Marzo 2013**

## Síntesis y Conclusiones

En el presente material se demuestra que:

- El Gobierno Nacional pretende ***anclar salarios a una tasa inferior a la inflación.***
- Se trata de una idea que pretende responsabilizar a los salarios del aumento de los precios, y constituye como tal una estrategia gubernamental ***Falaz, Regresiva y Peligrosa.***
- ***Falaz***, en tanto el movimiento de los precios responde a la falta de inversión (en calidad y volumen suficiente) y no al aumento de los salarios.
- ***Regresiva***, en tanto se pretende hacer pagar a los trabajadores la falta / déficit de los empresarios que no invierten
- ***Peligrosa***, en tanto al anclar salarios el Gobierno permite una mayor aceleración del tipo de cambio (de marzo 2013 a marzo 2012 el tipo de cambio oficial aumento un 16,5% anual, más del doble de un año atrás, donde aumentó un 7,6%) y un aumento de las tarifas de servicios públicos (que van del 20% al 80% según el servicio) que lejos de contener no hacen sino profundizar el proceso inflacionario.
- Según la información oficial del INDEC, cada trabajador en la Argentina produce un valor de \$71,50 por cada hora trabajada; mientras que se le paga en promedio solo \$20,80 por la misma hora. La diferencia de \$50,70 es el excedente económico que producen los trabajadores por hora trabajada y que es apropiado en primera instancia por los empresarios. ***Es este excedente económico el que puede distribuirse para aumentar sosteniblemente los salarios sin que se derive en aumento de precios.***
- Traducido en términos de la jornada laboral, cada trabajador en la Argentina en promedio trabaja durante 7 horas y 50 minutos por día (prácticamente 8 horas diarias). De las cuales el salario representa apenas 2 horas y 20 minutos; mientras que el excedente económico representa 5 horas y 30 minutos.
- Si se aumentara un 30% los salarios sin que se traslade a los precios, el salario por hora equivaldría a \$27 (en lugar de \$20,80) y el excedente empresario sería del \$44 (en lugar de \$50,7). En términos de jornada laboral, el salario representaría 3 horas de la jornada (en lugar de las 2 horas y 20 minutos) y el excedente representaría 4 horas y 50 minutos (en lugar de las 5 horas y media).
- Como se observa ***aumentar 30% los salarios sin aumentar precios significa que el salario valga 40 minutos más por día de lo que actualmente lo hace.*** Algo perfectamente posible a condición de que se pretenda distribuir realmente y no discursivamente el ingreso generado.

- El ejemplo anterior corresponde a la situación promedio de la economía argentina. No tiene en cuenta las diferencias en materia de regiones, sectores y tipos de empresa. Considerando las 500 empresas más grandes de la Argentina, según la información del INDEC; la situación es incluso aún más desigual a pesar de que en estas firmas el salario promedio es sustantivamente mayor que en el resto de la economía (de \$10.100 en promedio vs \$3.200).
- En las 500 empresas más grandes, la hora trabajada en promedio rinde \$267,63; mientras que la retribución por dicha hora trabajada es de \$64,75. Por ende, la diferencia de \$202,88 representa el excedente económico apropiado por estas grandes firmas. En términos de jornada laboral; el salario de los trabajadores de estas empresas representa 1 hora y 50 minutos (es decir 30 minutos menos que en el promedio de la economía) y el excedente empresario representa 6 horas de cada jornada laboral (es decir 30 minutos más que en el promedio de la economía).
- Para una Canasta de Consumo Familiar de \$7.318; el ingreso promedio actual es de \$3.707; es decir un 50% por debajo del valor de la Canasta. Más aún el 90% de los ocupados tiene un ingreso promedio por debajo del valor de dicha canasta. Este dato es *elocuente en señalar la absoluta necesidad de otorgar sustantivos aumentos salariales dado los bajos niveles vigentes del mismo.*
- Solo aquellos hogares compuestos por dos perceptores de ingresos que revisten la categoría de asalariado formal logran superar el valor de la Canasta de Consumo Familiar. Cualquier otra combinación de perceptores de ingresos (un registrado y otro no registrado; u otro cuentapropista) *presenta ingresos familiares por debajo del valor de la Canasta Familiar.*
- Esta es la razón por la que de cada 10 hogares, *6 no alcanza a cubrir la canasta familiar, 3 no cubren la canasta de pobreza y 1 no llega a cubrir siquiera la canasta de alimentos.*
- Al 2011 la tasa de pobreza afecta al 31,5% de la población, y la de la indigencia al 10,8%. Esta realidad es más intensa en el NEA y el NOA (donde la pobreza oscila entre el 40% y el 50%; y la indigencia entre el 14% y el 20%); así como también en la población menor de 18 años (donde la tasa de pobreza afecta al 47,4% y la indigencia al 17,2%).
- El bajo nivel salarial obliga a una permanente presión sobre el mercado laboral como modo de completar ingresos, que tiende a inhibir aumentos salariales sustantivos, al tiempo que reproduce de una manera deteriorada a la fuerza laboral, lo que no hace sino deprimir la productividad futura de la economía argentina y compromete la posibilidad de gestar mejores condiciones en la especialización productiva. *Se trata de una estructura económica que reproduce bajos salarios y nos condena a convivir con una porción significativa de la población sumida en la pobreza y a especializarnos en la exportación de recursos naturales.* Por ende, de lo que se trata es de gestar las condiciones de un *cambio estructural* de este tipo de ordenamiento económico.

- Durante el 2012 los salarios a nivel general crecieron un 24,5% anual; mientras los precios crecieron un 23,8%. Por ende, los salarios durante el 2012 *estuvieron estancados en términos reales* (en rigor un aumento del 0,5%).
- Considerando el poder adquisitivo del salario, esto es el poder de compra de los mismos con los precios correspondientes al período en que son percibidos; el salario durante el 2012 *presentó una caída del 1,4%*.
- En términos del Salario Mínimo Vital y Móvil, el aumento del 16,1% durante el 2012 se traduce en *una caída del 6,2% en el salario real y una reducción aún mayor, del 8,1% en el poder adquisitivo del mismo*.
- Si consideramos el aumento del Salario Mínimo del 7,7% fijado en Febrero del 2013 y se asume que hasta Junio del 2013 no habrá un nuevo aumento; en este caso la evolución real del Salario Mínimo incorporando los aumentos del 2012 y del 2013 será de *una caída real del 3,8% y una reducción de su poder de compra del 5,4%*.
- Claramente la fijación del Salario Mínimo por parte del Gobierno Nacional en el 2012 *adelanta el tipo de estrategia* que se pretende ensayar en términos de ingresos para el 2013: una *moderación en la demanda salarial que se transforma en una reducción del salario real y en una caída mayor de su poder adquisitivo*.
- En efecto, si durante el 2013 el Gobierno Nacional tiene éxito en fijar una pauta salarial del 20%; asumiendo la misma tasa de inflación que del 2012 (supuesto favorable dado el aumento de las tarifas y del tipo de cambio); *el salario real durante el 2013 se reduciría un 3% y su poder de compra un 5%*.
- Desde la salida de la Convertibilidad puede observarse 3 fases perfectamente diferenciadas en materia de ingresos y salarios:
- El año 2002, de caída del ingreso medio real en un 35% y una pérdida de 10 puntos porcentuales en la participación de la masa de ingresos totales de los sectores populares en el PBI (en efecto, representaba el 33,9% en el 2001 y cae a 23,3% en el 2002)
- El período que va del 2002 al 2006; donde los ingresos medios reales de los ocupados crecieron un 56,2% (y del 3,5% considerando el 2001) y la participación de la masa de ingresos totales de los sectores populares recuperó 5 puntos porcentuales (pasando a representar el 28,9% del PBI).
- El período posterior, que va del 2007 al momento actual, donde los ingresos medios reales crecieron un 15,5% y la participación en la masa de ingresos de los sectores populares en el PBI está estancada (28,7% en el 2012).

- Considerando todo el período 2001 – 2012, el ingreso medio real creció un 19,5% y la masa de ingresos de los sectores populares en el PBI cayó 5 puntos porcentuales (de 33,9% en el 2001 al 28,7% actual).
- Visto desde la ecuación empresaria, la historia de la post – Convertibilidad puede resumirse como ***una excelente recomposición del beneficio empresario en el 2002***; donde la caída del salario real en pesos se profundizó con el aumento del tipo de cambio que pulverizó el costo salarial en dólares; situación que comienza a revertirse a partir del crecimiento paulatino del salario real (fruto de la recomposición social de la primera etapa) y el atraso cambiario, llegando su punto de inflexión a partir del 2007; donde el tipo de cambio real alcanza los valores del 2001; mientras el costo laboral en dólares sigue creciendo. Situación que es parcialmente compensada con el aumento de los precios internacionales de las exportaciones
- En este marco, la respuesta empresaria es una aceleración inflacionaria que permite compensar el aumento en dólares del costo salarial sobre la base de congelar el costo salarial en pesos. Esta estrategia comporta un verdadero dilema: ***mientras más se apela al mecanismo inflacionario para hacer frente al aumento del costo salarial en dólares, más se atrasa el tipo de cambio.***
- Es una mala respuesta la que pretende el gobierno de anclar salarios y permitir una mayor aceleración del tipo de cambio, toda vez que el salario no es ancla inflacionaria y el tipo de cambio sí.
- Una vez más, y por otros caminos, vuelve a ser notorio ***los signos de agotamiento de un modelo que requiere un cambio estructural para hacer frente a los dilemas que tiene planteados.***

## El debate en la coyuntura

Como ya parece ser un clásico del inicio de año, el debate económico de la Argentina actual ubica al tema de la discusión salarial en un lugar central de la agenda pública. No es casualidad que así suceda, sino que es un efecto más del proceso inflacionario que desde el 2007 recorre la dinámica económica de nuestro país. Sin embargo, la discusión salarial del 2013 se presenta sustantivamente diferente a la de los años previos. En efecto, una serie de medidas gubernamentales le imprimen rasgos novedosos a lo que habitualmente se presentaba en la discusión paritaria, a saber:

- a) El 2012 es el primer año desde el 2001 donde se observa un estancamiento en el salario real (del 0,5%) y una caída en su poder de compra (-1,4%). Situación que se contraponen con el aumento real de los salarios del 4,5% del 2011 y del aumento del 3% en promedio del período 2007 – 2010.
- b) Los aumentos en las tarifas de los servicios públicos en transporte, gas, etc acaecidos a finales del 2012, que van del 20% al 80% según el servicio, reducen el poder de compra de aquellos que en el período aún no actualizaron sus ingresos. Se trata de una medida (el aumento de tarifas de servicios públicos) que no estaba presente en los años previos.
- c) La no actualización durante el 2012 del mínimo no imponible del impuesto a las ganancias de la 4ta categoría, como tampoco de las escalas del impuesto; al mismo tiempo que el congelamiento del tope de las asignaciones familiares durante el 2012, hizo reducir el ingreso nominal de bolsillo de una parte de los asalariados formales.
- d) El Acuerdo de Precios con las Cadenas de Supermercados para “congelar precios” de la canasta de alimentos por solo 60 días. Acuerdo de precios que hace abstracción del proceso de inercia inflacionaria que supone más de 6 años de inflación elevada, al tiempo que parece no percatarse del poder que presenta los grandes actores en cada mercado (entre ellos, pero no solo, los supermercados) que hicieron importantes remarcaciones de precios previo al acuerdo (como lo demuestra la aceleración inflacionaria de diciembre y enero) y opera como si no existiera el día 61 (es decir la reacción en los precios de los principales actores luego de caducado el acuerdo).

Resulta evidente que el deterioro en el poder de compra del conjunto de los ingresos que suponen las medidas de los puntos a) y b) -y principalmente de aquellos que discuten paritarias, puesto que están afectados por las dos medidas en simultáneo-; ***alientan demandas salariales superiores*** a las del 2012 con el afán de recuperar la caída real de ingresos que estas medidas suponen. Por otro lado, el supuesto<sup>1</sup> “congelamiento de precios en los alimentos” en los supermercados por un plazo acotado de 60 días, ***se presenta como***

---

<sup>1</sup> La escasa vocación por parte del Estado de hacer cumplir este “congelamiento” de precios se evidencia en el hecho de que ni siquiera se dispone de un listado de precios por producto que permita el control social de esta medida.

*un modo de pedir moderación en la demanda salarial.* De este modo, la coyuntura combina una creciente necesidad objetiva por aumentar salarios (dado el aumento de las tarifas, los impuestos y la inflación) y una gestión estatal que busca contener dicha demanda. Es verdaderamente sintomático que el plazo para la vigencia del “congelamiento de precios” sea de 60 días, dado que es prácticamente el tiempo que el gobierno espera que se cierran las negociaciones paritarias. Resulta claro que una vez que los salarios se acuerden, el congelamiento de precios se derrite y el permiso para futuras remarcaciones de precios está dado. *Es obvio que si esta estrategia tiene éxito, el resultado es una reducción en la capacidad adquisitiva de los ingresos de los ocupados, tal como ocurriera en el 2012.* Estamos en presencia así de una Estrategia Gubernamental que busca *anclar el salario* (fijándolo en una tasa que esté en línea o por debajo de la inflación) como un modo de intentar contener el proceso inflacionario, y cuya evidencia más notoria es el intento de que el salario docente no se fije por encima del 22%. Se trata de una estrategia que no puede caracterizarse sino como **Falaz, Regresiva y Peligrosa.**

**Falaz**, puesto que no es cierto que el problema inflacionario se origine en un aumento salarial, sino que el mismo es la consecuencia del déficit de inversión –en volumen y calidad necesario- para acompañar el crecimiento de la demanda. **Regresiva**, en tanto que al no asumir el problema de la inversión pretende descargar el costo de la misma sobre los salarios, haciendo pagar a los trabajadores, la falta de los empresarios; y **Peligrosa**, toda vez que al pretender anclar los salarios se permite acelerar la tasa de depreciación cambiaria (al pasar a convalidar aumentos en el dólar oficial, que de marzo del 2012 a marzo del 2013 aumentó un 16,5% anual al pasar de \$4,33 a \$5,05; cuando el año anterior el aumento en el mismo período fue del 7,6%; es decir menos de la mitad) y aumentar tarifas, que lejos de contener la inflación no hacen sino agravar el problema del aumento de precios.

Es para debatir esta estrategia que presentamos el siguiente material que busca aportar datos y reflexiones que permitan encarar una discusión de ingresos (y no solo salarios) distinta a la estrategia gubernamental en curso.

## Se puede aumentar los salarios sin que se produzca inflación?

Detrás del planteo oficial de que hay que tener moderación en la demanda salarial se esconde una afirmación, que por ser de corte neoliberal se la oculta bajo una presentación tramposa. La afirmación neoliberal escondida no es ni más ni menos que aquella que sostiene que “el salario produce inflación”.

Ahora bien, un solo ejercicio basta para demostrar la falacia de esta afirmación.

Consideremos el PBI que a finales del 2012, según la información oficial del INDEC fue de \$2.182.909 millones. Recordemos que el PBI es la expresión de la riqueza generada en el marco de los procesos productivos vigentes, cuya realización solo puede efectivizarse a través del *consumo de horas de fuerza de trabajo*.

Al mismo tiempo, según revela la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del propio INDEC, el total de horas trabajadas durante la semana fue durante el 2012 de 39 horas por ocupado. Lo que supone una jornada media de 7,50 minutos (prácticamente 8 horas diarias). Es decir, cada ocupado trabajó en promedio 1.872 horas durante el 2012, a razón de 8 horas por día, durante 48 semanas de 5 días cada una.

Si consideramos que el total de ocupados durante el 2012 fue de 16.318.671 y multiplicamos la cantidad de horas anuales promedio de cada ocupado, resulta que durante el 2012, se trabajaron nada menos que 30.548,6 millones de horas en el país.

Por ende, si dividimos el total de la riqueza producida en el 2012 - es decir el PBI de \$2.182.909 millones - por la cantidad total de horas trabajadas (es decir las 30.548,6 millones de horas) resulta que *cada hora trabajada supuso la producción de una riqueza de \$71,50*. Dicho de otro modo, lo que hemos realizado al dividir el PBI por las horas trabajadas es encontrar el *rendimiento en pesos de la hora trabajada*. Así resulta que cada hora trabajada en la Argentina del 2012 rindió en promedio nada menos que \$71,50. Ver cuadro N°1.

Cuadro N°1: PBI corrientes, horas trabajadas, total de ocupados y valor de la hora por ocupado. 2012

Variables	2012
PBI en millones	\$2.182.909
horas trabajadas por semana	39
horas trabajadas por año	1.872
Total ocupados	16.318.671
horas trabajadas por año en millones	30.548.6
Valor de la hora trabajada en el PBI	\$71,50

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales

Por otro lado, la propia EPH del INDEC informa que para el 2012 el ingreso promedio por ocupado fue de \$3.241. Si a este ingreso medio lo dividimos por la cantidad de horas



trabajadas en la semana (39) y consideramos la cantidad de semanas en el mes (4) , resulta que el **valor de la hora trabajada en promedio por el conjunto de los ocupados fue de \$20,7**. Ver cuadro N° 2.

Cuadro N°2: Ingreso promedio de los ocupados mensual, cantidad de horas trabajadas en la semana e ingreso horario.

Variables	2012
Salario promedio	\$3.241
horas trabajadas por semana	39
Valor de la hora trabajada en el Salario	20,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales

Resulta pues que tenemos 2 valores distintos para la hora trabajada por los ocupados.

Por un lado el **valor de la hora en relación con el PBI**, que es de \$71,50; y por otro, **el valor de la hora en relación con el ingreso percibido**: que es de \$20,80.

De un lado, **el rendimiento de la hora por ocupado** y del otro, **el precio pagado por dicha hora**.

Resulta claro, que la diferencia entre un valor y otro; entre lo que rinde la hora laboral y el precio que se paga por su uso, no es ni más ni menos, que el **excedente económico que se genera por hora** y que apropian en primera instancia<sup>2</sup>, los empresarios en su conjunto.

Por ende, siguiendo con nuestro ejemplo; mientras la fuerza laboral produce por un valor de \$71,50 en promedio por cada hora de trabajo; mientras se le paga en promedio \$20,80 por la misma; los empresarios se apropian de un excedente de \$50,70 por cada hora trabajada en promedio. Dicho de otro modo, **el excedente empresario por hora es casi 2,5 veces lo que se paga al trabajador**.

Transformando los valores monetarios en el equivalente de horas laborales, resulta que mientras que los ocupados trabajan en promedio 7 horas y 50 minutos por día, **su retribución, es decir el ingreso, representa apenas 2 horas y 20 minutos de lo que produce**. Por ende, el colchón que tienen los empresarios para aumentar sosteniblemente los salarios, **son las 5 horas y medias que componen el excedente que permanentemente apropian dadas las condiciones vigentes en materia distributiva**. Ver cuadro N° 3.

<sup>2</sup> No estamos teniendo en cuenta el peso de los impuestos sobre el PBI, de modo tal que no se considera la apropiación estatal de dicho excedente. No obstante conviene señalar que el sistema tributario local exhibe una importante regresividad, en tanto el 32,5% corresponde a impuestos indirectos (donde el IVA corresponde al 85% de estos impuestos), que permiten que los empresarios trasladen a los precios el efecto de la carga tributaria, lo que se traduce en una incremento de la carga tributaria hacia los trabajadores.

Cuadro N° 3: Ingreso promedio de los ocupados mensual, cantidad de horas trabajadas en la semana e ingreso horario.

Variables	2012
Valor de la hora trabajada en el PBI	71,5
Valor de la hora trabajada en el Salario	20,8
<b>Diferencia entre hora PBI y hora salario</b>	<b>50,7</b>
<b>Diferencia en %</b>	<b>243,9%</b>
Total de horas Trabajadas	7 horas y 50 min
Cuántas horas diarias de PBI se le paga al trabajador	2 horas y 20 min
Cuántas horas se queda el empresario	5 horas y 30 min

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales

Con los datos expuestos, puede afirmarse que si se aumentara un 30% los ingresos (y obviamente los salarios) sobre la *base de una distribución efectiva de lo generado en el proceso productivo*, resulta que de las 7 horas y 50 minutos trabajadas, el salario representaría apenas 3 horas, y los empresarios seguirían apropiando una parte mayoritaria (4 horas y 50 minutos). En términos de nuestro ejemplo, el salario medio debería ascender a \$4.213; producto de un aumento del precio del uso de la fuerza laboral a \$27, en lugar de los \$20 actuales. Mientras que los empresarios seguirían apropiando \$44 por hora trabajada. Es decir, *aumentar el 30% los salarios sin aumentos de precios supone que los trabajadores consiguen incrementar el valor de su fuerza laboral en un equivalente a 40 minutos adicionales, que serían resignados por los empresarios. De este modo, el salario representaría 3 horas de la jornada (en lugar de 2 horas y medias) y el excedente 4 horas y 50 minutos (en lugar de las 5 horas y 20 minutos)*. Algo perfectamente realizable si se tiene vocación de distribuir realmente, y no discursivamente, el ingreso generado.

Cuadro N° 4: Variables seleccionadas. Situación vigente vs Aumento del 30% sin traslado a precios

	Situación Vigente	Aumento del 30% de los salarios
PBI en millones	2.182.909	2.182.909
horas trabajadas por semana	39	39
horas trabajadas por año	1.872	1.872
Total ocupados	16.318.671	16.318.671
horas trabajadas por año en millones	30.548.6	30.548.6
Valor de la hora trabajada en el PBI	71,5	71
Salario Promedio	3241	4.213
Valor de la hora trabajada en el Salario	20,8	27
Diferencia entre hora PBI y hora salario	50,7	44
Cuántas horas diarias se le paga al trabajador	2 horas y 20 min	3 horas
Cuántas horas se queda el empresario	5 horas y 30 min	4 horas y 50 min

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales

Del mismo modo, hay que considerar que los datos expuestos corresponden a la situación promedio de la economía. En ella no se consideran las profundas heterogeneidades que en materia de sectores de actividad, regiones y tipo de empresas se observan en la economía argentina. No obstante si consideramos el caso de las grandes empresas el panorama es similar, aunque con niveles distintos a los expuestos para el promedio de la economía.

En efecto, en el Cuadro Nro 5 se presenta las variables económicas correspondientes a las 500 empresas más grandes que releva la Encuesta de Grandes Empresas (ENGE) del INDEC para el año 2011 (último dato disponible). En ella se observa que mientras el Valor Agregado fue de \$387.151,5 millones; la Masa Salarial equivalió a \$101.465,2 millones. Dado que hay 772.752 trabajadores y 500 firmas, los datos expuestos indican que el salario medio por trabajador fue de \$10.100,3 por mes; mientras que el excedente medio mensual fue de nada menos que de \$47.614.383,3 millones; de los cuales, descontando los impuestos, queda una utilidad neta media por firma de nada menos que de \$19.469.433,3.

Cuadro N° 5: Las 500 empresas más grandes del país. Variables seleccionadas. 2011

Variabales	2011
Valor Agregado bruto en mill	387.151,50
Masa Salarial en mill	101.465,20
Puestos de trabajo	772.752,00
Empresas	500,00
Salario medio	10.100,28
Excedente	285.686,30
Excedente medio mensual	47.614.383,33
Utilidad	116.816,60
Utilidad medio mensual	19.469.433,33

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales

Ahora bien, considerando la misma jornada laboral que el promedio de los ocupados (es decir 39 horas a la semana) resulta que el total de horas trabajadas en el año por los 772.752 trabajadores de las 500 empresas más grandes de la Argentina fue de 1.446,6 millones de horas. Dado el valor agregado de \$387.151,5 millones; resulta que cada hora laboral equivalió a nada menos que \$267,63. Sin embargo, a pesar de que el salario medio tiene un nivel muy superior al promedio (10.100 vs 3.200); la hora salarial equivalió a tan solo \$64,75. Dicho de otro modo; mientras cada hora laboral en las grandes firmas rindió por un equivalente a \$267,63; al trabajador se le pagó tan sólo \$64,75; siendo la diferencia de \$202,88 apropiada en forma de excedente por el promedio de las grandes firmas. Se trata de una diferencia entre el excedente y los salarios horarios de 313,4% (superior al promedio de la economía). Ver cuadro N° 6.

Cuadro N° 6: Las 500 empresas más grandes del país. Variables seleccionadas. 2011

Variables	2011
Valor Agregado bruto en mill	387.151,50
Puestos de trabajo	772.752,00
horas trabajadas en el día	7,80
horas trabajadas semanales	39
horas trabajadas anuales	1.872
Total horas trabajadas anuales en mill	1.446,59
<b>Rendimiento por hora</b>	<b>267,63</b>
<b>Salario horario</b>	<b>64,75</b>
<b>Rendimiento – Salario (excedente)</b>	<b>202,88</b>
<b>Excedente / Salario</b>	<b>313,4%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales

Traducido en horas, mientras en el promedio de la economía el trabajador recibe 2 horas y 20 minutos de retribución por una jornada laboral de 7 horas y 50 minutos; en las grandes empresas el trabajador recibe por la misma jornada laboral una retribución equivalente 1 hora y 50 minutos. *Es decir 30 minutos menos de retribución que en el promedio de la economía.* Por el contrario, en las 500 empresas el excedente representa 6 horas en lugar de las 5 horas y 20 minutos que representa para el promedio de la economía. *Es decir 30 minutos más de retribución que en el promedio de la economía.* Por ende se demuestra, que a pesar de que en las grandes firmas se pagan mejores salarios, en ella la distribución del excedente exhibe una pauta más regresiva que en el resto de la economía. Ver cuadro N°7.

Cuadro N° 7: Ingreso promedio de los ocupados mensual, cantidad de horas trabajadas en la semana e ingreso horario.

Variables	2012
Valor de la hora trabajada en el PBI	267,63
Valor de la hora trabajada en el Salario	64,75
<b>Diferencia entre hora PBI y hora salario</b>	<b>202,88</b>
<b>Diferencia en %</b>	<b>313,4%</b>
Total de horas Trabajadas	7 horas y 50 min
Cuántas horas diarias de PBI se le paga al trabajador	1 hora y 50min
Cuántas horas se queda el empresario	6 horas

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales

Es evidente de los datos expuestos que Argentina exhibe *capacidad económica suficiente para aumentar salarios sin que genere inflación a condición de garantizar un proceso de distribución efectivo del excedente generado en el marco de los procesos productivos vigentes.* Tan cierto, como que *detrás de la afirmación de que el salario genera inflación*

*está la decisión expresa, de parte de los empresarios y del gobierno, de no modificar la composición de la distribución del excedente generado.* Decisión que es tanto más inaceptable cuanto que se inscribe en un cuadro social donde los niveles de desigualdad observados son por demás significativos y sobretodo prima un cuadro de necesidad manifiesta. Punto éste al que nos abocamos en el próximo apartado.

### *Es necesario aumentar los salarios?*

Esta pregunta no puede responderse sin considerar, antes que las evoluciones nominales y reales del salario, el nivel que presentan los ingresos de los ocupados en relación con sus necesidades.

El siguiente cuadro es lapidario en demostrar **la insuficiencia de los ingresos que reciben los ocupados, en comparación con la canasta de consumo familiar promedio** que surge de la ENGH 96/97, actualizada por nuestra estimación de la pauta inflacionaria. Del cuadro surge que, actualmente, el 90% de los ocupados no alcanza a cubrir dicha Canasta, la cual a Septiembre 2012 valía \$7.318. De hecho, el ingreso promedio de los ocupados, de \$3.707 mensuales, se encuentra casi un 50% por debajo de dicho valor. En este marco, el 10 % de los ocupados (incluyendo patrones), que cubren el valor de la canasta, se apropia del 27,4% de los ingresos, obteniendo ingresos mensuales de hasta \$80.000 (valor posiblemente subdeclarado).

Cuadro N° 8: Ingresos medios de los ocupados según escala de ingresos de la ocupación principal. Comparación con canasta de consumo familiar. Tercer trimestre 2012.

Grupo decílico	Mínimo	Máximo	Media	% de la suma de ingresos	Comparación con Canasta de consumo familiar
1	\$ 50	\$ 800	\$ 515	1,4	-93,0%
2	\$ 800	\$ 1.500	\$ 1.162	3,1	-84,1%
3	\$ 1.500	\$ 2.000	\$ 1.793	4,8	-75,5%
4	\$ 2.000	\$ 2.500	\$ 2.276	6,1	-68,9%
5	\$ 2.500	\$ 3.000	\$ 2.919	7,9	-60,1%
6	\$ 3.000	\$ 3.900	\$ 3.423	9,2	-53,2%
7	\$ 3.900	\$ 4.300	\$ 4.022	10,8	-45,0%
8	\$ 4.300	\$ 5.000	\$ 4.815	13,0	-34,2%
9	\$ 5.000	\$ 7.000	\$ 5.993	16,1	-18,1%
10	\$ 7.000	\$ 80.000	\$ 10.151	27,4	38,7%
Ocupados con ingresos	\$ 50	\$ 80.000	\$ 3.707	100,0	-49,3%
Canasta de Consumo Familiar (a Septiembre 2012)					\$ 7.318
% de Ocupados que no llegan a cubrir la canasta					90,0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, ENGH 96/97 y pauta inflacionaria alternativa.

Sin embargo, es sabido que justamente la insuficiencia de los ingresos lleva a que en los hogares haya más de una persona laboralmente activa, con lo cual una comparación más realista debe tener en cuenta la existencia de dos receptores de ingresos en el hogar. Es por ello que en el Cuadro N° 9 exponemos cuatro ejemplos de hogares con ambos cónyuges ocupados, según categorías ocupacionales.

Cuadro N°9: Ingresos medios por parejas de ocupados según combinaciones de categorías ocupacionales seleccionadas. 2do trimestre 2012.

	Valores	Dispersión con respecto a la canasta promedio de consumo familiar
Dos asalariados registrados	\$ 8.676	25,4%
Un asalariado registrado y un cuentapropista	\$ 6.828	-1,3%
Un asalariado registrado y uno no registrado	\$ 6.136	-11,3%
Un asalariado no registrado y un cuentapropista	\$ 4.288	-38,0%
Canasta promedio de Consumo Familiar*	\$ 6.918	0,0%

\*El valor aquí presentado difiere del Cuadro N° debido a que aquí utilizamos el correspondiente a Junio 2012 para una mejor comparación con los ingresos, ya que la última base de microdatos de la EPH publicada corresponde al 2do trimestre de 2012.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC, ENGHE 96/97 y pauta inflacionaria alternativa.

De este modo se observa que *solo aquellos hogares donde ambos cónyuges son registrados cubren la canasta de consumo familiar, mientras que en aquellos donde hay al menos un cuentapropista o un asalariado no registrado, los ingresos son insuficientes en función de sus necesidades*. A modo de ejemplo, un hogar donde conviven un asalariado no registrado y un cuentapropista promedios, percibe ingresos que se encuentran casi un 40% por debajo de la canasta, situación que se agrava si ambos son asalariados no registrados.

Por ello, no es de extrañar que, como se presenta en el cuadro N° 10, que el promedio de ingresos de los hogares sea levemente inferior al precio de la Canasta de Consumo. Es más siendo precisos, puede observarse del que *el 60% de los hogares perciba un ingreso inferior a dicha canasta, el 40% por debajo de los \$4.200 en que está la canasta de pobreza para un inquilino, el 30% tenga ingresos inferiores a los \$3.500 en que se ubica la canasta de pobreza sin contar gastos de alquiler, y el 10% esté por debajo de los \$2.000 pesos en que está la canasta de indigencia*.

Cuadro N° 10: Distribución decilica del Ingreso Total Familiar según hogares. Relación con la canasta de consumo familiar. Tercer trimestre 2012.

Grupo decílico	3er trimestre 2012		
	% de la suma de ingresos	Media	Dispersión
1	1,8	\$ 1.284,8	-82%
2	3,3	\$ 2.359,5	-68%
3	4,6	\$ 3.253,8	-56%
4	5,7	\$ 4.103,7	-44%
5	7,1	\$ 5.045,6	-31%
6	8,6	\$ 6.158,8	-16%
7	10,5	\$ 7.519,8	3%
8	13,0	\$ 9.278,9	27%
9	16,6	\$ 11.866,5	62%
10	28,7	\$ 20.481,6	180%
<b>Hogares con Ingresos</b>	100,0	\$ 7.134,7	-3%
<b>Canasta de Consumo Familiar</b>		\$ 7.318,8	0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, ENGH 96/97 y pauta inflacionaria alternativa.

*Dado el bajo nivel salarial no es extraño que el cuadro de pobreza afecte al 31,5% de la población* al 2011. Se trata de 12.618.397 personas pobres. De estos, 4.329.751 (es decir el 10,8% de la población) son indigentes, es decir viven en hogares con ingresos por debajo del valor de la Canasta de Alimentos. Como da cuenta el cuadro N° 11, el mapa de la pobreza e indigencia es heterogéneo según regiones, siendo su incidencia mayor en el NOA y NEA donde la pobreza se ubica entre el 40% y el 50% de la población y la indigencia entre el 14% y el 20% de la misma) y es mucho menor en La Patagonia (con tasas de pobreza del 20% e indigencia del 7%). De todos modos, los datos expuestos en el cuadro N°11, es una situación de mínima ya que, como se demostrará en la sección siguiente, el 2012 es un año con caída en el salario real y su poder adquisitivo.

Cuadro N° 11: Pobreza e Indigencia según región. 4to trimestre 2011.

Región	Indigencia		Pobreza	
	Tasa	Población	Tasa	Población
<b>Total</b>	<b>10,8%</b>	<b>4.329.751</b>	<b>31,5%</b>	<b>12.618.397</b>
Gran Buenos Aires	9,4%	1.970.720	29,7%	6.240.654
NOA	13,9%	543.185	40,3%	1.579.803
NEA	21,1%	440.287	50,6%	1.057.971
Cuyo	12,0%	305.337	35,2%	895.250
Pampeana	10,5%	972.280	27,7%	2.562.954
Patagónica	7,3%	97.942	21,0%	281.764

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, Censo 2010, Actualización Metodológica 2006, Junta Interna ATE-INDEC y pauta inflacionaria alternativa.



Para finalizar este acápite conviene considerar que las tendencias presentes que se observan en el plano laboral traslada sus efectos no solo sobre el presente sino fundamentalmente sobre el futuro. En efecto, al considerar la situación de pobreza e indigencia en la población menor de 18 años, **resulta que el 47,4% de los menores viven en hogares pobres y el 17,2% en hogares cuyos ingresos están por debajo de la canasta de alimentos.** Por ende, cerca de la mitad de los pobres (en rigor el 46,4% de los mismos) son menores de 18 años. Este cuadro social, además de ser inaceptable en términos morales, supone la gestación de una fuerza laboral futura de baja calificación, lo que terminará redundando en una productividad futura de la economía local sumamente deteriorada; que no tendrá otro efecto sino el de inhibir la capacidad de nuestro sistema productivo de insertarse en los segmentos más dinámicos de la economía mundial. De este modo, **se cristalizará una ordenamiento económico que dilapida las energías disponibles de su fuerza laboral condenándola a una reproducción degradada y especializando a nuestra país en la provisión de recursos naturales.**

Cuadro Nº 12: Pobreza e Indigencia para población total y menores de 18 años. CBA y CBT. 4to trimestre 2011.

	Total Población	Menores de 18 años
Tasa de Indigencia	10,8	17,2
Población Indigente	4.329.751	2.124.936
Tasa de Pobreza	31,5	47,4
Población Pobre	12.618.397	5.850.119
Infantilización de la pobreza	46,4%	
CBA Familia Tipo (GBA-4to trim 2011)	\$ 1.935,6	
CBT Familia Tipo Propietaria (GBA-4to trim 2011)	\$ 3.462,0	
CBT Familia Tipo Inquilina (GBA-4to trim 2011)	\$ 4.262,6	

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, Censo 2010, Actualización Metodológica 2006, Junta Interna ATE-INDEC y pauta inflacionaria alternativa.

Como se observa los bajos niveles salariales suponen una presión permanente sobre el mercado laboral de parte del conjunto de integrantes de los hogares que funciona como barrera de contención para efectivizar mejoras en los ingresos de los hogares. **Este funcionamiento no se modificará sino es en el marco de un replanteo estructural sobre las condiciones que definen el ordenamiento económico de nuestro país.** Mientras esta tarea no se encare, no puede más que esperarse una reproducción deteriorada de la fuerza laboral que no hace sino deprimir la productividad futura de la economía y es la garantía de mantener elevados niveles de pobreza y privación.

### *Que pasó con los salarios en el 2012 y que puede esperarse en el 2013?*

El siguiente cuadro expone la evolución mensual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) según una pauta inflacionaria alternativa a la del INDEC intervenido, consistente en el promedio de los índices de cuatro direcciones provinciales de estadística<sup>3</sup>. De allí surge que, durante el año 2012, la variación de precios alcanzó el 23,8% anual.

Cuadro N° 13: Evolución del Índice de Precios al Consumidor según estimación Alternativa. Diciembre 2011-Enero 2013.

	IPC	Variación Mensual
Dic-11	100	-
Ene-12	102	1,5%
Feb-12	103	1,2%
Mar-12	106	2,9%
Abr-12	108	2,4%
May-12	110	1,8%
Jun-12	112	2,0%
Jul-12	115	2,2%
Ago-12	117	1,8%
Sep-12	119	1,8%
Oct-12	121	1,6%
Nov-12*	122	1,2%
Dic-12*	124	1,2%
Ene-13*	126	2,0%
Variación Dic-11/Dic-12	23,8%	

\*Proyección.

Fuente: Elaboración propia en base a CIEPP (IPC 4 Provincias: Chubut, Neuquén, San Luis y Santa Fe/La Pampa).

El Cuadro N°14 muestra la evolución nominal registrada según el Índice de Salarios difundido por el INDEC durante el año pasado. De allí surge que, a nivel general, los salarios crecieron un 24,5%, es decir, levemente por encima de la inflación. El Índice muestra, a su vez, una evolución diferencial entre los sectores: mientras los asalariados registrados incrementaron sus ingresos en un 24,8% promedio, los no registrados evidenciaron un incremento significativamente superior (33,5%), mientras los salarios del sector público apenas crecieron en un 17,8%.

<sup>3</sup> Chubut, Neuquén, San Luis y Santa Fe (hasta mayo 2012) luego reemplazada por La Pampa.

Cuadro N° 14: Evolución nominal del Índice de Salarios (INDEC) según sector. Año 2012.

Período	Sector privado		Sector público	Nivel general	
	Registrado	No registrado		Índice	Variación mensual (%)
Dic-11	100	100	100	100	-
Ene-12	101	103	100	101	1,0%
Feb-12	102	105	100	102	1,3%
Mar-12	104	108	101	104	1,6%
Abr-12	106	110	106	107	2,8%
May-12	110	111	106	109	2,3%
Jun-12	112	113	109	112	2,0%
Jul-12	115	117	110	114	2,6%
Ago-12	118	120	112	117	2,1%
Sep-12	119	122	114	118	1,3%
Oct-12	121	125	115	120	1,4%
Nov-12	124	129	117	123	2,3%
Dic-12	125	134	118	124	1,4%
Variación Año 2012	24,8%	33,5%	17,8%	24,5%	-

Fuente: Elaboración propia en base a Índice de Salarios de INDEC.

Sin embargo, para analizar el impacto que estos incrementos salariales tuvieron efectivamente en el nivel de vida de los asalariados, es necesario al menos estimar la evolución real de dichos salarios. De este modo, el Cuadro N° 15 expone la variación de los salarios, deflactada por el IPC alternativo. De allí resulta que *durante el 2012 el nivel general de los salarios se mantuvo prácticamente estancado (0,5%), al igual que el sector privado formal (0,8%),* mientras los privados no registrados presentan un incremento del 7,8%<sup>4</sup> y el sector público sufrió una reducción del 4,8%.

<sup>4</sup> El llamativo aumento del salario de los no registrados es analizado con más detalle en la sección siguiente donde se demuestran las inconsistencias de las mismas derivadas de la manipulación de las estadísticas oficiales

Cuadro Nº 15: Evolución real del Índice de Salarios (INDEC) según sector. Año 2012.

Período	Sector privado				Sector público		Nivel general	
	Registrado		No registrado		Índice	Variación mensual (%)	Índice	Variación mensual (%)
	Índice	Variación mensual (%)	Índice	Variación mensual (%)				
Dic-11	100	-	100	-	100	-	100	-
Ene-12	99	-0,7%	101	1,2%	99	-1,5%	100	-0,5%
Feb-12	99	0,1%	102	1,0%	97	-1,1%	100	0,0%
Mar-12	98	-1,4%	102	-0,5%	96	-1,6%	98	-1,2%
Abr-12	98	0,0%	101	-0,4%	98	2,4%	99	0,4%
May-12	100	2,0%	101	-0,7%	97	-1,7%	99	0,5%
Jun-12	100	0,0%	100	-0,4%	97	0,3%	99	0,0%
Jul-12	101	0,6%	102	1,6%	96	-0,9%	100	0,4%
Ago-12	101	0,2%	103	1,0%	96	0,3%	100	0,4%
Sep-12	100	-0,7%	103	0,1%	96	-0,4%	100	-0,5%
Oct-12	100	-0,2%	103	0,2%	95	-0,4%	99	-0,2%
Nov-12	101	1,2%	105	2,2%	96	0,1%	100	1,1%
Dic-12	101	-0,3%	108	2,3%	95	-0,4%	101	0,1%
Variación Año 2012	0,8%	-	7,8%	-	-4,9%	-	0,5%	-

Fuente: Elaboración propia en base a Índice de Salarios de INDEC y pauta inflacionaria alternativa.

Sin embargo, *aún la estimación del salario real peca de limitada*, en tanto no tiene en cuenta el período en el que los salarios son efectivamente percibidos (Ej: El salario de Enero se cobra en Febrero y por lo tanto debe considerar la variación de precios de ese mes). De esta manera, para distinguir la variación en el poder de compra de los asalariados, es necesario deflactar los salarios teniendo en cuenta esta pauta. El Cuadro Nº16 expone los resultados generados por la misma, *de lo cual surge que el nivel general de salarios vio una reducción en su poder de compra del orden del 1,4%*. Al desagregar por sectores, resulta que mientras los registrados del sector privado sufrieron una pérdida del 1,2% en su poder adquisitivo, los no registrados lo mejoraron en un 5,7%. Por su parte, el sector público enfrentó la situación más desfavorable, con una caída del 6,7%.

Cuadro N° 16: Evolución del poder adquisitivo de los salarios. Índice de Salarios (INDEC) según sector. Año 2012.

Período	Sector privado				Sector público		Nivel general	
	Registrado		No registrado		Índice	Variación mensual (%)	Índice	Variación mensual (%)
	Índice	Variación mensual (%)	Índice	Variación mensual (%)				
Dic-11	100		100		100		100	
Ene-12	98	-1,9%	100	0,0%	97	-2,7%	98	-1,7%
Feb-12	97	-1,5%	99	-0,6%	95	-2,7%	97	-1,6%
Mar-12	96	-1,0%	99	0,0%	94	-1,1%	96	-0,8%
Abr-12	96	0,7%	100	0,2%	96	3,0%	97	1,0%
May-12	98	1,8%	99	-0,9%	95	-1,8%	97	0,4%
Jun-12	98	-0,2%	98	-0,6%	95	0,1%	97	-0,2%
Jul-12	99	1,0%	100	2,0%	94	-0,5%	98	0,8%
Ago-12	99	0,1%	101	0,9%	94	0,3%	98	0,3%
Sep-12	99	-0,4%	101	0,3%	94	-0,2%	98	-0,2%
Oct-12	99	0,1%	102	0,5%	94	-0,1%	98	0,1%
Nov-12	100	1,2%	104	2,2%	94	0,1%	99	1,1%
Dic-12	99	-1,0%	106	1,6%	93	-1,1%	99	-0,6%
Variación Año 2012	-1,2%	-	5,7%	-	-6,7%	-	-1,4%	-

Fuente: Elaboración propia en base a Índice de Salarios de INDEC y pauta inflacionaria alternativa.

En el siguiente cuadro puede observarse lo ocurrido con el Salario mínimo, vital y móvil durante el 2012. Nominalmente, el SMVyM no tuvo más modificaciones el año pasado que el aumento implementado en Septiembre del 2012, cuando pasó de \$2.300 a \$2.670, esto es, un incremento del 16,1%. En términos reales, esta variación significó en realidad una reducción del 6,2%, que si tenemos en cuenta el poder adquisitivo se acentúa, llegando al 8,1%. De este modo, los \$2300 de Diciembre 2011, pasaron a ser \$2115 al finalizar el 2012, con aumento de por medio.

Cuadro N° 17: Evolución nominal, real y del poder adquisitivo del SMVyM. Año 2012.

	Evolución Nominal	Evolución Real	Evolución Poder Adquisitivo
Dic-11	2300	2300	2300
Ene-12	2300	2266	2239
Feb-12	2300	2239	2176
Mar-12	2300	2176	2124
Abr-12	2300	2124	2087
May-12	2300	2087	2046
Jun-12	2300	2046	2003
Jul-12	2300	2003	1968
Ago-12	2300	1968	1933
Sep-12	2670	2244	2210
Oct-12	2670	2210	2183
Nov-12	2670	2183	2156
Dic-12	2670	2156	2115
Variación Año 2012	16,1%	-6,2%	-8,1%

Fuente: Elaboración propia en base a MECON y pauta inflacionaria alternativa.

En lo que respecta a la proyección para el 2013, en Febrero de este año se ha aplicado un aumento nominal del 7,7% sobre el SMVyM, pasando el mismo de \$2.670 a \$2.875. Sin embargo, teniendo en cuenta la dinámica evidenciada por el Consejo del Salario Mínimo en los últimos años, es altamente probable que el SMVM no vuelva a incrementarse por lo menos hasta Junio del 2013. Con lo cual, proyectando la variación de precios para el primer semestre, teniendo en cuenta una inflación anual estimada en un 23,8%, es posible aproximarse a la evolución que presentará el SMVM al menos durante los primeros seis meses del año. Los resultados de dicha proyección se exponen en el Cuadro N° 18, de donde surge que *en términos reales el SMVM sufrirá una pérdida del 3,8%, mientras su poder adquisitivo se verá reducido en un 5,4%.*

Cuadro N° 18: Evolución nominal, real y del poder adquisitivo del SMVyM. 1er semestre 2013.

	Evolución Nominal	Evolución Real	Evolución Poder Adquisitivo
Dic-12	2670	2670	2670
Ene-13	2670	2618	2568
Feb-13	2875	2765	2714
Mar-13	2875	2714	2664
Abr-13	2875	2664	2616
May-13	2875	2616	2569
Jun-13	2875	2569	2525
Variación proyectada 1er semestre 2013	7,7%	-3,8%	-5,4%

Fuente: Elaboración propia en base a MECON y pauta inflacionaria alternativa.

Claramente la fijación del Salario Mínimo por parte del Gobierno Nacional en el 2012 *adelanta el tipo de estrategia* que se pretende ensayar en términos de ingresos para el 2013: una *moderación en la demanda salarial que se transforma en una reducción del salario real y en una caída mayor de su poder adquisitivo*

#### *Qué pasará con el salario en el 2013 si tiene éxito la estrategia oficial?*

Teniendo en cuenta que ha sido ampliamente difundida la intención oficial de establecer una pauta de aumento salarial nominal que no supere el 20%<sup>5</sup> para el año 2013, y considerando que nuestra proyección de inflación para el mismo año es del 23,8%, hemos realizado un ejercicio para estimar la evolución salarial, tanto en términos reales como de poder adquisitivo, si la pauta oficial lograra instalarse. Para ello, estimamos el salario promedio a Diciembre 2012, en tanto las últimas bases disponibles de la EPH corresponden al 2do trimestre de 2012, momento en el cual el salario promedio rondaba los \$3.459. En el Cuadro N° 19 puede observarse la actualización a Diciembre, basada en la evolución del Índice de Salarios para el mismo período, arrojando un salario promedio para fines de 2012 de \$3.861.

Cuadro N° 19: Estimación del salario promedio del total urbano a Diciembre 2012.

	Índice de Salarios (nivel general)	Salario Promedio (EPH)
Jun-12	100	3.459
Dic-12	112	3.861
Variación porcentual	11,6%	11,6%

Fuente: Elaboración propia en base a Índice de Salarios y EPH-INDEC.

<sup>5</sup> Si tomáramos en lugar del 20%; el 22% que pretende el gobierno en las paritarias docentes, el resultado no difiere sustantivamente

A partir de allí, proyectamos la evolución salarial del año 2013, suponiendo un escalonamiento del aumento del 20% a aplicarse en dos cuotas: 10% en Marzo y 10% en Junio. De este modo, el salario nominal pasaría de \$3.861 a \$4.247 en Marzo y a \$4.633 en Junio, valor en el cual se mantendría hasta finalizar el año. En *términos reales, estos incrementos se convierten en una reducción del 3%, mientras si consideramos el poder adquisitivo, la pérdida alcanza el 5%*.

Cuadro N° 20: Evolución salarial proyectada para el año 2013.

	Salario Nominal	Salario real	Poder adquisitivo
Dic-12	3.861	3.861	3.861
Ene-13	3.861	3.786	3.714
Feb-13	3.861	3.714	3.644
Mar-13	4.247	4.008	3.935
Abr-13	4.247	3.935	3.864
May-13	4.247	3.864	3.795
Jun-13	4.633	4.140	4.068
Jul-13	4.633	4.068	3.999
Ago-13	4.633	3.999	3.931
Sep-13	4.633	3.931	3.866
Oct-13	4.633	3.866	3.803
Nov-13	4.633	3.803	3.742
Dic-13	4.633	3.742	3.683
Variación 2012-2013	20%	-3%	-5%

Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, como los aumentos suelen producirse de manera escalonada, hay que tener en cuenta que aún en términos nominales la magnitud terminará siendo inferior al 20%. Esto queda claro en el Cuadro N° 18, que expone el incremento nominal considerando el promedio de todo el año 2013. De este modo, los \$3.861 de fines de 2012 aumentarán en promedio a \$4.408 durante el año 2013, es decir, un incremento nominal del 14,2%, significativamente inferior al 20% enunciado.

Cuadro N° 21: Evolución salarial promedio proyectada para el año 2013.

	Salario promedio
Dic-12	3.861
Promedio año 2013	4.408
Variación 2012-Promedio 2013	14,2%

Fuente: Elaboración propia.

Queda claro que la estrategia oficial busca repetir la historia del 2012 en materia de salarios: *ancla salarial como modo de ensayar una política anti-inflacionaria que*



*descarga sus costos sobre los trabajadores.* Historia que no arranca hoy sino que lleva ya un tiempo. Cuestión esta que abordamos en el siguiente apartado

### ***La dinámica del salario en la post-Convertibilidad: ¿Hay margen para más salario?***

El debate en torno a la funcionalidad del salario en la ecuación costo – beneficio empresarial y como componente de la demanda agregada en general permite también reavivar la relación –siempre tensa- entre salarios vs. inflación que en la presente coyuntura adquiere una importancia particular.

Desde el inicio de la gestión kirchnerista, antecedido por la megadevaluación que aniquiló el salario en términos internacionales, la recuperación de la actividad económica estuvo traccionada por la recomposición de la “competitividad” de los sectores transables de la economía. ***Competitividad que en el escenario de la salida de la crisis, no estuvo mediada por un cambio estructural***, sino por una recomposición del excedente apropiado por el capital ante señales favorables de precios y costos de la producción de bienes junto con un reacomodamiento del esquema de precios relativos cuyo costo supuso alcanzar niveles inéditos para la historia reciente en materia de desempleo, pobreza e indigencia.

Sobre esta base, el despegue de los sectores productivos se situó entre el tercero y el cuarto trimestre del año 2002 de la mano de una recomposición del empleo en primer lugar y del salario con posterioridad ***esperable debido a la intensidad recesiva del punto de arranque***. De esta manera, la recuperación del salario necesariamente se inserta en un sendero de crecimiento económico que, comienza a aparecer entonces, como una vicisitud inmanente o una contradicción propia de un proceso económico, ***cuya condición de existencia estuvo basada principalmente en la drástica reducción del salario real***. En este sentido cabe apuntar que la participación de la masa salarial en el PBI se reduce en tan sólo un año (2001 al 2002) un 33,5% y el ingreso real de los ocupados cae en 33,7%. En otros términos, ***este brutal ajuste producto de la mega devaluación siembra la semilla del crecimiento y recuperación de los ingresos de los trabajadores*** que, en el marco de un esquema económico que no destinó el excedente generado hacia la reformulación del perfil sectorial para avanzar en su diversificación y ampliación de la productividad, es decir ***sin cambio estructural***, muestra tensión en la resolución de la puja distributiva.

#### ***a) La trayectoria de los salarios en la post Convertibilidad***

A continuación presentamos tres cuadros que sintetizan a grandes rasgos la trayectoria recorrida por el salario durante el período que recorre la salida del régimen convertible hasta la actualidad.

Cuadro N ° 22: Evolución nominal y real de los ingresos medios laborales según categorías ocupacionales. En pesos. Diciembre 2001-Junio 2012.

Período	Cuenta Propia		Asalariados		Registrados		No Registrados		Total Ocupados s/ patrones		IPC
	Ingreso Nominal	Ingreso Real	Ingreso Nominal	Ingreso Real	Ingreso Nominal	Ingreso Real	Ingreso Nominal	Ingreso Real	Ingreso Nominal	Ingreso Real	
Dic-01	360	360	494	494	626	626	287	287	456	456	100,0
Dic-02	338	240	460	326	623	442	256	182	426	302	140,9
Dic-03	458	314	563	385	802	549	305	209	529	362	146,1
Dic-04	533	344	600	387	862	556	328	211	576	372	155,0
Dic-05	632	363	759	436	1.072	616	392	225	722	415	174,1
Dic-06	759	397	954	499	1.302	681	486	254	902	472	191,3
dic-07	1.041	433	1.237	514	1.620	674	652	271	1.185	493	240,4
dic-08	1.233	417	1.570	531	2.020	683	827	280	1.492	504	295,7
dic-09	1.426	420	1.866	550	2.375	700	960	283	1.759	518	339,5
dic-10	1.808	424	2.405	564	2.991	702	1.275	299	2.272	533	426,2
Dic-11	2.254	426	3.142	593	3.920	740	1.671	316	2.951	557	529,6
2do trim 12	2.490	418	3.459	581	4.338	729	1.798	302	3.241	544	595,2
Variación 2001-2006	111,1%	10,4%	93,0%	0,9%	108,0%	8,8%	69,2%	-11,5%	97,9%	3,5%	91,3%
Variación 2002-2006	124,8%	65,7%	107,4%	52,9%	109,0%	54,0%	89,9%	39,9%	112,0%	56,2%	35,7%
Variación 2006-2012	227,9%	5,4%	262,4%	16,5%	233,1%	7,0%	269,6%	18,8%	259,3%	15,5%	211,2%
Variación 2001-2012	592,2%	16,3%	599,6%	17,5%	593,0%	16,4%	525,5%	5,1%	611,2%	19,5%	495,2%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, IPC de Buenos Aires City, y CIEPP (IPC 4 Provincias: Chubut, Neuquén, San Luis y Santa Fe).

Cuadro N ° 23: Evolución de la masa de ingresos de los ocupados según categorías ocupacionales vs. Evolución del PBI corriente. Diciembre 2001-Junio 2012.

Período	Cuenta Propia	Asalariados	Registrados	No Registrados	Total Ocupados s/ patrones	PBI
dic-01	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
dic-02	94,7	97,8	95,2	107,3	97,2	135,0
dic-03	131,2	133,9	126,4	161,7	133,4	158,4
dic-04	153,8	154,1	146,2	183,5	154,1	187,0
dic-05	187,7	203,8	200,9	214,3	200,8	227,9
dic-06	221,3	261,7	264,4	251,7	254,2	279,0
dic-07*	289,9	348,3	355,6	321,2	337,5	381,5
dic-08*	348,5	453,1	467,8	398,6	433,7	489,2
dic-09*	434,1	536,6	563,6	436,5	517,6	568,9
dic-10*	524,9	713,9	753,8	566,0	678,9	728,7
dic-11	662,1	953,8	1004,4	766,1	899,7	922,8
2do trim 12	783,7	1041,4	1100,3	822,5	993,6	1174,5
Variación 2001-2006	121,3%	161,7%	164,4%	151,7%	154,2%	179,0%
Variación 2002-2006	133,6%	167,6%	177,7%	134,5%	161,5%	106,7%
Variación 2006-2012	254,1%	297,9%	316,1%	226,8%	290,8%	320,9%
Variación 2001-2012	683,7%	941,4%	1000,3%	722,5%	893,6%	1074,5%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, IPC de Buenos Aires City, y CIEPP (IPC 4 Provincias: Chubut, Neuquén, San Luis y Santa Fe).

Cuadro N° 24: Evolución de la masa de ingresos de los ocupados según categorías ocupacionales vs. Evolución del PBI corriente. Diciembre 2001-Junio 2012.

Años	Ocupados s/ Patrones	Trabajadores Rurales	Flujo de Ingresos en las AFJP's correspondiente a los trabajadores aportantes	Masa de Jubilac. Pensiones	Principales planes de transf. de ingresos	Masa de Ingresos de los sectores populares	PBI nominal	% Masa Salarial	% Masa de Ingresos Sectores Populares
Año 2001	66.216	3.555	2.631	11.733	1.361	85.496	252.063	26,3%	33,9%
Año 2002	59.700	3.140	1.161	11.150	3.967	79.117	340.249	17,5%	23,3%
Año 2003	76.873	3.700	1.767	12.985	5.698	101.023	399.270	19,3%	25,3%
Año 2004	92.035	3.940	2.445	15.832	6.262	120.514	471.464	19,5%	25,6%
Año 2005	114.844	4.669	3.079	17.864	6.411	146.867	574.351	20,0%	25,6%
Año 2006	162.505	5.729	4.103	23.744	6.960	203.041	703.286	23,1%	28,9%
Año 2007	215.707	7.604	5.412	40.478	8.495	277.696	961.681	22,4%	28,9%
Año 2008	277.241	9.556	9.872	51.656	10.714	359.039	1.233.157	22,5%	29,1%
Año 2009	330.865	10.982		65.580	15.596	423.022	1.433.922	23,1%	29,5%
Año 2010	433.943	14.536		82.354	24.603	555.436	1.836.700	23,6%	30,2%
4to tri 2011	575.106	18.872		112.832	28.082	734.892	2.326.082	24,7%	31,6%
2do tri 2012	635.123	20.096		153.930	39.525	848.674	2.960.470	21,5%	28,7%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, IPC de Buenos Aires City, y CIEPP (IPC 4 Provincias: Chubut, Neuquén, San Luis y Santa Fe).

La trayectoria salarial de la posconvertibilidad contiene 3 etapas diferenciadas estrechamente vinculadas con las características del proceso económico.

En primer lugar la brutal salida del régimen Convertible que supuso una caída real del ingreso medio de los ocupados cercana al 35%; y una pérdida de 10 puntos porcentuales en la participación de la masa de ingresos de los sectores populares en el PBI.

En segundo lugar, una fase asociada con la recuperación de la actividad económica, que va de mediados del 2002 hasta finales del 2006, en la cual el empleo y salarios tuvieron un crecimiento sostenido que posibilitaron la recuperación de la clase trabajadora en general a partir de la reconstrucción de la capacidad de compra del salario deteriorado luego de la crisis. De esta manera, el ingreso medio de los ocupados<sup>6</sup> a diciembre del 2006 creció un 112% respecto de diciembre del 2002; que considerando el crecimiento de los precios de la canasta de consumo del período del 35,7% significó un aumento real del 56,2%. La categoría de los trabajadores por cuenta propia vio crecer incluso por encima del promedio sus ingresos, alcanzando una recomposición del 65,4%. A su vez, en este mismo período, mientras la masa de ingresos de los ocupados creció un 161,5% -la correspondiente a los asalariados lo hizo en un 167,6%- el PBI creció por debajo, en un 106,7%. **Ambas**

<sup>6</sup> Sin considerar a la categoría de los "ocupados patrones".

*trayectorias conformaron un cuadro social con una situación de avance de los trabajadores y de los sectores populares en la puja distributiva, luego del brutal deterioro del 2002.* Este avance logra ubicar el ingreso medio de los ocupados apenas un 3,5% por debajo del 2001, al tiempo que la participación de la masa de ingresos de los sectores populares en el PBI se mantiene 5 puntos porcentuales por debajo del 2001.

La nueva fase encuentra en el año 2007 el punto de inflexión que conforme al agotamiento de las condiciones que habían iniciado el crecimiento de los años anteriores, configura un proceso económico signado por un ritmo inflacionario creciente –con tasas que oscilan entre el 20% y 25%- estancamiento en la generación de empleo y aumentos salariales acotados. De esta manera, en el período 2007-2012 el ingreso promedio de los ocupados creció en términos nominales incluso por encima de la etapa anterior (259,3% vs. 112%) pero que, ante un contexto de mayor inflación –en torno al 211,2% en el nuevo período- implicó apenas una recomposición del 15,5% del salario<sup>7</sup>.

De todos modos, aún dando por cierta la magnitud de recuperación real del ingreso de los ocupados en el período 2007-2012, la masa de ingresos total que percibe el conjunto de ellos creció en un 290,8% -la correspondiente a los asalariados en un 298%- al tiempo que el PBI fue superior, ascendiendo en un 320,9%<sup>8</sup>. En otros términos *la ampliación de la porción del excedente apropiado por el sector empresario vía mayores precios y aumentos de la productividad por medio del estancamiento en la generación de empleo<sup>9</sup>, es el correlato de un contexto de acrecentamiento de la explotación laboral.*

Otro modo de analizar las diferencias entre las 2 etapas que estamos señalando se puede observar en el siguiente cuadro.

---

7 Aquí cabe realizar una breve digresión respecto a la dinámica que asumió la evolución salarial del segmento informal: el cambio de etapa arriba mencionado coincide, no casualmente, con el inicio de la intervención del Poder Ejecutivo en el INDEC y por lo tanto, con la vigencia de la manipulación de una cantidad progresivamente mayor de los resultados que provee el sistema de estadísticas pública elaborados por el instituto. Los efectos de ello, además del resentimiento institucional, son en algunos casos conocidos por la mayor parte de la comunidad (como la subestimación del índice de precios al consumidor y con ello las tasas de pobreza e indigencia) pero en otros casos resultan ser inciertos y presentan mayores dificultades para poder detectarlos y más aún para poder ser atenuados por alguna alternativa, como en el caso de la posibilidad de disponer los índices de precios provinciales como una segunda opción al IPC-GBA. La consideración oficial de una magnitud de crecimiento nominal de casi 270% del salario informal al tiempo que el correspondiente a los asalariados registrados fue del 233% resulta por lo menos curioso puesto que corresponde afirmar que el segmento de trabajadores con menor poder de negociación y sin el amparo de la ley ha tenido una mejor performance salarial en un contexto de rendimientos sociales decreciente, que aquel segmento con mayores potencialidades para la organización en defensa de sus intereses. Por lo tanto, el crecimiento salarial del 15,7% en términos reales para el conjunto de los ocupados contiene un elemento que probablemente esté siendo sobreestimado.

<sup>8</sup> La evolución del PBI en el período 2007-2012 fue estimada de manera alternativa para atenuar el efecto de la subestimación del IPC en los valores corrientes del PBI. (Ver explicación metodológica en ANEXO).

<sup>9</sup> Ver Lozano, C.; Raffo, T.; Rameri, A.; Haimovich, A.; Straschnoy, M. (2012): “Boletín Estadístico – 2do Trimestre. Mercado laboral y Dinámica Distributiva”. IPyPP

Cuadro N° 25: Evolución promedio anual del excedente bruto de explotación. Período seleccionados. 1998 - 2012.

	Variación 2002/2006	Variación 2007/2011	Variación II Trim 2012
	<i>Crecimiento con Distribución</i>	<i>Crecimiento - desaceleración - con Ajuste</i>	<i>Estancamiento</i>
PBI	10,1%	7,8%	0,0%
Ocupados	6,3%	1,6%	0,1%
Productividad	3,1%	5,7%	-0,1%
Salario Real	14,1%	3,6%	0,1%
Excedente Bruto de Explotación	-7,0%	1,8%	-0,2%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, Cuentas Nacionales y pauta inflacionaria alternativa a partir del 2007 (Buenos Aires City hasta 2010 e IPC 4 Provincias en 2011)

En la etapa que va desde el año 2003 al 2006 el ingreso medio real de los ocupados creció (14,1% anual) por encima de la productividad (3,1% anual) lo que derivó en una caída del excedente bruto de explotación (que se redujo al 7% anual). Debe señalarse que si bien en esta etapa la tendencia del excedente bruto es a su reducción la misma convive con un período de expansión del nivel de actividad a tasas chinas (10,1% promedio) que permite ampliar la masa de beneficio empresario al tiempo que en términos de participación la misma se reduce. Situación que se observa en el Cuadro N° 26, donde se presenta tanto la magnitud del excedente como su evolución anual. Obsérvese que luego del brutal crecimiento el 56,8% del excedente en el 2002; este no deja de crecer en el período 2003 – 2006 aunque obviamente a una tasa considerablemente menor. También téngase presente que en el período 2003 - 2006 la tasa de inflación estuvo por debajo del 10% (salvo en el 2005, que fue del 12%), lo que supone un crecimiento real del excedente empresario.

Cuadro N° 26: PBI nominal, Masa de Ingresos de los Sectores Populares y Excedente. 2001 – 2006.

Años	PBI nominal (I)	Masa de Ingresos de los sectores populares (II)	Excedente (I) – (II)	Evolución anual del Excedente
Año 2001	252.063	85.496	166.567	
Año 2002	340.249	79.117	261.132	56,8%
Año 2003	399.270	101.023	298.247	14,2%
Año 2004	471.464	120.514	350.950	17,7%
Año 2005	574.351	146.867	427.484	21,8%
Año 2006	703.286	203.041	500.245	17,0%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

***A partir del año 2007, esta tendencia se invierte:*** La productividad crece (5,7%) por encima del ingreso real (3,6%) permitiendo la expansión del excedente bruto de explotación (1,8%). Las razones que la explican son básicamente dos: por el lado de la productividad su crecimiento es el resultado del estancamiento en la generación de empleo (apenas del 1,6%); y por el lado del ingreso real, la razón se encuentra en el efecto que sobre el mismo tuvo el crecimiento acelerado de los precios. ***Se trata de una etapa donde el crecimiento menor (7,8% anual) se compensa con una mayor desigualdad distributiva en favor del capital y a costas de los trabajadores.***

Por último, al observar lo sucedido el segundo trimestre de 2012, con respecto al mismo período del año anterior, se vislumbran los efectos de un ***nuevo escenario signado por el estancamiento en términos productivos:*** el PBI en términos reales se estanca, lo cual se conjuga con una leve caída de la productividad (-0,1%) y un ínfimo incremento del salario real del orden del 0,1%. En este contexto, el excedente apropiado por el capital se reduce levemente (-0,2%).

Realizando una lectura de todo el período post-Convertibilidad, el nivel promedio vigente de ingreso de los ocupados supera al correspondiente del año 2001 en un 19,5% en términos reales aunque con divergencias entre los distintos tipos de inserciones laborales, por ejemplo en el caso de los asalariados no registrados la recomposición es muy inferior apenas supera el año 2001 en un 5,1%. Pero también corresponde afirmar que a pesar de las recuperaciones salariales reales (según los casos más o menos acotadas) e incluso a pesar de haber transitado durante los primeros años una fase de avance de los trabajadores en relación a la apropiación del excedente, el saldo al año 2012 de la post-Convertibilidad denota un patrón distributivo tan o más regresivo que el del último año del régimen convertible (la participación de la masa de ingresos de los ocupados pasó del 33,9% al 28,7% del PBI producto de trayectorias de crecimiento del 893,6% y del 1.074% respectivamente). Incluso incorporando el grueso de los flujos de ingresos con destino a los sectores populares –jubilaciones y pensiones, planes sociales y trabajadores rurales- la participación en el PBI continúa por debajo de la existente en el año 2001 (28,7% vs. 33,9%).

***La conclusión obvia, es que más allá del aumento real de los ingresos, el retraso de los mismos respecto a la magnitud del crecimiento suponen la existencia de un excedente empresario en capacidad de financiar sosteniblemente, es decir sin esterilización inflacionaria, un aumento salarial que permita mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. La condición para que esto sea posible no es otra que la firme decisión estatal de distribuir realmente y no discursivamente el ingreso generado por los trabajadores.***

#### ***b) Salarios, Dólares y Competitividad.***

De todos modos cabe preguntarse la razón por la cual, desde diversos sectores, se insiste con la moderación de los aumentos salariales señalando el permanente temor por el abuso y el exceso de los mismos con una incidencia nociva en el proceso inflacionario.



La cúpula empresaria tiene aquí un rol central dada la capacidad de incidir en el rumbo macroeconómico del país y más aún en el presente modelo de acumulación puesto que ha acrecentado considerablemente su “influencia” en el período de la posconvertibilidad<sup>10</sup>. Si bien, en términos de inserción sectorial la elite económica no ha tenido cambios significativos –continúa asentada predominantemente en la producción de commodities agrícolas, hidrocarburíferos, mineros- ha acentuado su perfil exportador considerablemente<sup>11</sup>. La estrategia fundamentalmente exportadora e incluso el perfil fuertemente extranjerizado<sup>12</sup> de esta fracción del capital consolidó un ámbito de acumulación que traspasa las fronteras locales y que por lo tanto tiene en el dólar (en tanto moneda mundial) una variable central a la hora de evaluar su performance.

En este sentido, conviene evaluar al salario en el marco de la evolución de las variables que definen la rentabilidad y el comportamiento de este, el núcleo principal de la economía doméstica. Por ende, en el Gráfico Nro 1 presentamos la evolución del Índice de Precios Implícitos en el PBI, para considerar el costo laboral en pesos; el tipo de cambio (para considerar el costo salarial en dólares) y por último el precio promedio de las exportaciones.

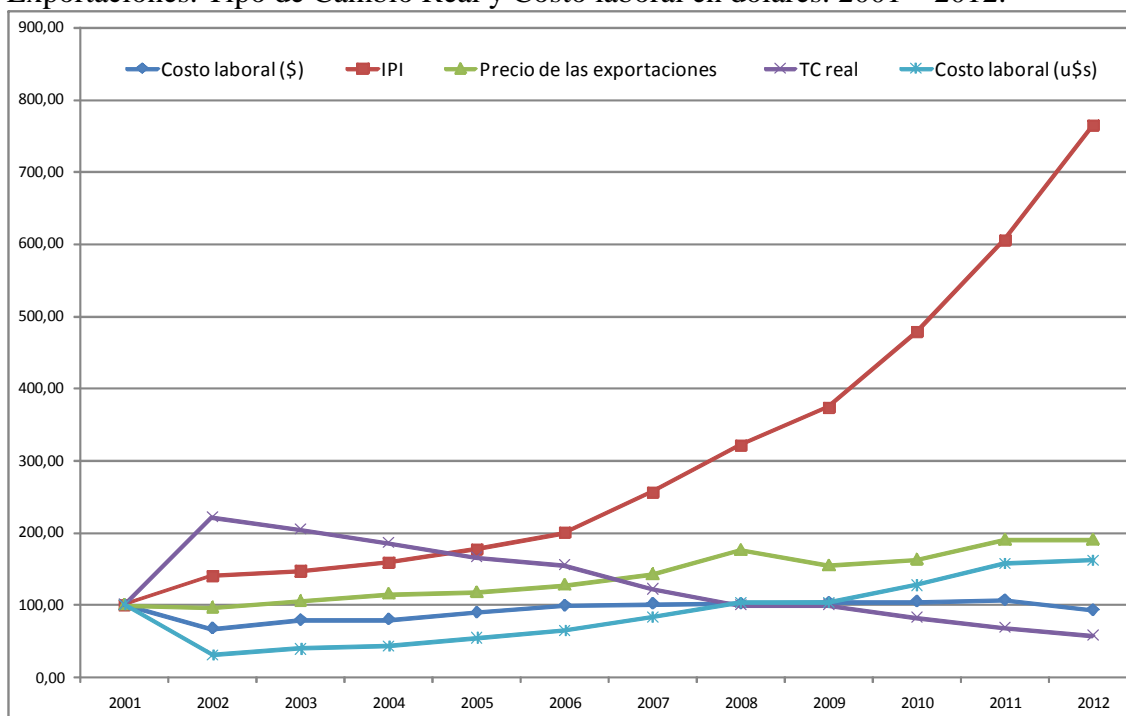
---

<sup>10</sup> Mientras en el año 1997 el coeficiente ventas de las 200 empresas más grandes / PBI era del 31,6%, en el año 2011 fue del 51,9%.

<sup>11</sup> Al año 2010 sólo 30 firmas concentraban el 57% del total de exportaciones.

<sup>12</sup> Al año 2011 el 73,1% de la facturación de las 200 empresas líderes era realizado por firmas cuyo accionista principal reside en el exterior.

Gráfico N ° 1: Costo laboral en pesos. Índice de Precios Implícitos en el PBI. Precios de las Exportaciones. Tipo de Cambio Real y Costo laboral en dólares. 2001 – 2012.



Costo laboral en dólares: salario nominal en pesos sobre TC nominal.

Costo laboral en pesos: salario nominal en pesos sobre IPI

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MECON

En el cuadro Nro 27 presentamos los datos que están presentados en el Gráfico Nro 1 para una mejor comprensión del mismo.

Cuadro N °27: Costo laboral en pesos. Índice de Precios Implícitos en el PBI. Precios de las Exportaciones. Tipo de Cambio Real y Costo laboral en dólares. 2001 – 2012.

	Costo laboral (\$)	IPI	Precio de las exportaciones	TC real	Costo laboral (u\$s)
2001	100,00	100,00	100,00	100,00	100
2002	66,84	139,76	96,18	221,37	30,20
2003	79,03	146,78	105,30	204,07	38,73
2004	79,64	158,61	115,30	186,39	42,73
2005	89,33	177,24	117,33	165,35	54,03
2006	99,02	199,77	127,41	154,76	63,98
2007	101,44	256,19	142,31	121,85	83,25
2008	101,95	320,92	175,87	98,80	103,19
2009	103,37	373,17	154,22	99,93	103,45
2010	104,24	477,99	162,68	82,01	127,10
2011	106,90	605,35	189,84	68,07	157,05
2012	93,07	763,69	190,14	57,55	161,71

Fuente: Elaboración propia en base a datos del MECON

Como puede observarse del gráfico, la primera variable que crece sustantivamente en el 2002 es el tipo de cambio real; que prácticamente duplica su valor en un año como fruto de la maxi-devaluación. Desde el 2002 en adelante, el tipo de cambio real comienza a apreciarse, esto es, a crecer por debajo de los precios internos; situación que se profundiza a partir del 2007 con el aceleramiento del ritmo inflacionario, llegando al año 2010 a ubicarse por debajo de los niveles del 2001. Al mismo tiempo; ***el costo salarial en dólares sigue una evolución inversa al tipo de cambio***: cae sustantivamente en el 2002; permitiendo la ampliación de la masa de beneficio empresario; para aumentar lentamente hasta el 2006; y acelerar su crecimiento a partir del 2007; principalmente en los años 2010 – 2011. En este marco, es notorio como el costo laboral en pesos que se había reducido en el 2002; y a partir de allí crece hasta el 2006; a partir de dicho año se estanca e incluso se reduce en el 2012. Por otra parte, esta situación convive con un aumento del precio de los productos exportados, que se inicia en el 2006 y se profundiza en el período 2007 – 2008; y más allá de las oscilaciones del 2009, mantiene un importante incremento en el período 2010 – 2012.

De los datos expuestos, puede afirmarse que la salida de la Convertibilidad implicó una importante devaluación de la moneda local con el consiguiente efecto en la disminución del costo laboral en dólares y su impacto en los precios locales. Así el escenario post-devaluación producto de un contexto de alza de precios y recomposición de la demanda agregada (interna y externa) permitió internalizar, especialmente a la fracción concentrada del capital, márgenes extraordinarios de rentabilidad (véase la diferencia entre el tipo de cambio real y el costo laboral del gráfico). Es precisamente en este período signado por elevadas tasas de crecimiento en el que el salario comienza a recuperar los niveles deteriorados del escenario de crisis, creciendo a un ritmo superior a la tasa de devaluación, ***lo cual llevó a un sostenido crecimiento del costo salarial en dólares que al 2006 alcanza los niveles del 2001; y continúa su expansión al ritmo del atraso cambiario***. En este marco, dada la capacidad de incidir en los precios de los agentes económicos que operan en los sectores más dinámicos de la economía en los que predominan estructuras de mercado oligopólica, se observa un congelamiento del costo laboral en pesos en el mismo período.

De aquí una primera conclusión: ***frente a la desarticulación del esquema macroeconómico que se observa a partir del 2007; cuyos emergentes son el proceso inflacionario en términos sociales y el retraso cambiario en la ecuación de las principales firmas; el dispositivo que encuentra el capital concentrado es acelerar la inflación como modo de licuar el costo laboral en pesos ante el incremento del costo laboral en dólares***. En este sentido, el aumento de los precios internacionales de las exportaciones<sup>13</sup> permite compensar en parte el aumento del costo laboral en dólares; pero no detiene el proceso de congelamiento y caída del costo laboral en pesos.

La dinámica expuesta presenta un dilema: ***si la aceleración inflacionaria es el modo de hacer frente al aumento del costo laboral en dólares; la misma implica a su vez un mayor***

---

<sup>13</sup> Para situar ejemplos desde el 2007 al 2012 el precio de Pellets de Soja creció un 420%, de girasol 147%, semillas de soja 140% y aceite de soja 127%, valores muy superiores a la etapa anterior

**deterioro del atraso cambiario.** En síntesis se trata de un movimiento de precios, salarios y tipo de cambio que produce 3 efectos simultáneos:

- Salario real estancado o creciendo levemente en el margen, dado el aumento de los precios minoristas
- Costo salarial en pesos congelado, dado el crecimiento de los precios internos
- Costo salarial en dólares crecientes dado el atraso del tipo de cambio.

En concreto, la “competitividad nominal”, es decir basada exclusivamente en señales de precios que motoriza el proceso de valorización de los sectores más importantes y de mayor dinamismo de nuestra estructura económica lleva consigo su *trampa mortal* y siembra las condiciones para su agotamiento y puesta en crisis. El problema de fondo no tiene que ver con la posibilidad de hacer uso de las señales de precios para incidir sobre la actividad productiva *sino que las mismas resultan insuficientes para hacer frente a la desarticulación del esquema macroeconómico.* Por lo tanto, las lecturas de las nominalidades, esto es de los salarios, de los precios, del tipo de cambio, etc. no pueden realizarse sin una mirada general y lo más integradora posible que ineludiblemente incluya el plano de lo real. En otros términos, es cierto que observando sólo la evolución del salario el mismo creció en dólares siendo que al año 2012 se encuentra un 61,7% por encima del año 2001 -experimentando un crecimiento del 53% en tan sólo dos años del 2009 al 2011- pero en ese período también crecieron los precios internos de la economía de manera tan acelerada que el costo laboral en pesos se mantuvo constante.

Resulta claro que el Gobierno pretende resolver este dilema sobre la base de anclar salarios y permitir la paulatina devaluación del tipo de cambio. En rigor se trata de una estrategia que busca recomponer márgenes en dólares en las principales firmas a costa de un deterioro del poder de compra de los salarios, y en un contexto donde en lugar de contener la inflación, este dispositivo no hace sino acelerarlo. Resulta claro que el simple expediente de la modificación del tipo de cambio nada ayuda a resolver los problemas económicos y sociales que están planteados, en tanto sólo repetirán la historia conocida del período 2002 – 2006, esto es: ***brutal ajuste sobre la sociedad para financiar una nueva apropiación de excedentes por parte del capital concentrado.*** De fondo la estructura económica, el perfil de especialización productivo, la presencia de estructuras concentradas en mercados estratégicos, en la matriz distributiva ***no ha sufrido cambios significativos.*** Esto es, en el plano de lo real todo continúa a pesar del “revuelo” acontecido en lo nominal en el período de la posconvertibilidad. ***Son estas cuestiones estructurales las que están por detrás del déficit de inversión que exhibe la economía, y que se pretenden ocultar bajo la falsa y malintencionada idea de que el salario genera inflación.***

## ANEXO

### Estimación Alternativa del PBI: Explicación Metodológica

En el siguiente cuadro se observa la evolución del PBI nominal y real, según el INDEC y según nuestra estimación alternativa. Hemos tomado los valores correspondientes a los 4tos trimestres de cada año (con excepción de 2012, ya que la información necesaria aún no está disponible), de modo tal de contrastarlos con la masa salarial que surge de la EPH correspondiente a los mismos períodos.

Para llegar a nuestra estimación, partimos de determinar el valor del PBI real y a partir de allí calcular el PBI nominal. La evolución del PBI a precios constantes fue estimada para el período 2008-2011 a partir del promedio de las estimaciones difundidas por las consultoras especializadas (Bein, Melconian, Fiel y Econométrica). Como no hay estimaciones alternativas para el año 2007, mantuvimos la relación entre la tasa publicada por el INDEC y el promedio de las consultoras, vigente al año 2011. Para el año 2012 utilizamos la tasa publicada por Bein (1,3%). A partir de obtener el valor del PBI real anual, inferimos para cada año el valor del 4to trimestre manteniendo la relación entre ambos valores que surge del INDEC.

A fin de calcular el PBI nominal, realizamos una estimación alternativa del Índice de Precios Implícitos, teniendo en cuenta la influencia que sobre el mismo genera la manipulación del IPC. Para ello, promediamos la relación entre el IPC y el IPI registrada en los años 2005 y 2006, y la mantuvimos constante para los años de la intervención. De esta manera, aplicando nuestro IPC alternativo, inferimos el IPI para el período 2007-2012. Con la serie del IPI alternativo, y a partir de nuestra estimación del PBI real, calculamos el PBI nominal para los 4tos trimestres, que se expone a continuación.

Cuadro Nº 1: Evolución nominal y real del PBI según INDEC y según estimación propia. 2006-2012.

	INDEC				Estimación Propia			
	PBI a precios corrientes (4tos trimestres)	Variación Interanual	PBI a precios de 1993 (4tos trimestres)	Variación Interanual*	PBI a precios corrientes (4tos trimestres)	Variación Interanual	PBI a precios de 1993 (4tos trimestres)	Variación Interanual*
2006	703.286	-	347.579	-	703.286	-	347.579	-
2007	906.115	28,8%	379.200	9,1%	961.681	36,7%	370.621	6,6%
2008	1.077.896	19,0%	394.565	4,1%	1.233.157	28,2%	379.377	2,4%
2009	1.224.704	13,6%	404.861	2,6%	1.433.922	16,3%	376.345	-0,8%
2010	1.579.098	28,9%	442.209	9,2%	1.836.700	28,1%	408.762	8,6%
2011	1.958.890	24,1%	474.415	7,3%	2.326.082	26,6%	428.383	4,8%
2do tri 2012	2.273.162	16,0%	479.966	1,2%	2.960.470	27,3%	433.952	1,3%

\*Las variaciones interanuales que figuran en este cuadro modifican su magnitud, si bien no su tendencia, cuando en lugar de los 4tos trimestres se toma el año. Por ejemplo, en 2009, la variación interanual tomando el PBI anual alternativo, es del -2,5% en lugar del -0,8%.

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, pauta inflacionaria alternativa y estimaciones de consultoras seleccionadas.