

Inflación, subidas salariales y negociación colectiva



Junio 2022

¿Hablamos?

María Eugenia Guzmán

Socia del área de Derecho Laboral
en PwC Tax & Legal
eugenia.guzman.lopez@pwc.com

Miguel Rodríguez-Piñero

Senior Counselor del área de
Derecho Laboral en PwC Tax & Legal
miguel.rodriguez_pinero.royo@pwc.com

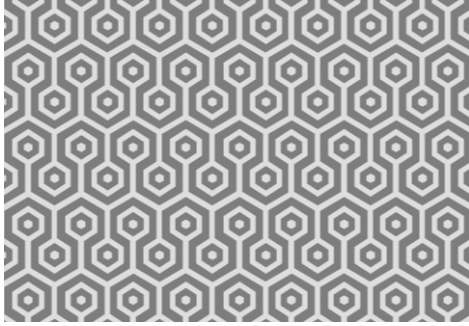
Las dos preguntas que empresas, trabajadores y autoridades se vienen planteando desde hace tiempo son: ¿Se acabará trasladando la inflación a los salarios? ¿Qué papel jugará en ello la negociación colectiva? La duda es mayor desde que el diálogo social para tratar de llegar a un pacto de rentas ha fracasado. Sin este acuerdo, que pretendía dar una respuesta concertada a las tensiones inflacionistas que venimos sufriendo por diversas causas, surge la duda sobre si los salarios acabarán por verse afectados.

La respuesta a esta duda es "probablemente sí, pero con matices". Una inflación de estas dimensiones debe paliarse respecto a la capacidad adquisitiva de los trabajadores, pero el alcance de este impacto debería ser moderado para evitar **entrar en un bucle inflacionista insostenible**: las empresas se ven forzadas a subir salarios de forma dramática, por lo que deben elevar los precios de sus bienes y servicios para no entrar en pérdidas, por lo que nuevamente los consumidores pierden poder adquisitivo.

En ese sentido, las organizaciones empresariales y las autoridades deberían **hacer una importante labor didáctica**

para evitar que los incrementos salariales sean equivalentes al IPC. Aprendamos de errores propios y ajenos. Recordemos por ejemplo cuando existía en Italia la scala mobile, que suponía la vinculación automática entre salarios e IPC, **sin necesidad de negociación** y cuyo nefasto resultado llevó a su supresión hace ya varias décadas.

En todo caso, para elucubrar sobre el qué será de los incrementos salariales, es importante tener en cuenta en qué ámbito se van a tratar con carácter general las subidas, pues de la palanca negociadora de los sujetos intervinientes dependerá en gran medida el resultado. En ese sentido, al haberse roto la mesa de diálogo existente a nivel nacional, esta materia se dirimirá esencialmente en la **negociación colectiva sectorial**, pues la reforma laboral ha atribuido mucho mayor protagonismo a la misma y ha erradicado la prioridad aplicativa del convenio de empresa en materia salarial. En tiempos como éstos, la negociación sectorial puede conseguir mejores condiciones económicas para los trabajadores que la empresarial, al combinar **mejor organización con mayor capacidad de presión**, con un potente posicionamiento en los medios y con el respaldo de un gobierno afín.



Así pues, se dirimirá en cada mesa sectorial si se produce la traslación a los salarios de la inflación (de forma correlativa o moderada) o si se eterniza o incluso se rompe la negociación porque las posturas son irreconciliables.

En este segundo caso, la parte sindical saldría aparentemente perdiendo, pues se mantendría vigente en ultraactividad el convenio anterior, con la consiguiente congelación salarial. No obstante, la parte empresarial se enfrentaría a mayor conflictividad social y no podría resolver cuestiones acuciantes reservadas al convenio sectorial como por ejemplo, la regulación de aspectos del contrato fijo discontinuo.

En esta tesitura, la dialéctica abierta se resolverá normalmente atendiendo a la mayor o menor capacidad de presión sindical del sector en concreto y a la mayor o menor vulnerabilidad de las empresas del mismo al conflicto social y a la huelga. Se da la circunstancia además de que comienza la temporada de verano, crucial en sectores fundamentales de nuestra economía.

Otros dos factores pueden tener su impacto en el tema que nos ocupa, en el

sentido de alimentar la presión para el incremento salarial. Por un lado, las dificultades que hay en algunos sectores de actividad **para encontrar el talento** con las capacidades que las empresas están necesitando. Por otro lado, hay un elemento cultural, de estado de opinión generalizado en la sociedad, que tiene muy presente cómo **el alza generalizada de los precios está afectando a las familias**.

La otra cara, la de las empresas y sus acuciantes problemas, no está siendo tan visible. Por ello, insistimos en la importancia de una labor didáctica y mediática que conciencie a la sociedad del sufrimiento que se está padeciendo por nuestro tejido productivo, que no podrá sobrevivir a incrementos salariales desorbitados.

En definitiva, parece que la inflación tendrá cierto efecto en nuestros salarios como fruto en gran parte de la negociación colectiva. Ahora bien, nuestra responsabilidad como sociedad es que ese efecto **sea moderado y asumible**.