

Inflación: los culpables de siempre §

Los salarios y la inflación.

Distintos analistas han comenzado a alzar voces de alarma ante los aumentos salariales. Sostienen que el año entrante es electoral y que el gobierno no debería dejarse llevar por políticas populistas. En su lugar, debería tomar una actitud responsable y contener las demandas salariales a los efectos de prevenir posibles brotes inflacionarios.

El informe de octubre de la consultora SEL¹ aporta datos para el análisis y fundamento de este tipo de discursos, cada vez más frecuentes entre los economistas. Según este boletín, los costos laborales medidos por el índice de costo laboral unitario no sólo habrían aumentado en el 2006 sino que –incluso– se estarían ubicando en los niveles anteriores a la crisis². De hecho, los datos presentados arrojan un aumento del costo laboral unitario del orden del 9,3% anual para el primer semestre de 2006, consecuencia de que –tal como ensaya SEL– el costo laboral real haya aumentado a la par que caía la productividad. La contrapartida de este aumento en los costos laborales es una disminución en la rentabilidad empresarial, producto de la combinación de aumentos salariales y controles de precios. Sin embargo –sostiene el informe– estas tendencias son contradictorias:

“los objetivos de alto crecimiento del consumo por la vía de la masa salarial y el mantenimiento simultáneo de una baja inflación, resultarán progresivamente conflictivos”, en la medida en que la rentabilidad no tenga más margen para descender. Y este parecería ser el escenario, dado que –siempre según el informe– los costos laborales están en los niveles registrados antes del derrumbe de fines de 2001. De esta forma, los aumentos en los costos serán trasladados a los precios y, “naturalmente”, tendría lugar una escalada inflacionaria. Para evitar este desenlace, el gobierno debería hacer a un lado su demagogia y permitir aumentos salariales sólo en la medida en que fueren acompañados por aumentos proporcionales en la productividad. Así, se dejarían inalterados los niveles de rentabilidad de los empresarios, de modo de evitarles la desagradable necesidad de tener que aumentar involuntariamente sus precios.

A continuación, analizaremos los distintos puntos de vista desde los cuales puede cuestionarse este falaz razonamiento, ampliamente difundido en medios de prensa, informes de divulgación y documentos académicos del *mainstream* político-económico.

Cuestionamientos metodológicos.

En primer lugar, cabe cuestionar el origen de los datos utilizados. Para calcular el costo laboral real se usan los datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP), es decir, los datos del empleo registrado. Realizar estimaciones a partir de estas cifras es absolutamente inadecuado en una economía cuyas tasas de empleo no registrado son del orden 41,8% (sin contar los planes de empleo). Al extrapolar al conjunto de los asalariados los costos laborales del sector formal se comete una sobrestimación del costo labo-

ral unitario total. Hacerlo, implica asumir alguno o algunos de los supuestos que se desarrollan a continuación.

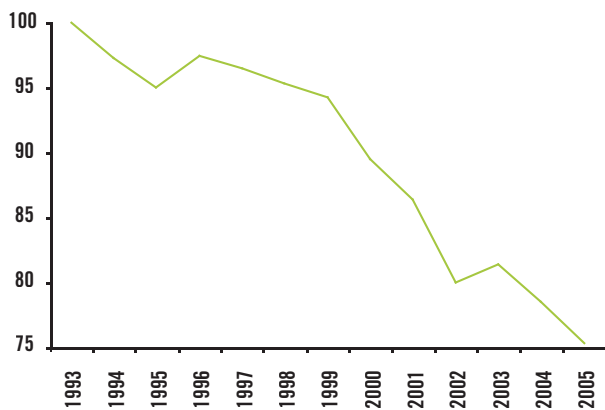
El primero de los supuestos sostiene que la evolución de los salarios del sector formal es análoga a la del sector informal. Basta observar el Gráfico N°1 para corroborar su falsedad. La remuneración de los trabajadores informales no mantiene una proporción fija respecto de los salarios del sector formal. Por el contrario, la relación es decreciente.

§ El presente documento inaugura una serie de suplementos al Informe de CENDA “*El trabajo en Argentina: condiciones y perspectivas*”, que tendrá como objetivo presentar y discutir temáticas puntuales de coyuntura. El texto fue redactado por Pablo Ceriani, en el marco de las discusiones desarrolladas con el equipo de redacción del informe trimestral.

1. SEL Consultores, *Newsletter sobre la situación laboral y social en la Argentina*, octubre de 2006.

2. El costo laboral unitario es el cociente entre el índice de costo laboral real y el índice de productividad media por trabajador. El costo laboral real es el salario promedio deflactado por el índice de precios implícitos de la producción.

Gráfico N° 1. Evolución de la remuneración media de los trabajadores no registrados como porcentaje de la remuneración media de los trabajadores registrados (Índice base 1993=100).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuenta de generación del ingreso (CGI) - INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

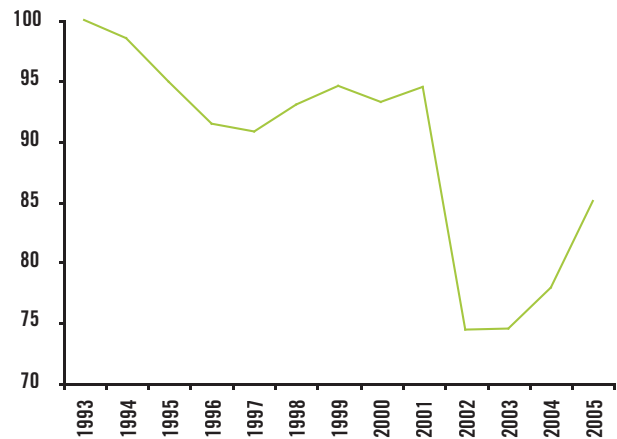
El segundo supuesto sostiene que el mercado de trabajo está fuertemente segmentado pero que es el sector formal el que determina el nivel de equilibrio de los precios y salarios. Más allá de la rudimentaria teoría de formación de precios que se sustenta, el argumento no tiene en cuenta que el empleo no registrado está extendido en todas las actividades y tipos de empresas, afectando incluso a las grandes que tercerizan sus servicios en firmas pequeñas y medianas con altos porcentajes de no registro.

Asimismo, en línea con la suposición del carácter segmentado del mercado de trabajo, el boletín afirma que el sector formal se encuentra en "un contexto de cuasi pleno empleo" porque "hay demanda laboral insatisfecha" o –lo que es lo mismo- que no habría oferta de ocupados para el sector formal. Desde esta óptica, los desempleados no sólo aceptarían trabajar en negro debido a una especie de aversión por la seguridad social sino que, incluso, los trabajadores no registrados estarían conformes con su condición de ilegalidad. O peor aún, habría trabajadores de informalidad "innata" y, por tanto, inempleables para las empresas no dispuestas a evadir las contribuciones patronales.

Una vez desmentidos los supuestos precedentes, queda claro que para determinar la rentabilidad y los costos laborales de la economía deben considerarse todos los tipos de empleos: formales e informales, registrados y no registrados.

En segundo lugar, al trabajar con las remuneraciones brutas el informe incurre en una nueva sobrestimación. Puesto que éstas incluyen a las horas extras, mayores remuneraciones no necesariamente implican aumentos salariales sino que pueden estar revelando aumentos en la cantidad de horas trabajadas. Como correlato, el boletín sostiene que el costo laboral real de 2006 es un 1,2% mayor que el de 2001. Sin embargo, si consideramos los datos de la Cuenta de generación del ingreso

Gráfico N°2. Evolución del costo laboral real promedio para el total de la economía (Índice base 1993=100).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CGI - INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

que publicó recientemente el INDEC –que contempla tanto los puestos de trabajo registrados como los no registrados- el costo laboral real era en 2005 todavía un 10% menor que en 2001 (Gráfico N°2).³

En esta misma línea, según el informe, sería preocupante el hecho de que los aumentos salariales en 2006 hayan superado, en muchos casos, la pauta salarial del 19%⁴. Al utilizar los salarios promedio del SIJyP, nuevamente, no tiene en cuenta que los aumentos en las remuneraciones pueden derivar del incremento de las horas extraordinarias en lugar de (o no sólo del) aumento en las remuneraciones. De hecho, las horas por trabajador aumentaron un 2,4% respecto del 2001⁵.

A su vez, el informe muestra que los sectores productores de bienes siguen teniendo costos laborales inferiores a los del 2001. Los sectores en los cuales los costos laborales actuales son superiores a los pre-crisis (servicios) reúnen características específicas que deben ser tenidas en cuenta al momento de evaluar salarios y rentabilidad. Por un lado, se trata en gran parte de sectores subsidiados y con precios regulados. Los subsidios se establecieron precisamente para garantizarles un cierto nivel de rentabilidad, más allá de los aumentos en los salarios y en los costos de sus materias primas. Por otro lado, la regulación estatal les restringe la posibilidad de establecer precios a partir de su poder de mercado, por lo cual difícilmente puedan trasladar a precios los aumentos salariales. Finalmente, no debe olvidarse que el sector servicios involucra a algunas de las firmas que más se enriquecieron durante los años noventa. La pérdida de protagonismo del sector de servicios a manos de la industria configura una virtuosa transformación del aparato productivo, toda vez que perfila un crecimiento basado en la exportación de productos industriales y no sólo agropecuarios y otorga a la producción industrial un rol preponderante por sobre el resto de los sectores.

3. El último dato disponible de esta fuente corresponde al 2005. Si bien aún no se cuenta con información para 2006, lo que fundamentalmente criticamos es la metodología utilizada por SEL Consultores para evaluar la situación del último año. Sostenemos, asimismo, que la evidencia disponible hasta el 2005 no justifica el cambio de política que sugiere el informe.

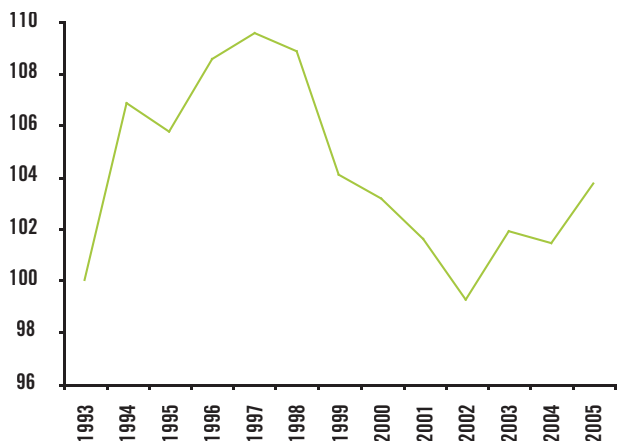
4. La pauta salarial del 19% refiere a la disposición del gobierno por la cual el Ministerio de Trabajo sólo homologaría acuerdos que otorguen, para 2006, aumentos salariales del 19% como máximo.

5. Estimación propia sobre la base de CGI - INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

En tercer término, es cuestionable el análisis de la consultora sobre los niveles de rentabilidad post crisis. Según SEL, esta reducción se explica por la menor productividad. En este sentido, a partir de los datos del SIJyP sostiene que el producto por ocupado disminuye en el primer semestre de 2006. Sin embargo, esta vez reconoce que la comparación es -en algún sentido- engañosa debido a que las fuentes de información pudieron haber omitido el efecto del blanqueo

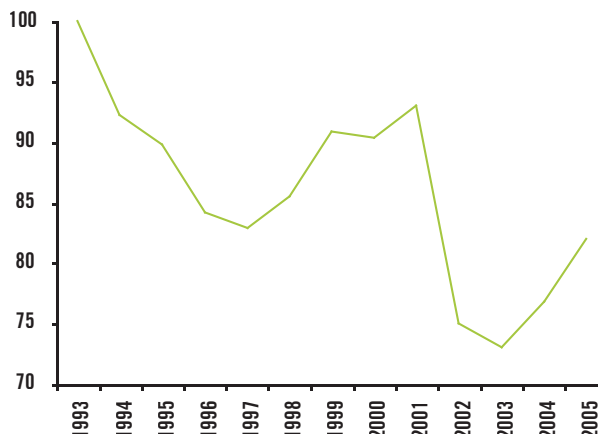
del empleo en negro. Nuevamente, si se recalculan los datos sobre la base de la Cuenta de generación del ingreso, los niveles de productividad en 2005 son similares a los del 2001 y vienen en ascenso (Gráfico N°3). Para el total de la economía, el costo laboral unitario es un 13,4% menor que en 2001, de modo que los niveles de rentabilidad son todavía elevados en relación con los niveles anteriores a la crisis (Gráfico N°4).

Gráfico N°3. Evolución de la productividad media por trabajador para el total de la economía (Índice base 1993=100).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CGI - INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Gráfico N°4. Evolución del costo laboral real unitario para el total de la economía (Índice base 1993=100).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CGI - INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Cuestionamientos teórico-conceptuales.

Ahora bien, más allá de estos cuestionamientos a la fuente de información y la metodología utilizada, el análisis conceptual es manifiestamente infundado. De acuerdo con la teoría económica convencional los precios son proporcionales a la cantidad de dinero en situaciones de pleno empleo pero no cuando hay desocupación. En este último caso, una política monetaria expansiva no genera inflación necesariamente. Dicho de otra manera, los aumentos en la cantidad de dinero no son siempre una razón suficiente para explicar los aumentos de precios aunque sí son una condición necesaria. Si no aumenta la cantidad de dinero es imposible que los aumentos en la demanda se conviertan en aumentos en los precios. Por lo tanto, no es válido afirmar que los aumentos en los costos salariales generan inflación porque si esos aumentos no son acompañados por una política monetaria expansiva es imposible desde

el punto de vista contable que haya inflación. No hay señales de que el Banco Central vaya a llevar adelante una política de este tipo y, por lo tanto, los temores a la espiral inflacionaria originada en el aumento de los salarios son infundados. Esto es, los trabajadores no son los responsables de la inflación. Por el contrario, el actual aumento de precios se debe al proceso de adaptación de los precios relativos a la nueva estructura que impone la devaluación. En esta situación, y ante una estructura de mercado oligopólica, los más afectados son justamente los asalariados, que padecen los aumentos en los precios de los bienes que componen buena parte de la canasta familiar. De esta forma, los controles de precios tienen la función de corregir esta falla de mercado producto de un escenario no competitivo en el cual la solución de equilibrio es claramente subóptima⁶.

La mejora en la distribución del ingreso.

El proceso de aumento en el nivel de empleo y de salario medio implica una recuperación de la participación de los asalariados en la distribución del ingreso, luego de que se viera fuertemente reducida al momento de la devaluación de la moneda. Tal proceso constituye una tendencia positiva en la evolución económica y social del país; y sus características fundamentales no deben ser tomadas como señales de alarma sino como las consecuencias naturales de la reducción en el exceso de oferta de trabajo.

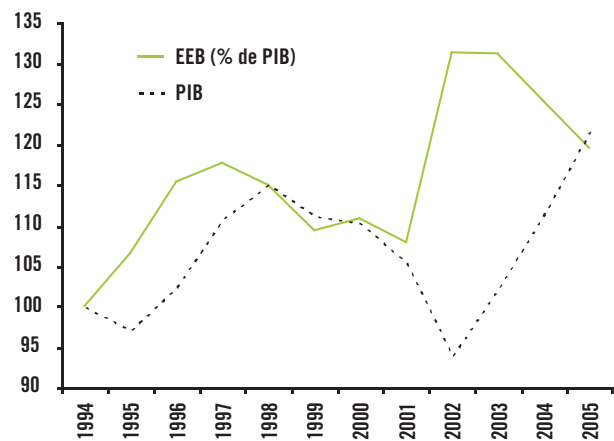
En primer lugar, es esperable que el salario real aumente en la medida en que se recupera la ocupación. Este comportamiento es síntoma de que mejoran las condiciones en el mercado de trabajo. Más aún, teniendo en cuenta que los salarios medios, en términos reales, aún se encuentran un 7,9% por debajo de los vigentes en 2001, un 4,3% retrasados respecto del promedio de los noventa y son un 9,0% inferiores al promedio de los últimos 45 años⁷.

6. Ampliar este argumento en la serie *Notas de la Economía Argentina* de septiembre 2006, editada por CENDA.

7. Elaboración propia sobre la base de Encuesta Permanente de Hogares, INDEC y Llach, J. J. y Sánchez, C. (1984), "Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas políticas", *Estudios* N° 29, IERAL.

Al mismo tiempo, en un contexto como el actual, es saludable que la rentabilidad empresarial disminuya. En la medida en que ello ocurra, la distribución del ingreso mejora. Sobre todo, teniendo en cuenta que los niveles de base son extraordinarios, tanto en la comparación histórica como en relación con otros países. La disminución en la tasa de rentabilidad -en modo alguno- debe asimilarse a la percepción de menores ganancias puesto que con el aumento de la demanda la masa de ganancia crece aún frente a reducciones de la rentabilidad. Si tomamos como indicador de la evolución de la rentabilidad el Excedente bruto de explotación como porcentaje del Producto interno bruto (PIB) y lo comparamos con la evolución de la actividad económica (Gráfico N° 5) se puede observar que no hay una relación unívoca entre ambas variables. Esto refleja que los motores del crecimiento son tanto la rentabilidad como la demanda. La producción y el empleo están aumentando. Esto indica que la relación de precios es favorable para los empresarios, pero que -además- la demanda efectiva se sostiene. La inversión privada no muestra signos de debilidad sino todo lo contrario. Ello es resultado de la percepción de los empresarios de que la demanda se mantendrá en el futuro, lo cual reduce los riesgos de sobreproducción. Dicho de otro modo: las condiciones dadas permiten profundizar el proceso de mejora en la distribución de la riqueza de la nación ■ FIN

Gráfico N°5. Evolución del PIB a precios constantes y Excedente bruto de explotación como porcentaje del PIB. (Índices 1993=100).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CGI - INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

El Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA) es un centro de estudios económicos y sociales constituido por un grupo de jóvenes investigadores con formación en economía política. El CENDA se propone contribuir al desarrollo de la sociedad argentina a través de la producción académica crítica e independiente, integrando la discusión teórica con el análisis de la economía nacional.

cenda@cenda.org.ar | www.cenda.org.ar