

INFLACION ESTRUCTURAL, CONCERTACION DE
PRECIOS Y POLITICA SALARIAL: ARGENTINA
AGOSTO DE 1982

Alfredo Juan Canavese (*)

(*) Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias
Económicas de la Universidad Nacional de Buenos Aires y CONICET.

Inflación estructural, concertación de precios y
política salarial: Argentina, agosto de 1982*

El problema de la política salarial constituye siempre una cuestión importante. Las decisiones sobre salarios que se debieron tomar en agosto no fueron una excepción. En este caso la importancia del problema fue tal que las reglas adoptadas contribuyeron a provocar la renuncia de un mínimo de economía. El propósito de este trabajo es presentar rigurosamente un análisis que muestre el estrecho margen que el sistema económico construido dejaba para las decisiones en materia de salarios y evaluar el desarrollo futuro de algunas variables de la economía, en términos de la política adoptada en definitiva.

La situación de balance de pagos y el monto de los servicios de la deuda externa eran tales que en julio-agosto de 1982 se transitaba por una de las más agudas crisis del tipo de las que A.J. Canavese y L. Montuschi (1981) señalan como puntos característicos de los ciclos stop-go. En consecuencia, era necesario cambiar los precios relativos entre mercancías comercializables y mercancías no-comercializables internacionalmente, en

* Dado que el autor ha tenido una actuación activa en el diseño de la política que se analiza en el trabajo, conviene recalcar que quienes compartieron con él esa responsabilidad no necesariamente adhieren a sus opiniones.

favor de las primeras. Ello se realizó mediante la devaluación continua del tipo de cambio en el "mercado comercial". Este cambio de precios relativos se constituyó en una típica presión inflacionaria de origen estructural similar a las descriptas por J.H.C. Olivera (1964). En razón de esta presión resultaba imprescindible diseñar una política de ingresos que evitara que la evolución de los precios de las mercancías no-comercializables y de los salarios se convirtiera en un mecanismo de perfecta propagación de las presiones estructurales. Sin embargo, en agosto, con el propósito de reducir los aumentos de precios derivados de expectativas inflacionarias producidas por las medidas financieras y cambiarias tomadas en julio, regía ya el denominado "acuerdo de concertación de precios"^{1/} que permitía, a las empresas líderes adherentes a él, trasladar a sus precios los aumentos que experimentarían sus insumos de origen nacional e importado y los que sufrirían sus costos laborales y las tarifas de los servicios públicos. La presión estructural emergente de la necesidad del cambio de precios relativos, la forma adoptada por el acuerdo de concertación de precios, la intención de mantener o aumentar el valor real de las tarifas de los servicios públicos y el propósito de evitar una profundización del nivel de desocupación dejaban un escaso margen de maniobra para satisfacer el objetivo de lograr aumentos en los salarios reales que se encontraban a niveles socialmente intolerables.

Un pequeño conjunto de ecuaciones típicas de los procesos de inflación estructural, como las utilizadas por J.H.C. Olivera (1967) y A.J. Canavese (1982), ayudarán a caracterizar la situación descrita y a obtener conclusiones sobre su probable evolución. Si denominamos con las letras \hat{p}_T , \hat{p}_N a los precios de las mercancías comercializables y no-comercializables, respectivamente, y adoptamos como norma que el acento circunflejo sobre una variable denota su tasa de cambio en el tiempo mientras que t indica el período al cual se refiere la variable, la ecuación

$$\hat{p}_{T,t} - \hat{p}_{N,t} = h \quad , \quad h > 0 \quad (1)$$

en la que h es un parámetro, describe adecuadamente el proceso de devaluación continua dirigido a cambiar precios relativos. El segundo miembro de esta ecuación cuantifica la presión estructural que, al cambiar precios relativos, se induce sobre el sistema, ya que, si los precios de los no-comercializables son inflexibles a la baja ($\hat{p}_{N,t} \geq 0$) necesariamente debe ser $\hat{p}_{T,t} \geq h$. La forma adoptada por el acuerdo de concertación de precios implica que

$$\hat{p}_{N,t} = \gamma \hat{w}_t + \delta \hat{p}_{T,t} + \varepsilon \hat{p}_{N,t} \quad (2)$$

donde w es el salario y $\gamma, \delta, \varepsilon$ son ponderadores constantes derivados de la estructura de costos de las firmas al 15 de abril o al 15 de mayo según la elección que esas mismas firmas hicieran; por ello

$$\gamma + \delta + \varepsilon = 1 \quad (3)$$

Para estudiar algunas posibilidades en materia de política salarial y su influencia sobre la tasa de inflación, es conveniente definir un índice de precios. Para facilitar su manejo en el análisis siguiente, ese índice de precios puede tomarse como una media geométrica de la forma $\pi = p_N^\alpha p_T^{(1-\alpha)}$ con α constante y tal que $0 < \alpha < 1$. Entonces resulta

$$\hat{\pi}_t = \alpha \hat{p}_{N,t} + (1-\alpha) \hat{p}_{T,t} \quad (4)$$

La regla de ajuste salarial puede expresarse como

$$\hat{w}_t = \beta \hat{\pi}_{t-1} \quad (5)$$

donde β es un parámetro, de modo que cuando $\beta = 1$ la variación de los salarios está plenamente indexada a la variación de los precios, cuando $\beta = 0$ los salarios están congelados y cuando $0 < \beta < 1$ rige algún sistema de ajuste parcial de variaciones de salarios a alzas de precios. El desfase es consecuencia del hecho de que los salarios sólo se pagan una vez por período y luego de conocido el cambio de los niveles de precios.

El sistema de ecuaciones (1) a (5) es formalmente equivalente a los que aparecen en A.J. Canavese (1980 y 1982) como característicos de los procesos de inflación estructural y dan lugar a la siguiente ecuación en diferencias finitas para \hat{p}_T

$$\hat{p}_{T,t} - \beta \hat{p}_{T,t-1} = h \left\{ \frac{1}{\delta} (S + \delta - \alpha \beta \delta) \right\} \quad (6)$$

cuya solución presenta tres casos que se analizan a continuación.

- Caso 1. $\beta = 0$

$$\hat{p}_{T,t} = h \left\{ \frac{S + \delta}{\delta} \right\} \quad (7)$$

$$\hat{p}_{N,t} = h \frac{S}{\delta}$$

Este es el caso de congelación de salarios. La tasa de variación de los precios de las mercancías comercializables tiende a aumentar a una tasa constante y mayor que la que el ajuste de precios relativos requiere ya que $S + \delta > \delta$. Esto se debe al hecho de que los comercializables son insumos de los no-comercializables cuyo precio, por esa razón, también aumenta al inducirse la corrección de precios relativos.

- Caso 2. $\beta = 1$

$$\hat{p}_{T,t} = h \left\{ \frac{S + \gamma - \alpha \gamma}{\gamma} \right\} t + \hat{p}_{T,0} \quad (8)$$

Este es el caso de indexación plena de los salarios. La tasa de variación del precio de las mercancías comercializables tiende a acelerarse en el tiempo y, con ella, también el proceso inflacionario se acelera en el tiempo.

- Caso 3. $0 < \beta < 1$.

$$\hat{p}_{T,t} = h \left\{ \frac{S + \gamma (1 - \alpha \beta)}{\gamma (1 - \alpha \beta)} \right\} + A \beta^t \quad (9)$$

Este es el caso en que los salarios sólo se modifican parcialmente cuando varían los precios. La tasa de variación del precio de las mercancías comercializables tiende asintóticamente a reducirse hasta un límite constante e igual a $h \left\{ \frac{S + \gamma (1 - \alpha \beta)}{\gamma (1 - \alpha \beta)} \right\}$ a medida que el tiempo transcurre.

Con el propósito de exponer algunas conclusiones debe señalarse que \hat{p}_T puede interpretarse como la tasa de devaluación del tipo de cambio comercial (o, en rigor, como la tasa de apreciación de la divisa comercial). Resulta claro que en el caso 2 la tasa de inflación se acelera, y con ello también lo hace la tasa de devaluación, si se persiste en inducir un cambio de precios relativos mientras que, en los dos casos restantes la tasa de inflación y la tasa de devaluación se estabilizan en valores menores en el caso 1 que en el caso 2. Desde el punto de vista del objetivo de inducir la mínima tasa de

inflación, compatible con el cambio de precios relativos, debería haberse elegido la congelación de salarios. Sin embargo esa solución implicaba deteriorar aún más un salario real que, en agosto, se encontraba ya a niveles muy bajos. Aceptar una indexación plena de salarios, como la del caso 2, lleva hacia la hiperinflación y, además, no mantiene el salario real ya que

$$\hat{w}_t = \frac{\hat{w}}{\hat{\pi}}_{t-1} = \hat{p}_{r,t-1} - \alpha h \quad (10)$$

y, entonces,

$$\hat{w}_t - \frac{\hat{w}}{\hat{\pi}}_t = \hat{p}_{r,t-1} - \hat{p}_{r,t} \quad (11)$$

y, como surge de (8),

$$\hat{w}_t - \frac{\hat{w}}{\hat{\pi}}_t = h \left\{ \frac{\delta + \delta(1-\alpha)}{\gamma} \right\} < 0 \quad (12)$$

En razón de lo expuesto resulta que el salario real sólo podía ser mejorado, en forma inmediata, en el mismo mes de agosto, a través de medidas fiscales de redistribución del ingreso. En ese sentido se trabajó en una propuesta que, mediante un alza de la tasa de interés activa, gravaba a las firmas que refinanciaron sus pasivos en el segmento regulado del mercado financiero, para generar fondos que permitirían un aumento del salario sin afectar los costos laborales que enfrentaban las empresas. No todas las firmas tenían créditos en ese segmento del mercado financiero pero todas ellas utilizan trabajo, por lo que podía confiarse en que la alteración de los costos financieros para algunas de ellas no se transmitiría totalmente a los precios^{3/}. Se preveía además que, acompañando a un proceso de reactivación de la economía, en octubre, se aplicase una indexación sobre los sueldos del sector público y sobre los salarios básicos de convenio del sector privado, teniendo en cuenta el 70% de la inflación de los tres meses anteriores y el 30% de la

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas

prevista para los cuatro meses futuros. Este mecanismo de indexación implica que $\beta < 1$ toda vez que la tasa de inflación se desacelera en el tiempo. Este conjunto de medidas tendía a estabilizar a la tasa de inflación como indica el caso 3 y prometía un efectivo aumento del salario real. Lamentablemente esta propuesta no fue totalmente aceptada y se optó por otra que equivale a hacer $\beta = 1$ y que acerca, peligrosamente, la economía a la hiperinflación.

Todo el razonamiento sobre los casos tratados supone que la oferta de dinero ratifica, pasivamente, los aumentos de precios que resultan de los mecanismos analizados. Existe, entonces, al menos un camino para evitar la aceleración de la tasa de inflación: controlar estrictamente a la oferta de dinero. Sin embargo, seguir esa política puede profundizar la desocupación. Todo parece llevarnos hacia un sistema de control de precios que difícilmente resulte efectivo.

Agosto 1982

- Notas.

- 1/ Resulta interesante señalar que el "Acuerdo de Concertación de Precios" que se firmó el 16 de julio de 1982 entre la Secretaría de Comercio y la Unión Industrial Argentina no es un instrumento de control de precios sino un mecanismo diseñado para evitar aumentos preventivos de precios, por parte de cada firma líder, resultantes de la existencia de expectativas inflacionarias junto a un clima de incertidumbre acerca del comportamiento del resto de las firmas de la economía. Tal interpretación del Acuerdo puede derivarse pensando que cada firma se enfrentaba a un "dilema del prisionero" en el que sus posibles estrategias eran aumentar o no aumentar precios, en tanto que sus proveedores también podían jugar esas mismas estrategias. En ausencia de comunicación entre los jugadores, todos optarían por aumentar precios teniendo el juego un valor menor que si todos hubiesen mantenido los precios invariables. El Acuerdo pretendía "comunicar" a los jugadores entre sí de modo que el valor del juego resultara mayor y que además los precios no aumentasen más allá de los aumentos de costos.
- 2/ Según se describe en la nota de la Secretaría de Comercio a la Unión Industrial Argentina, las firmas líderes deben "...Informar la descomposición porcentual (...) de la integración de los precios en función de los siguientes factores: incidencia de los insumos nacionales, incidencia de los insumos importados, incidencia del costo laboral, incidencia del costo de los servicios públicos y combustibles, tomando estos cuatro ítems como factor 100 para determinar el porcentaje de su incidencia sobre el precio." Los incrementos que sobre sus precios pueden aplicar las firmas adherentes al Acuerdo "...no superarán el total de la incidencia de los mayores costos ocurridos y demostrables" según la descomposición antes enunciada. En la ecuación (2) se ignoran, por razones de simplicidad, los ajustes de las tarifas de los servicios públicos y de los precios de los combustibles.

3/ Además, debe notarse que el Acuerdo de Concertación de Precios no permite el traslado a los precios de las variaciones de los costos financieros.

- Referencias.

- Canavese, A.J.(1980), "A hipótese estrutural na teoria da inflação", Estúdios Económicos, sept.-dic.
- Canavese, A.J.(1982), "The Structuralist Explanation in the Theory of Inflation", World Development, julio.
- Canavese, A.J. y Montuschi, L.(1981), "Inflation and the Financing of Alternative Development Strategies", en A. Gutowski y H.E. Scharrer, Financing Problems of Developing Countries, Proceedings of the International Economic Association Conference (en prensa).
- Olivera, J.E.G.(1964), "On Structural Inflation and Latin American Structuralism", Oxford Economic Papers, noviembre.
- Olivera, J.E.G.(1967), "Aspectos dinámicos de la inflación estructural", Desarrollo Económico, septiembre.