

Belgrano J., 2015. Algunas reflexiones sobre el aumento de precios en la Argentina. *Revista del Departamento de Ciencias Sociales, Vol.2 Nro. 4*: 103-112

ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL AUMENTO DE PRECIOS EN ARGENTINA

Joaquín Belgrano

Departamento de Ciencias Sociales
Universidad Nacional de Luján

RESUMEN

Una vieja patología bien conocida por la población, en especial, los sectores de menores ingresos, está aquejando a la economía argentina. Desde hace un tiempo el tema **precios** ha estado presente en los hogares argentinos. Distintos especialistas en la materia abordan la problemática desde diferentes ángulos. La mayoría apuntan a que el origen del aumento de precios subyace en la variación alcista de los costos variables de producción, máximamente el **salario**. Si bien es válido señalar que en ciertas ocasiones del ciclo económico el salario puede llegar a convertirse en una variable nociva respecto al alza de precios, también es cierto que no toda la responsabilidad recae en él. Existen algunos otros fenómenos económicos que hacen que los precios suban, independientemente del salario.

El artículo intentará reflexionar sobre algunos de esos fenómenos económicos insuficientemente tratados que deberían considerarse a la hora de abordar el tema de la **inflación**.

Palabras claves: Inflación; salario; tasa de ganancia; origen; ganancia; productividad; capital; trabajo.

ABSTRAC

An old pathology well known by the population, especially the lower income sectors is afflicting the economy Argentina. For some time the issue price has been present in the Argentine homes. Different specialists in the field tackle the problem from different angles. Most suggest that the origin of the price increase underlies the upward variation of the variable costs of production, maximally salary. While it is valid to note that sometimes the economic cycle salary can become a harmful variable with respect to rising prices, it is also true that not all the responsibility falls on him. There are some other economic phenomena that cause prices to rise, regardless of salary.

The article will attempt to reflect on some of these insufficiently treated economic phenomena that should be considered when addressing the issue of inflation.

Key words: Inflation; wages; profit rate; origin; profit; productivity; capital; labor.

¿Qué es la inflación?

Numerosos manuales de economía definen a la inflación como el aumento permanente, generalizado y desordenado de los precios de bienes, servicios y factores de producción que se generan en una economía durante un tiempo determinado.

En primera instancia obsérvese que la definición no establece una causa excluyente respecto a la inflación. Menciona a los bienes, servicios y factores de producción como variables en las cuales se refleja el aumento de precios. Explica donde se manifiesta, pero no determina el origen primigenio. Debe quedar un concepto en claro, una cuestión es **la causa** y otra muy distinta es **la reproducción** de la inflación.

Por otra parte, la definición tampoco aborda el tema de las consecuencias de la inflación. Al generarse un alza progresiva de precios lo que se desvaloriza es el poder adquisitivo de la moneda en términos de bienes, servicios y factores de producción. Es decir, para poder alcanzar la misma cantidad de bienes, servicios y factores de producción a lo largo del tiempo, el agente económico está obligado a incrementar la cantidad de unidades monetarias en el mismo lapso, y eso en materia económica se materializa, lisa y llanamente, con **mayores ingresos**.

Causas de la inflación

Sucintamente, las teorías explicativas tradicionales invocan que las causas de los procesos inflacionarios son cuatro:

- **Exceso de demanda o escasez de oferta:** el incremento de precios se generan por situaciones de escasez, lo cual representa un desequilibrio de mercado en donde la cantidad demanda de bienes, servicios y factores de producción supera a la cantidad ofertada de dichas variables.
- **Costos:** los precios aumentan porque algunas de las variables que forman parte de los costos totales de producción sufren alteraciones alcistas por diferentes circunstancias.
- **Monetaria:** los precios se incrementan por una distorsión entre el mercado monetario y el mercado de bienes, servicios y factores, la cual se produce porque la cantidad de dinero supera a lo necesario para realizar las transacciones en el mercado de bienes, servicio y factores.
- **Estructura económica:** el acrecentamiento de precios se debe a la negación de la existencia de los mercados de competencia perfecta, en consecuencia la concentración y centralización del capital propicia la fijación de precios a voluntad.

Nótese que cada una de las causas citadas por la teoría tradicional no determina, taxativamente, cuál o cuáles de ellas representan el “puntapié inicial” del proceso. Asimismo, no establecen cuál o cuáles fomentan la perpetuación alcista de precios. Si bien, por lo general, resulta complicado establecer una “monocausa” de la inflación, tampoco es conveniente que todas las causas se coloquen en el mismo nivel a la hora de establecer la discusión para encontrar los diferentes caminos que nos guíen a la solución del problema inflacionario.

En el mismo orden, existe lo que llamaremos una “**yuxtaposición de causas inflacionarias**”. Cada una de las causas señaladas se interrelacionan entre sí. Cuando manifestamos que los precios suben por exceso de demanda, ello conduce a que los costos de producción escalen también, ya que la escasez se manifiesta en el mercado de factores productivos. Por ejemplo, si se incrementara el precio de la mercancía (x) muchos productores intentarían adquirir factores de producción para destinarlos a la elaboración de dicha mercancía. Puesto que la cantidad ofertada de factores de producción es limitada, indefectiblemente el precio de los factores (costos) subirá su cotización por exceso de la cantidad demanda. Supongamos que uno de los factores, como puede ser la tierra, está altamente concentrado en pocos propietarios. Los mismos estarán en condiciones de cobrar por el usufructo de las mismas la suma que desee, más si sus posesiones se ubicaran en zonas fértiles. Puesto que en la secuencia descrita todos los precios han subido, y ellos expresan monetariamente el valor de todas las mercancías enumeradas, también los precios

se distorsionarían por el aumento de la cantidad de dinero en circulación resultado del aumento de precios.

El encadenamiento causal y la reciprocidad dinámica de un lado a otro nos llevarán al mismo resultado. Hagamos la prueba: si se produjera un incremento de la cantidad de dinero en el mercado, ello conllevará a que el precio de los bienes, servicios y factores de producción también aumentaran, puesto que el poder adquisitivo del dinero se vería desvalorizado por el exceso de oferta monetaria. Los propietarios de las extensiones de tierra visualizarían esta situación, por ello intentarán adquirir la mayor cantidad de dinero posible para no perder poder adquisitivo en términos de las otras mercancías. En base a este objetivo, acrecentarán el precio por el uso de la tierra (renta). Seguidamente, como la tierra es un factor de producción y forma parte de los costos, los mismo se incrementarán. En consecuencia, se acrecentará el precio de la mercancía (x) puesto que una de las variables que integra sus costos totales, la tierra (renta), ha aumentado.

También se alcanzará el mismo resultado si se emprendiera la frecuencia por alguna “causa” media citada en las descripciones anteriores, verbigracia, la cuestión estructural. Dado que los propietarios de la tierra tienen plena certeza que el factor de producción que ostentan es escaso, los mismos solicitarán sumas importantes al empresario que quiera trabajarlas. Ello llevaría a que los costos aumentarán, que la cantidad de dinero en el mercado se incrementara, y finalmente, que el precio de la mercancía (x) también se acrecentara.

Como podrá notarse, tenemos seguridad del efecto (aumento de precios), mas en lo que respecta a la causa originaria, estamos en un verdadero **galimatías** difícil de resolver.

Origen de la inflación

Dentro de un marco sistémico determinado, la economía como ciencia estudia, básicamente, tres fenómenos: **producción, distribución y consumo**. La acción primaria de cualquier proceso económico comienza en **la producción**, por ello, el origen del aumento de precios debería situarse allí mismo, en el primer eslabón del encadenamiento que implica un proceso económico.

Si bien la estructura de costos de una unidad de producción es altamente compleja, los manuales de economía (la teoría microeconómica) coinciden en la necesidad de combinar, al menos, dos factores productivos a la hora de producir determinado bien o servicio. **Capital y trabajo** son los factores que sugieren para definir la función de producción.

Puesto que estamos inmersos en lo que se da en llamar una “economía de mercado”, todos los bienes, servicios y factores productivos, en el caso que nos compete capital y

trabajo, se valorizan monetariamente en términos de precios. **Ganancia y salario** expresan las retribuciones remunerativas a cada uno de los factores enumerados.

La relación entre capital y trabajo, ergo, ganancia y salario, son las variables fundamentales a la hora de decodificar la formación de precios en cualquier sistema económico. Asimismo, cuando mencionamos al capital y al trabajo, estamos haciendo referencia a la producción, por lo tanto, **la producción, a través del salario y la ganancia, está estipulando la forma de distribución y consumo, que a su vez contribuyen a la reproducción de la inflación en las distintas etapas de producción.**

En consecuencia, de acuerdo al modelo microeconómico, la formación primaria de precios estaría determinada por la puja de ingreso generada entre empresarios y asalariados, lo cual se manifiesta a través de la disputa entre **el salario y la ganancia.**

Tanto los empresarios como los asalariados intentarán, **acorde a su posicionamiento de mercado y poder político, incrementar sus ingresos con el objeto de incrementar su riqueza y no perder poder adquisitivo, lo cual favorece a la escalada alcista de los precios.**

Entonces la pregunta es; **¿por qué algunos se empeñan en responsabilizar pura y exclusivamente al salario de la inflación cuando existe otra variable trascendental a la hora del forjamiento de precios?**

Salario, ganancia e inflación

En principio la problemática se aborda en función de lo estipulado por la bibliografía económica tradicional. La misma señala que las retribuciones a cada uno de los factores de producción -capital y trabajo- están en función de la productividad que cada uno de los factores aporta al ciclo productivo. Es decir, que a la hora de producir es necesario una combinación de factores, pero cuando se habla de remuneraciones, los factores se analizan en forma separada, sin que el capital tenga contacto con el trabajo, lo cual, por supuesto, resulta absurdo puesto que al capital le es imprescindible el trabajo, de lo contrario, no hay proceso productivo que pueda desarrollarse.

El salario está determinado por la productividad, dígame, al trabajador se le paga por lo que produce en cierta escala temporal. Las preguntas a formularse son: ¿el incremento del salario puede superar a la ganancia? ¿La suba salarial, fruto del incremento de la productividad, conlleva necesariamente a un aumento de precios? ¿Qué porcentual ocupa el salario en la poli nómica de costos de una empresa?

En cuanto a la respuesta del primer interrogante, **el aumento del salario jamás puede superar a la ganancia.** Si se suscitara una situación como esta, el empresario dejaría su actividad inmediatamente. **Si en las negociaciones paritarias se acuerdan, por**

ejemplo, subas salariales del 30% es porque las mismas son resultado de la rentabilidad del sector o rama productiva. Ello significa que si el empresario concede dicho aumento es porque **su ganancia debe y tiene que ser mayor al porcentual explicitado**, caso contrario, **se vería imposibilitado de reproducir el proceso productivo que genera su ganancia.**

Sabemos cómo se determina el salario pero no la ganancia. Siguiendo la misma línea analítica, la ganancia estaría vinculada con la productividad del capital. Ahora bien, **es posible determinar la productividad del capital independientemente del trabajo.** Es evidente que el capital por sí sólo no es capaz de producir ningún bien o servicio, consecuentemente resulta imposible determinar su productividad con independencia del trabajo. Pero como las remuneraciones se calculan en forma independiente, llegamos a un punto en donde **resulta incongruente determinar la ganancia a través de la productividad.** ¿Cómo resuelve la ortodoxia este problema? Con una variable discrecional y arbitraria, suman a los costos de producción un margen de ganancia que le correspondería a los empresarios puesto que asumen el riesgo de invertir su capital en cierta producción de bien o servicio.

De lo expuesto se trasunta que **los precios de los bienes y servicios están determinados por una variable dependiente y otra independiente: el salario de la productividad y la ganancia de la decisión del empresario.** A su vez, esta decisión de “plus” de ganancia está en función directa con la concentración y centralización del capital, es decir, por el lugar que ocupa el productor en el mercado. **A mayores niveles de concentración, mayor es el poder discrecional en la suba del margen de ganancia, por lo tanto, del precio del bien o servicio.**

Supongamos que añadimos una variable no contemplada por los manuales y que hoy en día tiene un peso específico a la hora de fijar los salarios: **los sindicatos.** Efectivamente, los sindicatos cumplen su rol de representar a los empleados a la hora de negociar los salarios. Con este agregado, **los salarios se desvincularían directamente de la productividad. En principio ello llevaría a un incremento de precios fruto del desequilibrio que se produce entre lo que el trabajador produce (productividad) y lo que recibe de salario.** Es más, también podría establecerse una relación directa en la cual **el salario crece acorde al incremento del poder sindical.**

Ahora bien, nos encontramos ante “dos poderes” que lidian por obtener mayor cantidad de ingresos. **¿Cuál de los dos sopesa más en el momento de la determinación de los precios?**

En principio, reiteramos lo que hemos explicitado con anterioridad: **en ningún caso el salario podría superar a la ganancia puesto que ningún empresario estaría dispuesto a producir cuando su ingreso (ganancia) es superado por otro (salario).** Ello significa que, al margen del “poder de los unos y los otros”, la ganancia, en términos relativos respecto al salario, **debe tener un peso específico mayor. Es el propio sistema de**

producción el que “obliga” a que este “axioma” sea verdadero, independientemente de la voluntad de las partes intervinientes.

En segundo término, **el que termina definiendo cuál es el precio de los bienes y servicios es el empresario y no el trabajador. Al tener el empresario la última palabra en relación al precio final de los bienes y servicios, también la tiene en materia de ganancia.** Supongamos que en la negociación paritaria los sindicatos “salen victoriosos” de la lid por el ingreso y logran que el salario supere a la ganancia en un diez por ciento. Esto provocará una reacción automática por parte de los “perdedores”, los cuales incrementarán su “plus” de ganancia en un quince por ciento (recordemos aquí que esta situación es obligatoria por las causas esbozadas con anterioridad). En términos relativos, la ganancia ha aportado un cinco por ciento más que el salario en la suba del precio final.

En tercer lugar, se encuentra **la temporalidad de aumentos.** Para el tratamiento del tema, citaremos un informe del Banco Ciudad¹. El mismo menciona lo siguiente: *“la carrera precios-salarios reúne todos los condimentos presentes en los escenarios inflacionarios clásicos. En la primera fase del proceso inflacionario, las demandas salariales tratan de recuperar la inflación pasada. En una segunda instancia, las negociaciones comienzan a incluir un componente de expectativas que se anticipa a la inflación futura, incluyendo una “prima por riesgo de aceleración de los precios”. En una tercera fase, cuando la inflación tiende a acelerarse o las expectativas inflacionarias a relajarse, los gremios compiten por subas salariales relativas”.* Analicemos cada una de las etapas.

Respecto a la primera, las conversaciones paritarias siempre están desacopladas de la inflación. Tomemos el caso de Argentina en el año 2015. Un porcentaje relevante de acuerdos paritarios se pactaron entre abril y junio de este año. Esto significa que el aumento de precios se generó previo al incremento de los salarios; en consecuencia los salarios no tuvieron responsabilidad alguna en el alza de precios forjada previamente al aumento de salario. Efectivamente, *“las demandas salariales tratan de recuperar la inflación pasada”*, **no generada por el salario.**

En relación a la segunda, en la mayoría de las oportunidades los sindicatos incluyen las *“expectativas”* en el momento de la negociación para anticiparse a la reproducción de los incrementos de precios. Sobre qué bases establecen esas expectativas? Si bien podrían enumerarse alternadas variables para la configuración de las mismas, una de las principales es el índice de inflación pasada, inflación que, como se ha mencionado, no es generada por el salario. Es decir, **los sindicatos forman expectativas sobre hechos consumados, por lo tanto su comportamiento tiene un claro sesgo defensivo que tiene como objetivo primario recuperar el poder adquisitivo del salario.**

¹ Informe económico publicado por Banco Ciudad (Informe Económico Semanal Nro. 89), titulado **“Precios – Salarios, una carrera sin final (feliz)”**

En el mismo orden, la construcción de la expectativa no es unidireccional. También los empresarios elaboran las suyas, ponderando al aumento salarial como una variable de incremento de costo de producción. Como este dato es concreto, su construcción es más precisa, lo cual conlleva a que los mismos tengan **una actitud ofensiva a la hora de reconstituir su margen de ganancia, ergo, su poder adquisitivo.**

En relación a la tercera etapa, el informe menciona que “*los gremios compiten por subas salariales relativas*”. Como se ha señalado con anterioridad, **las subas salariales se acuerdan por la rentabilidad del sector o rama productiva.** Resulta dificultoso, o lindando tal vez con lo burlesco, pensar que como a los trabajadores del sector (a) obtienen un salario mayor al de la rama de producción (b), los salarios de (b) tienen que igualar a los de (a). ¿Por qué? De acuerdo a lo precedentemente expresado, si los salarios de (a) son mayores a los de (b) es porque (a) es más productivo que (b), por lo tanto (a) es más rentable que (b). Si los empresarios que conforman el sector (b), los cuales son menos productivos, accederían a pagar salarios equivalentes a los de (a) por presión sindical, automáticamente dejarían la actividad, puesto que las retribuciones salariales superarían a la ganancia. Y, en el caso que consintieran, tendrían que incrementar su margen de ganancia por encima del salario, lo cual contribuiría a incrementar la inflación. Por lo tanto, **en términos relativos, aportaría más la ganancia que el salario en materia inflacionaria.**

Respecto al segundo de los interrogantes planteados, el cual señalaba si necesariamente existe una relación directa entre incremento de productividad, suba salarial e incremento de precios, **la respuesta es negativa.** El incremento de la productividad del factor trabajo representa mayor cantidad total de bienes y servicios producidos. En términos del “virtual” mercado de competencia perfecta ello significa disminución de los precios por exceso de oferta. En relación al salario, ya hemos mencionado con anterioridad que, concordante a la teoría tradicional, el incremento de productividad significa aumento de salario. Acorde a lo explicitado, **bajo un mismo marco teórico, nos encontramos ante dos situaciones contrapuestas que generan un efecto neutro sobre los precios, con lo cual, el aumento de salario no sería responsable de la acentuación de los precios.** Entonces, ¿por qué suben los precios? Nuevamente la ganancia juega su papel a la hora de la determinación los precios. Sigamos la siguiente línea analítica: si al trabajador se le remunera lo que corresponde por productividad eso no podría provocar distorsión de precios. El incremento del salario genera aumento de cantidades demandadas de bienes y servicios las cuales pueden ser abastecidas por aumento de las cantidades ofertadas resultado del incremento de productividad. En consecuencia, **no podría haber aumento de precios por exceso de cantidad demandada fruto del salario.** Sin embargo, si añadimos al análisis el “plus” de ganancia correspondiente a la retribución al capital, que como se ha mencionado nada tiene que ver con la productividad, **ese “agregado” es el que produce el exceso de la cantidad demandada de bienes y servicios, consecuentemente el aumento de precios.**

En relación a la polinómica de costos y salario, se ha plasmado un interrogante que merece especial atención. Habitualmente se juzga como un hecho incuestionable que el acrecentamiento del salario actúe como “disparador” del aumento de precios. Si bien, en principio, este postulado es cierto, puesto que el salario forma parte de los costos de producción, **dicha correspondencia es válida si y sólo si el salario ocupa un lugar relevante dentro de los costos totales de la empresa; caso contrario, debería ponderarse en el análisis inflacionario las diferentes variables que forman parte de la polinómica de costos.** Si el pago de salarios representa un veinticinco por ciento (25%) de los costos totales de una empresa, un incremento del treinta por ciento (30%) de salario no implica que el precio final del bien y servicio producido aumente en la misma proporción que el aumento del salario. Supongamos que una empresa se especializa en la elaboración de la mercancía (x). Dicha mercancía ha sufrido una alteración de precios pasando de \$100 a \$130. De acuerdo a lo manifestado, la responsabilidad de dicho aumento recaería en el salario. Ahora bien, como el salario ocupa una cuarta parte del total de los costos, el mismo incidiría solamente \$7.5 del total (\$30) del aumento. El resto, dígame \$22.5, corresponde a las otras variables de costos que forman parte de la polinómica. **Tenemos certidumbre de cuanto le corresponde al salario por acuerdo paritario, mas prevalece una gran incógnita respecto a cuanto es atribuible a la ganancia en relación a los \$22.5 que restan del aumento. Lo que sí está claro es que a la ganancia debe corresponderle un importe mayor a \$7.5, caso contrario, como ya se ha manifestado, el empresario atravesaría grandes dificultades para continuar su producción.**

Epílogo

Si bien se ha hecho principal hincapié en la ganancia, la misma no puede ni debe ser tomada como la única variable causal de inflación. Sin embargo, también nos llama poderosamente la atención que nadie mencione dicha variable cuando se analiza el tema de la inflación.

De lo expuesto nos surgen las siguientes preguntas: **Por qué existe un desconocimiento absoluto de los márgenes de ganancia de las empresas? Por qué dicho márgenes no trascienden en los medios masivos de comunicación? Por qué solamente se considera al salario en el momento del tratamiento de la inflación y se relega a un segundo plano la ganancia? Por qué el salario es considerado únicamente como variable de costo y no como impulsor de demanda? Por qué tanto “bullicio” cuando se anuncia un aumento salarial si ello trasunta que la rama de producción, o inclusive la economía en su conjunto, está atravesando un período de crecimiento?**

Como podrá observarse, las conclusiones han resultado ser numerosos interrogantes. Al lector le podrá resultar un tanto “insólito” que se plasmen dudas en una conclusión. El lector busca, en la mayoría de las oportunidades, respuesta y no preguntas, sobre todo cuando se trata de cuestiones como las planteadas. Consideramos que el saber requiere

esfuerzo y que el esfuerzo no significa sólo acumulación de conocimiento. El esfuerzo por el saber exhorta al pensamiento, y el pensar - reflexionar es la cualidad que tiene el hombre de preguntar acerca de los fenómenos realidad. **El saber por la inflación implica pensar. El pensar – reflexionar genera interrogantes y no afirmaciones.**

Bibliografía

- Dornbusch, Rudiger: ‘La macroeconomía de una economía abierta’. Edit. Antonio Bosch
- Lange O.: “Economía Política”. Fondo de Cultura Económica. México 1966
- Lenin V. I.: “Obras escogidas”. Editorial Problemas. Buenos Aires 1946
- Marx K.: “El Capital”. Siglo XXI Editores, Decimotava edición . Madrid 2000
- Marx K.: “Introducción general a la crítica de la economía política de 1857”. Siglo Veintiuno Editores. México
- Krugman, P. y Obstfeld, M.: ‘Economía Internacional. Teoría y política’. Edit. Mc. Graw Hill
- Rapoport M.: “Historia económica, política y social de la Argentina”. Ediciones Macchi. Buenos Aires 2000