

La inflación y la puja distributiva

Informe de Juan M. Telechea / 14 abril 2021

Como se habrán dado cuenta por la centralidad que ocupa en los medios, la inflación es uno de los grandes problemas económicos que tiene Argentina. El hecho de que hace más de 10 años que convivimos con una inflación superior al 20% muestra que es un problema de difícil solución. Lo que puede resultar un poco menos entendible es que luego de tanto tiempo y tantos análisis, todavía no haya un consenso respecto de las causas que están por detrás de este proceso.

Vamos examinar una causa que en realidad no es tanto un objeto de debate, sino más bien lo contrario, y en muchos casos se presta a la confusión: ***la inercia inflacionaria y la puja distributiva***. ¿Son lo mismo o no?

Para responder esta pregunta, la primera distinción que tenemos que hacer es entre los factores que ***impulsan*** los aumentos de precios y aquellos que los ***propagan***. Esta distinción también lleva a entender la importancia de los cambios en los precios *relativos* para la dinámica inflacionaria.

En cualquier economía, los precios se encuentran vinculados a través de un entramado de “contratos indexados” que se van ajustando cada cierto tiempo en función de lo que sucede con el resto de los precios de la economía.

Ejemplos evidentes de esto son los alquileres o las paritarias (contratos formales), o incluso el aumento que aplica una empresa a su producto (contratos informales), aunque en realidad esto se podría aplicar a todos los precios, ya que ninguno puede quedar mucho tiempo rezagado de lo que suceda con el resto (es decir, con la inflación).

Para que esto quede bien claro, hagamos un ejercicio hipotético. Imaginemos una economía donde, a fin de año, todos los precios se ajustan perfectamente en función de la inflación que hubo, y no vuelven a actualizarse hasta fin del año siguiente. Como se habrán dado cuenta, esto lleva a que la inflación de ese año sea exactamente igual a la del año anterior, y así sucesivamente. Lo interesante a destacar es que, cuando hay inflación (algo normal en todos los países), este mecanismo la perpetúa en el tiempo.

Lo que se desprende del ejemplo es que como todos los precios están atados a través de distintos contratos que buscan mantener su precio actualizado en función de la inflación, esto genera un proceso que se conoce como ***inercia***; es decir, que la inflación pasada se ***propaga*** al futuro a través de este mecanismo. Por ende, la inercia es inherente al funcionamiento económico y es lo que mantiene “vivo” el proceso de inflación (por eso también en todos los países hay inflación, por más baja que sea, incluso cuando es negativa).

A partir de lo anterior, uno podría encontrar una asociación directa entre el nivel de inflación y la frecuencia/velocidad de ajuste de estos contratos. En los países con inflaciones bajas (digamos, menores al 5% anual), los reajustes de precio se dan a lo sumo una vez por año, mientras que en los países donde la inflación es alta esto ocurre varias veces al año (y en la hiperinflación en un mismo día).

Si bien todos los países tienen inflación, también sabemos que no todos tienen el mismo *nivel* de inflación, con lo cual, la inercia nos sirve para entender la propagación o persistencia del proceso, pero no explica por qué en algunos países los precios crecen a una velocidad mayor que en otros.

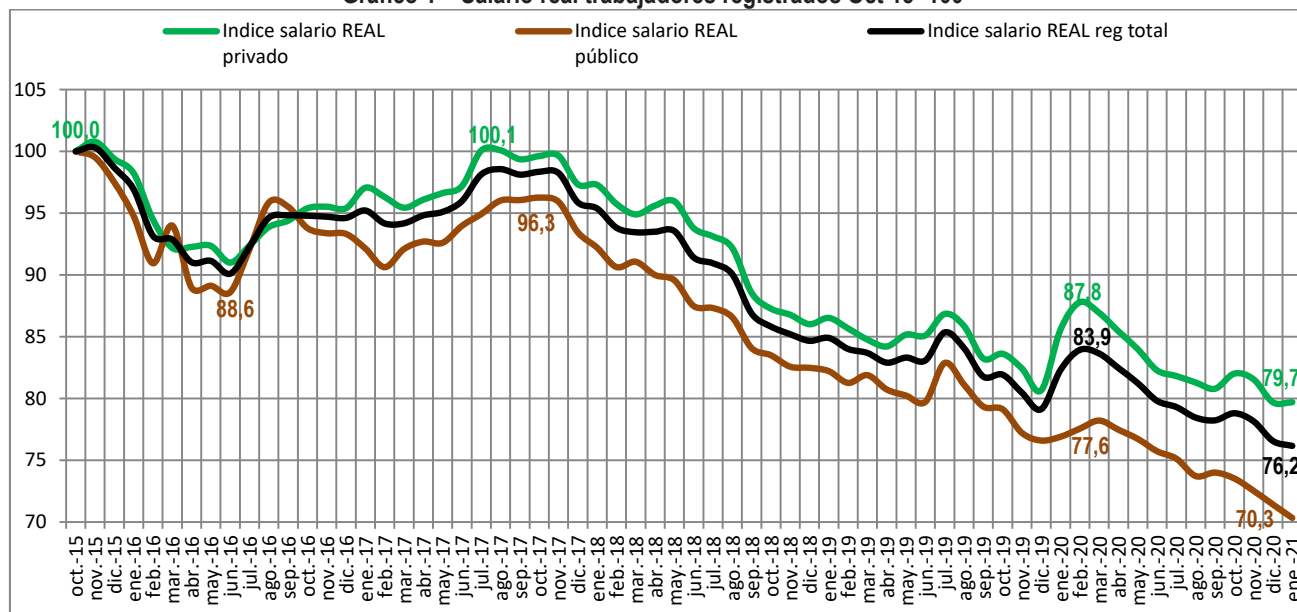
Esto nos lleva a los ***factores que impulsan los precios***, es decir, causas que por distintos motivos provocan que algunos precios aumenten por encima del resto (de ahí la noción de cambio de precios relativos). Volviendo al ejemplo anterior, si en la economía no hubiese inflación, la inercia por sí sola no podría explicar su surgimiento. Tiene que haber algo que provoque que algún precio se incremente, y luego la reacción del resto desataría el proceso.

Acá es donde **aparece el concepto de puja distributiva**. La idea sería que los trabajadores, si tienen el poder de negociación suficiente, lograrían aumentos de salarios - por encima del resto de los precios y de las mejoras en la productividad- que se traducirían en un incremento de su participación en el ingreso, en desmedro de los empresarios. Esto provocaría la respuesta de las empresas, que aumentarían sus precios para recuperar el terreno perdido, desatando el proceso inflacionario.

Fíjense entonces que la diferencia entre un concepto y el otro sería que la puja es un factor que impulsa la inflación mientras que la inercia (en particular el salario) la propaga.

Hecha la aclaración, debería resultar evidente que la puja no es un factor relevante, por lo menos para explicar la inflación de los últimos años, ya que el salario real viene cayendo casi ininterrumpidamente desde fines de 2015 (ver gráfico 1), mientras que la inflación se incrementó.

Gráfico 1 – Salario real trabajadores registrados Oct 15=100



Fuente: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-61>

Alguien podría objetar que en realidad la puja se define simplemente como el mecanismo de respuesta de los trabajadores frente al incremento de los precios. Pero eso sería idéntico a lo que antes definimos como inercia, motivo por el cual creo conveniente no utilizarlos como sinónimos, ya que, a pesar de que es uno de los precios más relevantes de la economía, sería un caso particular dentro de un concepto más general.

En definitiva, y de cara a pensar en cómo esto se vincula con solucionar nuestro problema inflacionario, el foco no debería estar puesto tanto en la dinámica salarial (más cuando el poder adquisitivo del mismo se redujo un 24% desde 2015), sino en morigerar el componente inercial, lo cual es más bien un problema de coordinación y de manejo de expectativas¹ de los precios claves de la economía.

¹ Publicado en <https://economia4punto0.files.wordpress.com/2021/02/201-expectativas.pdf>