

EL TRABAJO Y LOS TRABAJADORES EN LA ETAPA ACTUAL

HABLEMOS DE SALARIOS

La distribución del ingreso que hoy tenemos en Argentina es la más desigual de la historia y es el resultado de políticas económicas –implementadas desde la dictadura militar de 1976 en adelante– que destruyeron la ocupación y el salario que los trabajadores habían conquistado en décadas anteriores.

En el marco de una fuerte devaluación, en el año 2002 se inició una fase de crecimiento económico con un mayor peso relativo en la producción. Ésta redundó en una acentuada baja de la desocupación y la subocupación. Sin embargo, los salarios reales aún siguen sin recuperarse. De hecho, hoy en Argentina se puede trabajar y ser pobre o indigente al mismo tiempo.

Es fundamental reconocer la problemática salarial en el centro del conflicto social y promover la recuperación el protagonismo de los trabajadores en la lucha por la recomposición del que ha sido el mecanismo por excelencia para la distribución de la riqueza en nuestro país.

Los desafíos que se plantean son equiparables a la cantidad de interrogantes que suscita esta cuestión en diversos sectores de la sociedad. ¿Cuáles son los límites y cuáles las posibilidades? ¿Qué vinculación tienen estos procesos con la recomposición de la autoridad del estado? ¿Hacia donde van las políticas en la materia del gobierno actual? ¿Cómo avanzar en la redistribución del ingreso si la inflación actual se presenta como obstáculo? Presentamos a continuación una serie de artículos periodísticos para abordar la problemática con una mirada histórica y política y seguir enriqueciendo los cuestionamientos.

Los invitamos a hacer sus aportes y a dejar sus opiniones en el blog de MAPAS :

www.ciudadania.org.ar/mapas

¿MAS?

Están disponibles para descargar cartillas sobre la temáticas de la distribución de la riqueza y, más específicamente, de la cuestión del trabajo. Éstas forman parte de la Campaña Nacional DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA / DESAFÍO PARA LA ARGENTINA / DESAFÍO PARA LAS ORGANIZACIONES SOCIALES.

www.ciudadania.org.ar/mapas/extras

COMIENZA A REVERTIRSE LA BRECHA SALARIAL

La hora de los negros

Con datos de la EPH de INDEC, investigadores de FLACSO sostienen que los trabajadores no registrados han recuperado una porción mayor del salario perdido que los registrados y los estatales. Esto contradice el sentido común prevaleciente y proyecta significativas consecuencias políticas y sindicales. La brecha social no es irreversible, siempre que se superen los límites estructurales de un modelo de crecimiento basado en el tipo de cambio alto y los salarios bajos.

Por Horacio Verbitsky

Fuente: Página/12 - Domingo, 28 de Enero de 2007
<http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-79643-2007-01-28.html>

Desde la devaluación de 2002 las remuneraciones de los trabajadores no registrados crecieron a una tasa superior a la de los registrados y a la de los empleados públicos. Este cambio de tendencia sugiere que el proceso de fragmentación de la clase trabajadora que comenzó con la dictadura militar y continuó con Menem-Cavallo-De la Rúa no es irreversible y que puede modificarse en el sentido de la recuperación de la homogeneidad social perdida, a pesar del efecto devastador de la devaluación de 2002. Pero ello requeriría una modificación de fondo en el modelo de crecimiento basado en el tipo de cambio alto y los salarios bajos. Estas afirmaciones, que contradicen el sentido común prevaleciente y la mayoría de los estudios públicos y privados, provienen del área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSOa), que dirige Eduardo Basualdo. Los autores del estudio, Nicolás Arceo, Ana Paula Monsalvo y Andrés Wainer, trabajaron a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Sus conclusiones, que condicionarán los debates entre distintos actores políticos y sociales, constatan el efecto de la sostenida creación de empleo, en su mayoría registrado, y de los aumentos en el salario mínimo y de suma fija para el sector privado, que otros analistas desdeñaban como irrelevantes dada la aún elevada informalidad del mercado de trabajo.

Una verificación similar difundió la Sociedad de Estudios Laborales, SEL, que dirige Ernesto Kritz. Cada uno prevé efectos distintos. Mientras los investigadores de FLACSO entienden que estas nuevas condiciones en el mercado de trabajo abren buenas perspectivas para la lucha de la clase obrera argentina por mejores condiciones de vida (lo cual a su vez revaloriza la importancia de la lucha sindical), el consultor Kritz no

avizora "demandas que pongan en riesgo el superávit fiscal". Su análisis se centra en las contradicciones del indicador con los que surgen de otras fuentes, como el sistema integrado de jubilaciones y pensiones de la AFIP y el índice de salarios que difunde el propio INDEC. Kritz recomienda revisar la estadística de salarios del INDEC, lo cual sugiere que también él considera más confiable la Encuesta de Hogares del mismo organismo.

MEDIO SIGLO DESPUÉS

Hace medio siglo la Argentina era la sociedad más equitativa y de mayor integración social del continente, por encima de la mayoría de los países europeos. Con avances y retrocesos esta situación se mantuvo hasta el golpe de 1976. La recuperación de todo lo perdido no ocurrirá por la mera acumulación de crecimiento macroeconómico distribuido con irritante desigualdad, como lo demuestra la década pasada, y requerirá de decisiones de política económica más audaces e innovativas, pero lo que estos análisis demuestran es que no se trata de una meta imposible, siempre y cuando se avance sobre los límites estructurales del actual patrón de crecimiento.

A partir de las intensas luchas sociales y políticas de los últimos años de la década de 1960, que culminaron con el regreso del peronismo al gobierno en 1973, los salarios reales crecieron por encima de la productividad. Esto redujo la tasa de ganancia del capital y fue una de las causas centrales del golpe de 1976, cuyo gobierno abandonó el modelo de sustitución de importaciones y adoptó un patrón de crecimiento basado en la especulación financiera, que transformó en forma drástica las relaciones entre capital y trabajo. Su política, que Guillermo O'Donnell caracterizó como de "revancha

social", implicó un forzado disciplinamiento de los sectores populares, por medio de la represión dictatorial, la apertura externa y la desregulación económica. El objetivo de reducir los salarios para recuperar la tasa de ganancia aglutinó en torno de la Junta Militar y su ministro Martínez de Hoz a todas las fracciones del capital.

PUNTO DE QUIEBRE

En este terreno la dictadura mostró resultados inmediatos. La devaluación del 80 por ciento mientras se congelaban los salarios redujo nada menos que 18 puntos la participación de los asalariados en el producto ya en 1976. Muchas veces desde 1955 ajustes similares habían producido efectos parecidos aunque de menor intensidad, que luego eran revertidos por la lucha popular. La última dictadura se propuso terminar con esos forcejeos y redefinir de modo irreversible la relación entre capital y trabajo. Para ello, impulsó una transformación estructural del patrón de crecimiento, favorecida por las condiciones de extraordinaria liquidez del mercado financiero internacional. Este fue el objeto de la reforma financiera que en 1977 desnacionalizó los depósitos bancarios, de la apertura externa que expuso el aparato productivo a los vientos del mundo, del endeudamiento externo y del atraso cambiario. La producción industrial dejó de ser así el eje de la actividad económica. Si en 1974 representaba casi el 23 por ciento del Producto, en 2001 apenas superaba el 15 por ciento.

EL PARAÍSO PERDIDO

La mano de obra industrial, que en 1976 era de dos millones de asalariados, podría haberse duplicado en 2001, si sólo se hubiera mantenido su tasa de crecimiento de la década anterior. En cambio, cayó a setecientos mil, es decir un tercio de lo que fue y un sexto de lo que pudo haber sido. Uno de los datos más llamativos de la situación actual es la recuperación del empleo industrial luego de tres décadas de contracción continua.

En el contexto de desarticulación productiva y pérdida de relevancia del mercado interno que produjo la dictadura, la reducción en los niveles de empleo fue acompañada por una contracción de los salarios reales. Desde el golpe del 76 hasta el desgobierno de De la Rúa se contrajeron a una tasa anual del 0,6 por ciento. "El cambio estructural o punto de quiebre en la evolución de la serie se registra en el año 1976, en el cual los salarios reales se redujeron un 35,6 por ciento", dice el estudio.

La devaluación de 2002 volvió a modificar el patrón de crecimiento de la economía y los precios relativos. Entre 2002 y 2005, la economía se expandió un 30 por

ciento, pero los sectores productores de bienes crecieron cerca de un 40 por ciento, casi el doble que el 20 por ciento del sector servicios. Esto invierte los resultados de la década anterior. En un contexto de reducidas tasas de interés en todos los mercados del mundo, la rentabilidad relativa de las inversiones productivas aventaja ahora a la de las financieras.

SOBRE LLOVIDO, MOJADO

Pero la magnitud de la devaluación produjo una nueva transferencia masiva de recursos desde el trabajo al capital, de seis puntos porcentuales del Producto entre 2001 y 2005, lo que agudizó la inequitativa distribución del ingreso de los años de la convertibilidad.

Los salarios se redujeron en 2002 casi en una cuarta parte y los costos laborales de la industria más de un tercio, con el consiguiente incremento en la tasa de ganancia industrial. "Los salarios reales recién comenzaron a recuperarse hacia finales del 2003, impulsados fundamentalmente por la política oficial de ingresos (básicamente: los incrementos de suma fija en los sueldos del sector privado y las subas del salario mínimo, que se articularon con un cierto dinamismo en materia de negociaciones colectivas en diferentes sectores económicos)", dicen los autores. Aun así en el primer semestre de 2006 no habían recuperado todo lo perdido por la devaluación.

El nuevo patrón de crecimiento de la economía incluye una elasticidad empleo-producto más elevada que la que rigió durante el plan de convertibilidad. Es decir que por cada punto de crecimiento del producto es mayor que entonces el porcentaje de incremento del empleo. Luego de la previsible fuerte recuperación posterior al colapso de 2002, la elasticidad empleo-producto ha sido más moderada, pero a partir del segundo trimestre de 2005 ha vuelto a crecer y hoy está en niveles similares a los de 2003 y 2004. Más allá del efecto rebote de la crisis, no sólo ha crecido la industria sino también los servicios, aunque a un ritmo inferior. Ambos han ido muy por detrás de la construcción en la creación de empleo. Las ramas industriales que más crecieron durante la convertibilidad son las de mayor estancamiento relativo ahora, y a la inversa.

SECUELAS

En el período 1991-2001 el volumen bruto de producción industrial se contrajo a una tasa anual acumulativa del 1,5 por ciento, mientras que entre 2002 y 2005 creció a una tasa acumulativa del 4,8 por ciento cada año. Algo similar ocurrió con el empleo: durante la convertibilidad se contrajo un 3,5 por ciento acumulado anual y se expandió a un 7,3 por ciento acumulativo

anual en el período posterior. Esta recuperación del empleo industrial se basó en el crecimiento de sectores que sustituyen importaciones con un uso intensivo de mano de obra.

Pero la devaluación en sí no es una política económica. Pese a todo lo que ha cambiado, quedan rasgos de la etapa anterior. Por ejemplo, el extraordinario crecimiento de la demanda y de los niveles de empleo no se originó en el consumo de los sectores populares sino en el de los de altos ingresos y en la demanda externa de productos primarios. El tipo de cambio elevado, que el gobierno mantiene pese a todas las presiones en contrario, tanto políticas como de mercado, explica, junto con los bajos salarios reales y la reducción de los costos de producción, la recuperación significativa de la mayor parte de los sectores industriales afectados por la apertura externa y por la apreciación cambiaria de la década anterior. Otra de las secuelas de entonces es que las ramas industriales que más dinamismo mostraron en la recuperación del empleo fueron aquellas volcadas a la exportación, aunque las que producen para el mercado interno hayan liderado la expansión industrial. Mientras se discute sobre las causas posibles de esta modificación de comportamientos tradicionales, lo indudable es que en los sectores que producen para el mercado interno fue mucho más elevado el incremento de la productividad. Aun con su menor dinamismo, las ramas que producen para el mercado interno tienen un mayor peso relativo en el conjunto de la industria y explican casi la mitad de los puestos de trabajo generados. Otra novedad es que las ramas industriales orientadas al mercado mundial, pese a su mayor intensividad en el uso del capital, deben su expansión no sólo a la abundancia de recursos naturales sino también a la disponibilidad de mano de obra a bajo costo en términos internacionales.

HECATOMBES

Desde el rodrigazo de 1975 y el golpe de 1976 se han sucedido periódicos momentos catastróficos en los que los trabajadores perdieron empleos, ingresos y posición relativa frente al capital. Después de cada hecatombe la recuperación ha sido lenta e incompleta y la clase trabajadora emergió cada vez más fragmentada. La última crisis empeoró una vez más las condiciones laborales, pero desde mediados de 2004 comenzó una paulatina reversión. Esta semana el Ministerio de Trabajo informó que en 2006 el empleo privado registrado había crecido un 7,7 por ciento. Según los investigadores de FLACSO, entre mayo de 2002 y el primer trimestre de 2006 el 53 por ciento de los 1,1 millones de empleos privados que se crearon fueron registrados, lo cual invierte la tendencia vigente durante la convertibilidad, cuando el empleo

no registrado se implantó como el rasgo dominante del mercado de trabajo.

El empleo no registrado retrocede, pero sus remuneraciones no. Los datos de la Encuesta de Hogares de INDEC indican que desde la devaluación los no registrados mejoraron sus remuneraciones a una tasa superior a la de los registrados, con lo cual comienza a reducirse la brecha entre ambos. Pero el gráfico que muestra esta evolución también indica que a pesar del fuerte crecimiento de los últimos años aún no se han recuperado los niveles salariales previos a la devaluación.

Límites estructurales

La recuperación ha sido más profunda y acelerada de lo que nadie había imaginado y sus efectos políticos están a la vista. Pero también es ostensible que se está llegando a un punto que no se podrá dejar atrás sin cambios de fondo. El fuerte crecimiento económico de los últimos años ha reducido el desempleo, la pobreza y la indigencia pero sin revertir la fuerte inequidad distributiva que se instaló en 1976, por más que el incremento del empleo y, en menor medida, de los salarios, permitió recuperar en forma parcial la participación de los trabajadores en el producto. Si el desempleo masivo produjo la fragmentación de la clase trabajadora, la reducción del ejército de reserva mejora la capacidad de lucha y negociación de los asalariados. Es posible que al terminar este año la desocupación haya descendido al 8 o al 9 por ciento, ya sin planes, por lo cual los próximos avances no deberían esperarse del empleo sino de una mejora salarial. Ahí es donde la lucha reivindicativa de la clase trabajadora choca a mediano plazo con los límites estructurales del actual patrón de crecimiento, en el que la recuperación del sector manufacturero y sus altas tasas de ganancia se basan en la reducción del costo laboral. Sin una política integral de desarrollo industrial, sólo la moneda devaluada y los salarios reducidos compensan la falta de competitividad internacional de buena parte de la industria. Que el crecimiento manufacturero reciente haya sido liderado por los sectores de menor productividad, volcados al mercado interno, estrecha aún más la posibilidad de un incremento significativo de los salarios en el mediano plazo. Sólo un programa orgánico e integral de desarrollo, con una reindustrialización basada en nuevos sectores y actores, dirigida a satisfacer necesidades del consumo popular masivo y no sólo el consumo sofisticado de los sectores de altos ingresos, y una inserción menos pasiva y subordinada en el mercado mundial, permitirían sostener un incremento significativo de los salarios reales que mejore la distribución del ingreso sin afectar el crecimiento.

© 2000-2007 www.pagina12.com.ar | República Argentina | Todos los Derechos Reservados

Los salarios no muerden

Por Claudio Scaletta

Fuente: Suplemento CASH – Página/12 - 28 de Enero de 2007

<http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-2814-2007-01-28.html>

La discusión salarial que se viene, con las dos partes ya atrincheradas haciendo saber sus posiciones de máxima para iniciar la negociación, revive una vez más el debate sobre el poder adquisitivo de los trabajadores, las elevadas utilidades de las empresas, las ganancias de productividad y el supuesto impacto de un ajuste de sueldos en la inflación. Como se viene repitiendo en los últimos dos años, cuando empezó a pelearse con intensidad el salario en la economía, preconceptos y mitos pasan a dominar el escenario laboral. En ese contexto, vale la pena empezar a despejar el horizonte de nubes que solamente sirven para confundir y, por lo tanto, distorsionar un debate clave en un momento muy sensible por ser un año electoral.

DEVALUACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Históricamente los procesos devaluatorios han perseguido mejorar la competitividad externa aumentando la rentabilidad empresarial. El punto clave tras una devaluación consiste entonces en evitar que los aumentos de precios esterilicen los efectos benéficos conseguidos por la mejora cambiaria. Como saben los bolsillos asalariados, la mejora de la competitividad externa surge –al menos en el período inmediato posterior al ajuste del tipo de cambio– de la caída de los costos salariales medidos en moneda extranjera, lo que desencadena la también inmediata disputa por un nuevo reparto del ingreso. Siguiendo esta línea argumental, si el poder negociador de los asalariados es bajo, por ejemplo como consecuencia del alto desempleo provocado por una larga recesión, puede preverse que será más factible mantener el nuevo margen de rentabilidad empresarial.

Este es el análisis estático, la foto del momento inicial de la devaluación. Si la película se pone en movimiento, puede esperarse que el crecimiento de los sectores exportadores dinámicos induzca una reactivación general de la economía. Es decir, crecimiento económico, aumento de la demanda de mano de obra y, consecuentemente, del poder negociador de los asalariados.

La economía local reflejó cabalmente esta secuencia muy general que permite predecir la teoría. Luego de

dejar que el mercado de trabajo se reacomode tras la crisis y frente a un sector asalariado sumamente debilitado por la combinación de altas tasas de desempleo e informalidad, el Estado intervino primero, con los aumentos de suma fija por decreto –o sea, consiguiendo para los asalariados lo que no podían obtener por sus propios medios– y luego, una vez recuperado parcialmente el poder negociador de los trabajadores, intentando consensuar toques a las demandas sindicales y pisos a la “generosidad” empresarial.

En 2006 el consenso alcanzado giró en torno del 19 por ciento. Para 2007 se esperaba un acuerdo del orden del 15 por ciento, un techo que los trabajadores –los organizados y en blanco– no están dispuestos a aceptar. Esta semana, luego de reunirse con el ministro Carlos Tomada, el titular de la CGT, Hugo Moyano, expresó que la discusión salarial no tendrá “tope ni piso” y que los distintos gremios negociarán de acuerdo a sus posiciones de poder relativas. No son pocos quienes, incluso dentro del Gobierno, creen que si existe algún límite inferior, se ubicará cerca del 20 por ciento.

CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

El PIB, es decir el valor generado por el conjunto de la economía fronteras adentro, ya se encuentra en 17 puntos por encima del máximo histórico de 1998 (y ahora nadie sospecha sobrevaluación, como ocurría durante el 1 a 1). La desocupación está lejos del techo de 21,5 por ciento tocado en 2002, en plena crisis. En 2007 se espera su descenso al 9 por ciento. En síntesis, existe más valor generado y los asalariados tienen más poder para reclamar su participación.

Frente a este escenario, comenzaron a oírse voces de advertencia sobre los peligros de aumentos salariales más allá de cierto tope. El argumento es conocido: más salarios es igual a más inflación, lo que socavaría las bases mismas del modelo económico.

Más salarios, más inflación

Un ejemplo paradigmático de la posición que asocia los aumentos salariales con mayor inflación fue presentado por SEL Consultores, el centro de estudios que dirige el reconocido economista Ernesto Kritz, en su Newsletter sobre la situación laboral y social de la

Argentina del pasado octubre. En un año electoral como 2007, advierte SEL, sólo se podrá combinar crecimiento con baja inflación manteniendo a raya los salarios formales, más cuando en 2006 se soltaron las riendas.

El boletín detalla que la masa salarial formal, que representa "el 60 por ciento de la total", creció durante el primer semestre del año pasado a una tasa interanual del 23 por ciento, ritmo iniciado en el último trimestre de 2005 y que no se detuvo en la segunda mitad de 2006. Para las empresas, más salarios formales significaron mayores costos unitarios por unidad de producto, ya que los aumentos en las retribuciones superaron a los de la productividad, la que incluso habría caído. Inmediatamente, la investigación indaga por qué estos aumentos de costos no se trasladaron a precios para evitar "recortes de rentabilidad" empresaria. Con honestidad intelectual se responde que probablemente se haya debido a "la existencia de un margen de absorción originado en la caída post devaluación del costo laboral", idea que sustentaría la lógica de los controles de precios gubernamentales. Asumiendo lo que hubiese resultado difícil negar, la pregunta es cuánto margen de rentabilidad resta antes de que los empresarios quieran recuperarla por la vía de las remarcaciones. La respuesta no es unívoca debido a que "el mapa del costo laboral es heterogéneo". Según reseña SEL, comparado con los niveles de 2001 el margen es obviamente mayor para los sectores transables (exportadores) y menor e incluso negativo para los no transables (el grueso de los servicios), pero en promedio la rentabilidad empresaria "parece estar en niveles similares a los pre devaluación". La propuesta de política que se sigue, en consecuencia, es establecer "límites políticos" a las pretensiones de aumento salarial.

MÁS SALARIOS. ¿MÁS INFLACIÓN?

Hace pocos días el Cenda, un centro de estudios integrado por docentes e investigadores de la UBA y de la Flacso –que ambiciona la poco habitual, y por cierto necesaria, tarea de integrar la discusión teórica con el análisis de coyuntura– elaboró un documento que critica la asociación directa entre aumentos de salarios e inflación. En su primera parte, el dossier apunta sus dardos contra la Newsletter del SEL.

De los reparos metodológicos –algunos ya insinuados en el propio documento del SEL, como el centrar el análisis en el trabajo registrado según los datos del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP)– surgen algunas conclusiones interesantes. La principal es que si en vez del SIJyP se utiliza la Cuenta de Generación del Ingreso publicada recientemente por el Indec, la que también cubre el universo de los trabajadores en negro, el costo laboral real no sería en promedio

1,2 por ciento mayor que en 2001, como sostiene el trabajo de Kritz, sino cerca del 10 por ciento menor, a la vez que la productividad no resulta inferior a la de pre crisis, sino similar y con tendencia ascendente desde 2002. De esta manera, para el conjunto de la economía el costo laboral unitario sería 13,4 por ciento menor que en 2001. Además, los salarios medios en términos reales "se encuentran el 7,9 por ciento por debajo de los vigentes en 2001, un 4,3 por ciento retrasados respecto del promedio de los '90 y son un 9 por ciento inferiores al promedio de los últimos 45 años".

También se agrega que, asumiendo la citada heterogeneidad del mapa laboral, los sectores en los cuales la incidencia del costo salarial es mayor que en 2001 son, en su gran mayoría, los servicios que reciben subsidios, precisamente para garantizar rentabilidad empresaria y que los mayores costos no se trasladen a precios. Pero adicionalmente, y al margen de los subsidios, se trata de sectores regulados por el Estado, lo que impide de todas formas los traslados a precios.

Las críticas metodológicas muestran que, aun aceptando los términos de SEL y bajo el supuesto fuerte de que el nivel de distribución óptimo es el de 2001, todavía existe margen para avanzar en la participación del salario en el ingreso. Sin embargo, el aporte más potente del Cenda reside en su crítica teórico-conceptual al carácter inflacionario de los aumentos salariales. Y lo más interesante de esta crítica es que se basa en los postulados de la teoría económica convencional.

Para la ortodoxia, destaca el Cenda, "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 necesariamente inflación". En otras palabras, insiste el documento, los aumentos en la cantidad de dinero no son siempre una razón suficiente para explicar los aumentos de precios, pero sí 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, se reafirma, para que mayores salarios generen inflación se requiere su coexistencia con una política monetaria expansiva. De no ser así, la inflación es imposible desde el punto de vista contable.

CULPABLES

En el Informe de Inflación del BCRA para el primer trimestre de 2007 difundido esta semana puede leerse: "El ritmo de expansión del M2, definido como la suma del circulante en poder del público y los depósitos en cuenta corriente y en caja de ahorros, en pesos, de los sectores privado y público, se redujo alrededor de 6 puntos porcentuales en el año 2006". También que

"el Banco Central continuará en 2007 manteniendo un riguroso control de la evolución de los agregados monetarios, mediante la esterilización de los excedentes en la oferta monetaria que pudieran surgir producto de la acumulación de Reservas Internacionales".

En otras palabras, no hubo en 2006 y no hay señales a la vista en 2007 de políticas monetarias expansivas. La banda de inflación prevista por el BCRA se sitúa entre el 7 y el 11 por ciento. Las consultoras que participan del REM –"el mercado"– la bajaron en los últimos meses del 12 al 10 por ciento, con un crecimiento del PIB de alrededor del 8 por ciento.

Si se descarta teórica y contablemente la explicación

de la inflación por los aumentos salariales, que no representan más que la histórica puja por la distribución del ingreso, no queda más que volver al reacomodamiento de los precios relativos que caracteriza a los períodos post devaluatorios. En el caso de la economía local, aunque no solamente, la clave podría buscarse en las estructuras de mercado oligopólicas. Desde la teoría económica convencional –otra vez– puede decirse que el problema de la inflación reside entonces en la "falla" de los mercados en los que algunos actores tienen poder suficiente para determinar precios al margen de la preconizada ley de la oferta y la demanda en los míticos mercados competitivos.

DEBATE SOBRE LA RELACION INFLACION-AUMENTO DE SUELDOS

"EXISTEN TENSIONES DE DEMANDA"

Ernesto Kritz
Director de SEL Consultores

"Está claro que sería una gran simplificación reducir los determinantes de la inflación a la cuestión de los salarios. También es correcto considerar que para que exista inflación, en términos globales, tiene que haber una política monetaria expansiva. Sin embargo, no puede negarse que aumentos de salarios, sobre todo en un contexto de expansión vigorosa del empleo, por encima del crecimiento de la oferta de bienes, pueden generar tensiones inflacionarias de demanda. En 2006 la masa salarial aumentó 33 por ciento frente a un incremento del PIB de 8 por ciento (y 23 por ciento en términos nominales). Por el lado de la oferta, como se vio durante el año pasado y motivó la intervención estatal, la reacción de los empresarios cuando el costo laboral o cualquier otro costo crece más que los precios de productor es tratar de mantener su rentabilidad trasladando hasta donde pueda a precios. Si no hay margen de absorción, la alternativa es renunciar rentabilidad. En este sentido, la rentabilidad actual no es la de 2002, sino que se ha reducido desde niveles inicialmente extraordinarios. Esto es inverso a la evolución del costo laboral real."

"HAY UNA RENTABILIDAD EXTRAORDINARIA"

Pablo Ceriani
Investigador del Cenda y profesor de la UBA

"Los aumentos salariales no pueden generar inflación per se. Su efecto fundamental es un cambio en la distribución del valor agregado por la producción a favor de los trabajadores. Los niveles de rentabilidad aún se mantienen en niveles extraordinarios respecto del 2001 (de acuerdo con nuestras estimaciones para la industria) mientras que la distribución del ingreso sigue siendo fuertemente regresiva. Proponer que el Gobierno nacional intervenga en las negociaciones

paritarias supone frenar un proceso virtuoso desde el punto de vista de la equidad social. Hasta hoy, los aumentos salariales no han sido la causa de la inflación, sino más bien su consecuencia: se trata de aumentos defensivos destinados a recuperar la caída del poder adquisitivo con posterioridad a la devaluación. Desde ya, esto no implica que el Gobierno no deba tener una política activa en materia de precios, ya que la inflación es un problema para la economía en general y para los trabajadores en particular. De lo que se trata es de contener las ganancias extraordinarias. El reciente aumento de las retenciones a la exportación de soja, por ejemplo, está en la dirección correcta."

"NO CAER EN LA TRAMPA DE LA COYUNTURA"

Javier Lindenboim
Director del Ceped (Centro de Estudios sobre la Población, el Empleo y el Desarrollo)

"En materia de salarios e inflación es importante no caer en la trampa de la coyuntura. Observar, por ejemplo, lo sucedido en 2006 y predecir lo que puede suceder en 2007 no es el punto, es en todo caso una parte muy pequeña del relato. Por eso, en la discusión resulta clave dónde se ubica el punto de partida, si en 2006, en 2001 o a principios de los '90 o de los '70. Mi opinión es que debe considerarse lo sucedido con la productividad del trabajo, con la rentabilidad del capital y la remuneración a los trabajadores en un período largo. Las cifras oficiales muestran una caída constante en la participación de los trabajadores en el total del ingreso. Esto se contrapone con la tendencia siempre creciente que, salvo períodos acotados, ha mostrado la productividad del trabajo. El componente favorecido, por supuesto, fue la rentabilidad del capital. Aunque esta apropiación de renta es tan heterogénea como el capital –no es igual en los sectores concentrados que en las pymes–, en términos globales existió un largo proceso de apropiación de la renta de los trabajadores, quienes permanentemente han perdido en el reparto de la torta global."

mapas@nuevatierra.org.ar
www.ciudadania.org.ar/mapas

**MAPAS
y ESCUELAS DE CIUDADANÍA**
Son una iniciativa del
CENTRO NUEVA TIERRA



Centro
**NUEVA
TIERRA**

Piedras 575 PB (C1070AAK)
Ciudad de Buenos Aires
(+54-11) 43420869
info@nuevatierra.org.ar