



Reporte sobre la situación económica y social de la Argentina

Una encuesta de SEL Consultores LA PERCEPCION DE LA INFLACION EN LAS EMPRESAS¹

En el tercer trimestre la percepción de la inflación en las empresas siguió en aumento. La cifra que en opinión de las firmas consultadas refleja mejor la inflación fue, en promedio, de 16.5%. En el último trimestre del año pasado –antes de que comenzaran los cuestionamientos al INDEC- alcanzó a 10.6%



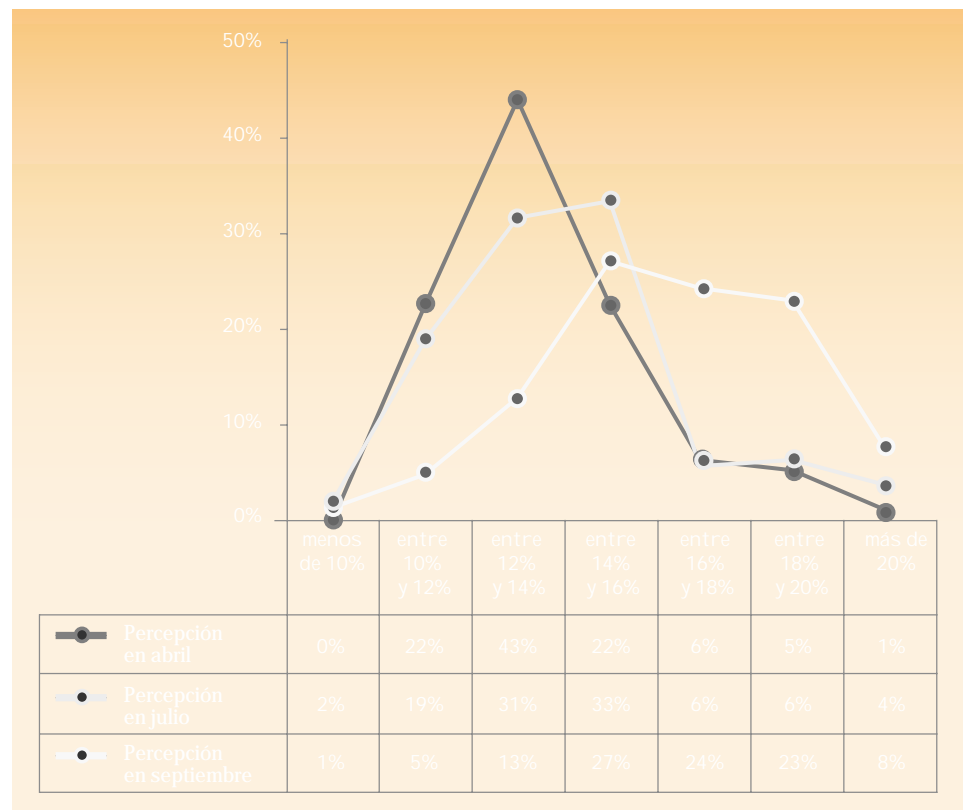
SEL Consultores

Viamonte 524, 3° Piso
(C1053ABL) Bue Ar
(54-11) 4315-6781
www.selconsultores.com.ar

1. Los datos provienen de la Encuesta de Clima de Negocios de SEL Consultores. Esta encuesta indaga trimestralmente la opinión de directores y gerentes de administración y finanzas de 160 empresas. Se realiza desde el primer trimestre de 2006.

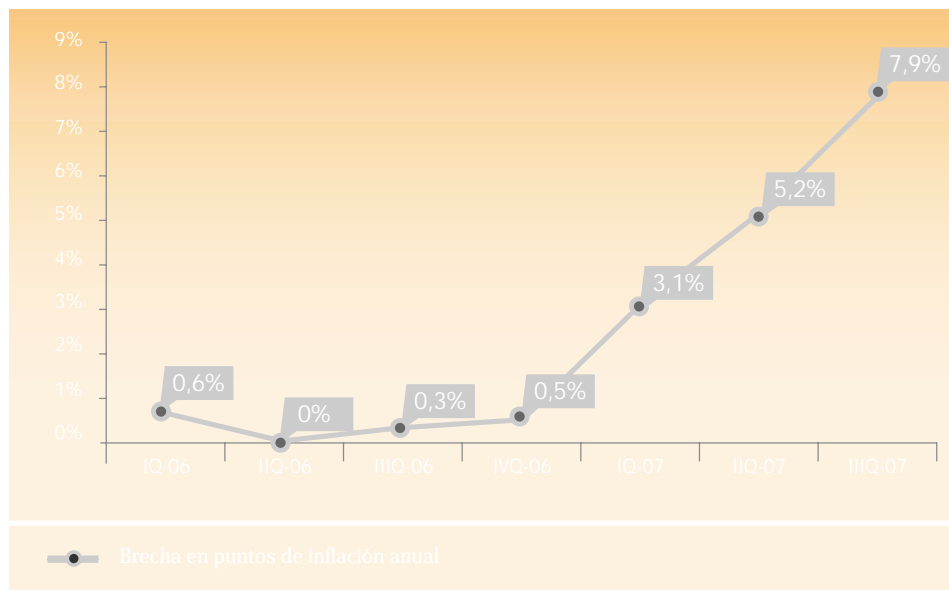
Un detalle de la evolución de la percepción en 2007, muestra un progresivo corrimiento hacia niveles de inflación más altos. En abril, aunque ninguna empresa creía que era inferior a 10% como anunció el INDEC, dos de cada tres opinaban que la inflación no superaba el 14%. Cinco meses después, casi seis de cada diez empresas piensan que la inflación es al menos de 16%, y una de cada tres que supera el 18%.

¿Qué cifra refleja mejor la inflación?
EVOLUCION DE LA PERCEPCION EN 2007



La brecha entre la inflación percibida por las empresas y la publicada por el INDEC, casi inexistente hasta fines de 2006, ahora es de 8 puntos.

La pérdida de credibilidad del IPC oficial se revela no sólo en que casi nadie cree que la inflación está por debajo de 10% sino que la brecha entre la percibida por las empresas y la publicada por el INDEC, prácticamente inexistente hasta fines de 2006, ha ido creciendo hasta llegar ahora a 8 puntos..



Un dato con peso político

DESDE 2003, LA MASA SALARIAL REAL DEL SECTOR PRIVADO CRECIO 103%

La crisis política de 2001-2002 tuvo como trasfondo la agudización de la crisis social. Simétricamente, la reconstrucción de la gobernabilidad desde 2003 –reflejada en los altos niveles de aprobación del gobierno– está enmarcada en la recuperación de los indicadores sociales respecto de los pésimos niveles de la crisis. Tanto en un caso como en el otro, el mercado de trabajo desempeñó un papel central.

Lo distintivo de la crisis fue que extendió la pobreza y la vulnerabilidad social a la mayoría de la clase media baja (compuesta en medida importante por asalariados cubiertos por convenio colectivo) y a una parte de la clase media típica (donde tienen peso considerable los asalariados formales fuera de convenio)². En el primer semestre de 2003, la población en situación de riesgo en los sectores medios superaba el 50%³. En el primer semestre de 2007, había descendido a menos de 10%.

Esta recuperación se debió al crecimiento *simultáneo* del empleo y los salarios privados a un ritmo casi sin precedentes⁴. El primero aumentó 49% y los últimos

En el primer semestre de 2003, la población en situación de riesgo en los sectores medios superaba el 50%. En el primer semestre de 2007, había descendido a menos de 10%.

2. Los no asalariados de estos estratos son mayormente formales. Sus ingresos tienden a seguir una trayectoria no muy distinta de la del promedio de los asalariados del sector privado

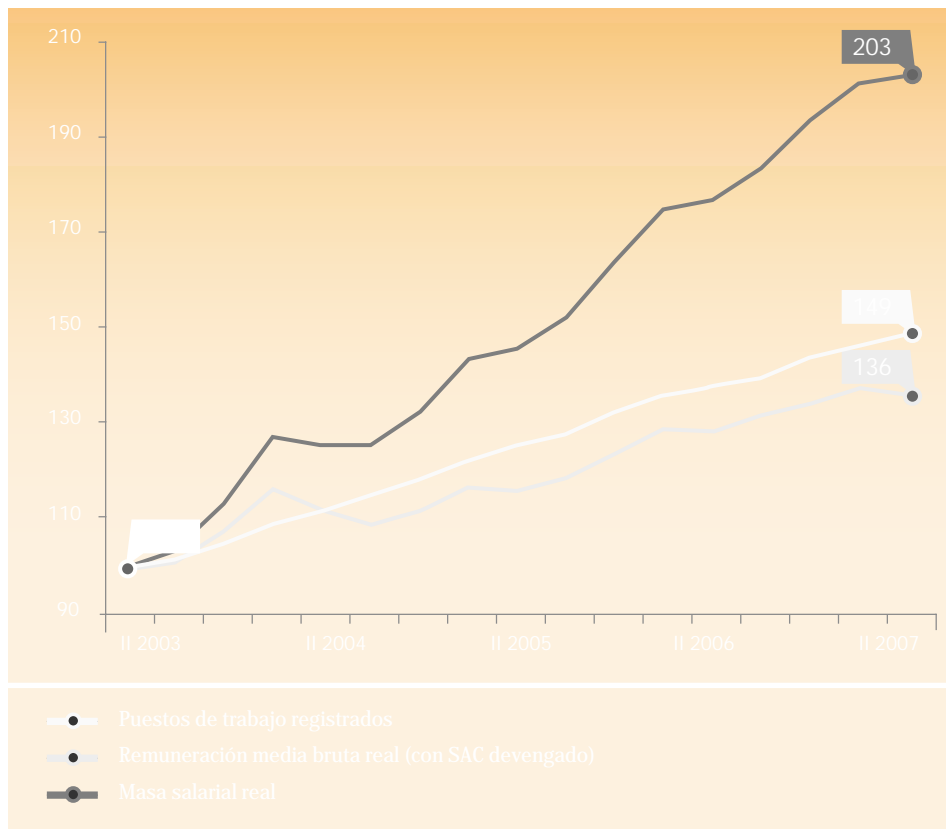
3. La población en situación de riesgo social incluye los pobres (indigentes y no indigentes) y los pobres vulnerables, estos últimos definidos como aquellos cuyos ingresos superan en hasta 0,5 veces la línea de pobreza. Véase la Newsletter de julio de 2007

4. El único antecedente posible es el del segundo quinquenio de los años cuarenta.

En los cuatro años del gobierno de Kirchner, la masa salarial real en el sector privado, que determina una parte importante de los ingresos de los hogares de los asalariados medio bajos, creció 103%

36% en términos reales⁵. El resultado es que en los cuatro años del gobierno de Kirchner, la masa salarial real en el sector privado, que determina una parte importante de los ingresos de los hogares de los sectores asalariados medio bajos, creció 103%

EVOLUCION DE LA MASA SALARIAL REAL EN EL SECTOR PRIVADO FORMAL 2003-2007 (Base IIQ-03 = 100)

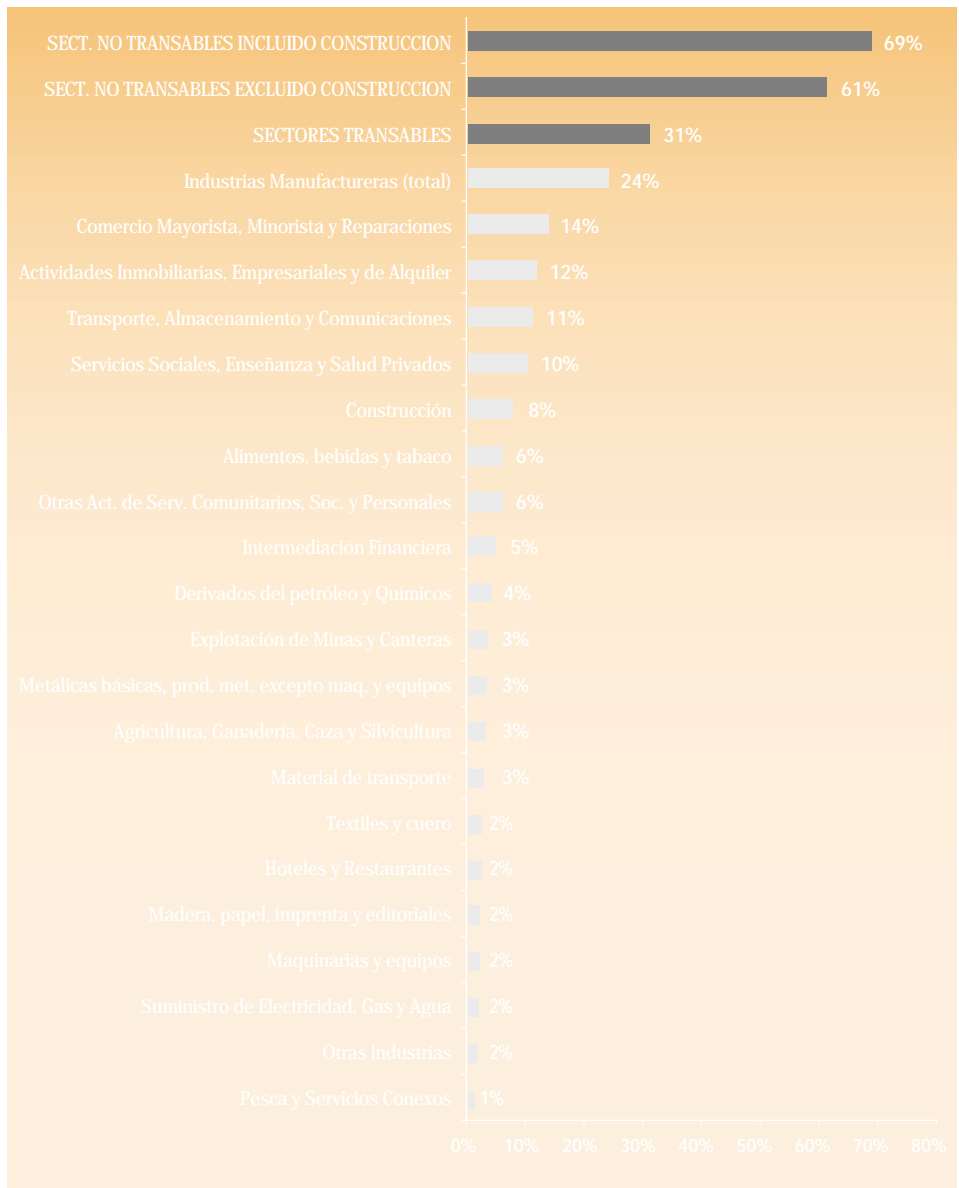


La composición del crecimiento de los empleos del sector privado refuerza la hipótesis de que los más favorecidos son los hogares de la clase media baja. 7 de cada 10 nuevos empleos asalariados registrados fueron creados por sectores con salarios promedio por debajo de la media del sector privado formal. Aún así, su remuneración bruta promedio es de \$1.734

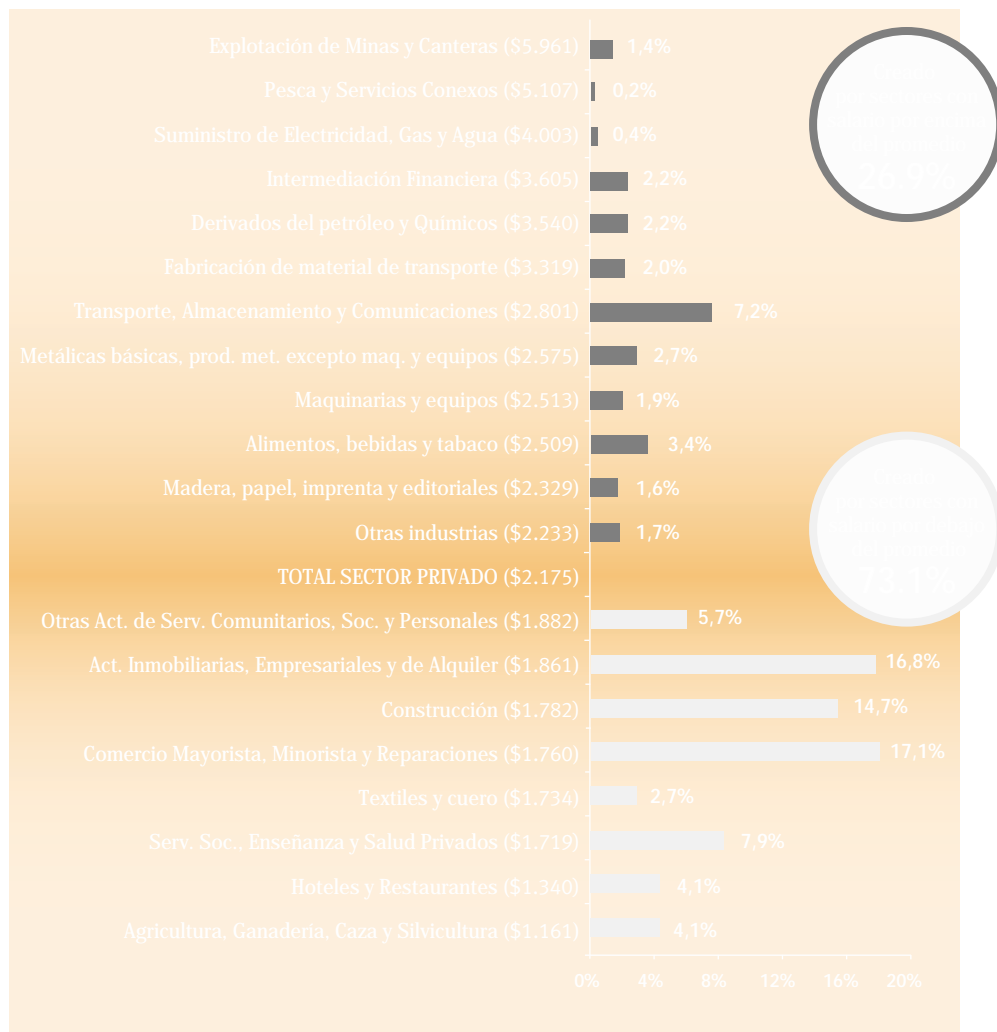
Es posible que alguna parte de este incremento sea blanqueo, bien de empleos no registrados, o de salarios pagados parcialmente en negro. Esto, sin embargo, no puede alterar el escenario de alto crecimiento efectivo de la masa salarial. Por otro lado, es del todo probable que ese crecimiento haya sido todavía más rápido para los asalariados bajo convenio colectivo. Por ejemplo, en el mismo período el salario obrero en la industria manufacturera (que incluye el personal con categoría no superior a la de supervisor) aumentó 59% en términos reales.

5. Para el cálculo del salario real en 2007, se asumió una hipótesis de inflación de 12% en el primer trimestre y de 14% en el segundo.

CONTRIBUCION DE CADA SECTOR AL CRECIMIENTO DE LA MASA SALARIAL DEL SECTOR PRIVADO FORMAL 2003-2007



CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL EMPLEO PRIVADO REGISTRADO ORDENADO SEGÚN RANKING SECTORIAL DE REMUNERACIONES 2003-2007



Los pactos sociales no dieron resultado en el pasado porque el déficit fiscal los hacía estallar.

Una política fiscal expansiva limita fuertemente la eficacia posible de un pacto bipartito de salarios y precios.

Para ser efectivo, un pacto social bipartito debe partir de un marco claro de política económica, al cuál debe sujetarse.

El acuerdo debe estar orientado a desactivar las expectativas inflacionarias. Esto significa que hay que renunciar a los mecanismos indexatorios.

Los pactos sociales no dieron resultado en el pasado porque el déficit fiscal los hacía estallar. La situación actual es claramente diferente. La existencia de un superávit primario mejora sensiblemente la probabilidad de éxito. Sin embargo no lo asegura. Deben cumplirse, simultáneamente, otras condiciones macroeconómicas e institucionales.

En primer lugar, a diferencia de lo ocurrido en los tres primeros trimestres de este año, la consolidación del superávit primario debe encuadrarse en una política fiscal no expansiva. Con un gasto público creciendo más rápido que el PIB nominal, será muy difícil que, aún con un superávit primario, la política fiscal cumpla un rol estabilizador. Una política fiscal expansiva limita fuertemente la eficacia posible de un pacto bipartito de salarios y precios. La decisión de congelar el gasto público por seis meses es una señal correcta, pero que no alcanza a despejar el horizonte de más largo plazo [esta decisión no sólo no se cumplió sino que se hizo lo contrario].

Aún así, como bien señaló Luciano Espina en una columna reciente [de noviembre de 2005] la política fiscal no sustituye la necesidad de fijar una pauta nominal clara y creíble. “Los agentes económicos necesitan tener bien claro cuál será el ancla nominal capaz de fijar el nivel de precios”. Este es un tema pendiente.

En segundo término, la política monetaria debe mirar la demanda de dinero. El Banco Central debe no solamente evitar convalidar una tasa de inflación superior a la deseada, sino la incertidumbre resultante de no observar de manera estricta el compromiso con las metas monetarias, de inflación y de tipo de cambio. Esto también tiene implicancias para la eficacia de un pacto de salarios y precios entre agentes privados.

Estas condiciones sugieren que, para ser efectivo, un pacto social bipartito debe partir de un marco claro de política económica, al cuál debe sujetarse. Pero también deben cumplirse ciertos requisitos institucionales. El primero es que el acuerdo debe involucrar el mayor número posible de sectores económicos. Con un supuesto de plena representatividad sectorial, la cobertura que podría alcanzar un pacto acordado por el lado empleador sólo por la UIA, sería de 20% del empleo asalariado privado formal y 11% del empleo asalariado total. En términos de la masa salarial (incluyendo los asalariados públicos y privados no registrados) esa cobertura alcanzaría a poco más de 12%. Es claro que la eficacia sobre salarios y precios de un acuerdo de este tipo sería muy restringida.

El segundo requisito es que las demandas deben procesarse con arreglo a criterios de intercambio y concesiones recíprocas, excluyendo taxativamente la confrontación sistemática, en especial cuando ésta sea contraria al orden legal y pueda producir daño a la sociedad. Este debe ser un punto de partida.

Un tercer requisito, a caballo entre lo institucional y lo económico, es que el acuerdo debe estar orientado a desactivar las expectativas inflacionarias. Esto significa que desde el inicio hay que renunciar a los mecanismos indexatorios.

Bajo estas condiciones macroeconómicas e institucionales, un pacto social podría ser instrumento útil en el esfuerzo social para frenar la inflación. Si esas condiciones no se cumplen, se sumaría a los fracasos del pasado y eso es, precisamente, lo que hay que evitar.