

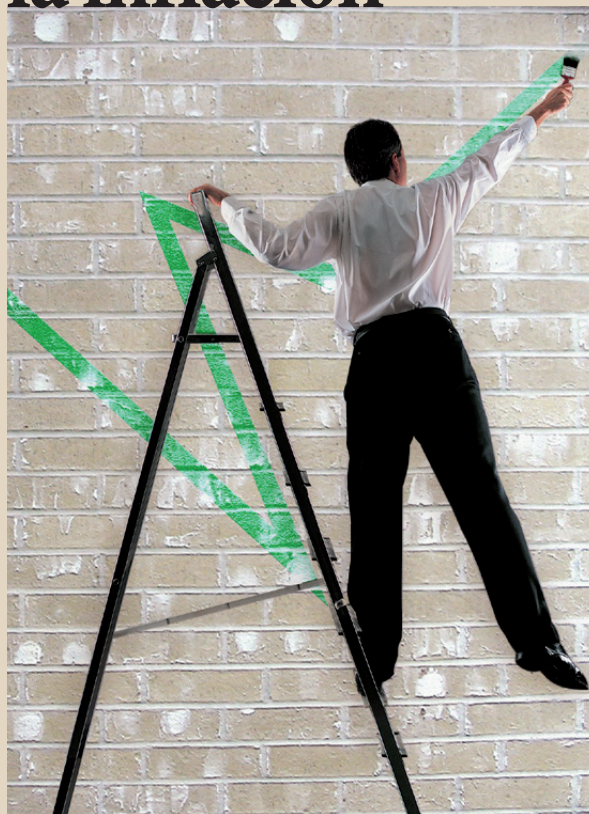
SUPLEMENTO

122

RePro
REALIDAD PROFESIONAL

INFORME ECONÓMICO DE COYUNTURA

Nuevamente la inflación



Ciencias Económicas

CONSEJO | BUENOS AIRES



Nuevamente la inflación

Otra vez la inflación ocupa el centro del debate. No solo en las preocupaciones de los especialistas sino también en las conversaciones del hombre de la calle. Para saber dónde estamos parados debemos retomar el tema desde su base. Revisaremos su aparato conceptual, sus mecanismos, su historia en Argentina y las condiciones actuales.

Inflación y teoría económica

Y empezamos por lo más elemental. Su definición, universalmente aceptada, es la de “un proceso generalizado y sostenido de aumento de los precios”. Y esta definición desde el vamos, ya nos está diciendo que estamos frente a una seria limitación: no disponemos de una teoría de la inflación.

En toda disciplina científica existe un proceso de conocimiento que va desde lo empírico a la teoría. ¿En que punto está el tema inflacionario? Lamentablemente sólo en la etapa empírica. No disponemos aún de una teoría sino sólo de una descripción de los hechos. En cualquier disciplina científica, disponer de una teoría supone hipótesis alrededor de las causas del fenómeno. Una teoría debería explicar sus causas y coadyuvar a crear instrumentos para intervenir en ese proceso. Ya sea usufructuando de esos procesos, cuando no es posible modificarlos, o bien a limitar sus efectos negativos en los casos que resulte posible hacerlo.

Como vemos, existen profundas limitaciones para superar con éxito el problema. Y ese vacío teórico genera condiciones muy particulares en el análisis de las causas de la inflación, sus niveles y horizontes, su medición y en la explicación de los cambios en los precios relativos.

Las causas de la inflación

En los países desarrollados el debate radicó entre causas originadas por problemas de oferta y de demanda. Esa cuestión quedó relegada debido a que en esas regiones, las políticas de control de la inflación tuvieron un relativo éxito.

En cambio en las economías no desarrolladas, los frecuentes rebrotes de procesos inflacionarios han mantenido abierto el debate entre las corrientes monetaristas y estructuralistas. Cada una de ellas hizo, respectivamente, hincapié en problemas de funcionamiento del flujo financiero y real del circuito económico.

Sin embargo, existió un problema metodológico común a ambas orientaciones que limitó la posibilidad de aplicación exitosa de esos criterios. Frente a una problemática muy compleja, sobre todo en el caso de economías heterogéneas con graves desequilibrios estructurales, ambas teorías estaban tras la búsqueda de una causa común. El objetivo de un diagnóstico único tenía tras de sí la ilusión de una solución única y universal. Estaban, al igual que los alquimistas de la Edad

Media, tras la búsqueda de su propia “piedra filosofal”.

Como todos los problemas de la economía emergen en la superficie bajo la forma de inflación, pretender evitarla sin conocer sus causas es similar a la acción de un médico que trata de bajar la fiebre del enfermo. Es un recurso imprescindible pero de corto plazo. Si no aborta las causas profundas de esa fiebre, cuyo origen pueden ser decenas de síndromes muy diferentes entre sí, que afectan el organismo, esa fiebre volverá a aparecer una y otra vez de manera recurrente.

Terminaron atrapados en un lodazal. No advirtieron que estaban debatiendo un falso problema. Ignoraron que eran visiones ubicadas en diferentes dimensiones u horizontes de tiempo. Debemos tener en cuenta que diferenciar los horizontes de tiempo ha sido la verdadera revolución keynesiana en economía.

El monetarismo se ubicaba sólo en el corto plazo y realizaba diagnósticos sin tener conciencia de ello. El estructuralismo hacía lo mismo en el mediano y largo plazo. De lo que se trataba era de integrar ambas visiones para obtener criterios y secuencias que abarcaran todos los horizontes de tiempo.

Los niveles y horizontes de inflación

Al no existir una teoría de la inflación partimos de conocimientos sólo empíricos. Y desde éste punto de vista no podemos tratar la inflación como un fenómeno uniforme sino que debemos tener en cuenta sus caracteres diferenciales de acuerdo al nivel cuantitativo y los horizontes de tiempo en que permanece ese proceso.

Existen varias dimensiones de la inflación en términos cuantitativos. Aún con inflación “cero”, los precios están siempre en movimiento. Los niveles pueden ser levemente negativo, “cero”, o levemente positivos. Ese registro nos advierte que los movimientos de precios del conjunto de productos que conforman el indicador se han compensado entre sí.

Es por eso que hasta variaciones de aproximadamente dos puntos anuales se considera un movimiento natural, un desplazamiento “friccional” de los precios y no puede ser caracterizado como inflación.

Desde allí hacia arriba ya podemos considerar que estamos frente a un proceso inflacionario. De acuerdo a la experiencia mundial podemos considerar que la inflación tiene un bajo nivel (entre 2 y 5 puntos); un nivel intermedio (entre 5 y 10 puntos) y una alta inflación cuando es de dos dígitos y superior.

Estas son variaciones que se presentan en el corto plazo. Pero cuando estamos en presencia de altas tasas de incremento de precios que se mantienen por largos periodos tenemos condiciones de mega-inflación. Justamente el caso de Argentina es el más notable de mega-inflación en la historia económica mundial. Entre junio de 1975 (el “rodrigazo”) y abril de 1991 (inicio de la convertibilidad) detentó niveles de tres y cuatro dígitos de manera continua. Incluso con episodios



hiperinflacionarios.

En la historia económica mundial existieron procesos mucho más agudos, pero debe tenerse en cuenta que sus “picos” duraron sólo semanas, tal el caso de Alemania en 1923.

Los distintos niveles de inflación que hemos visto de hasta el 10 % anual provocan efectos económicos y sociales muy importantes: redistribución regresiva del ingreso, cambios en variables claves de la economía como tasa de interés, tipo de cambio y similares. En cambio, en condiciones de mega inflación (niveles altos y permanentes), los efectos ya no son sólo sobre las variables económicas sino que afectan todas las decisiones de los agentes económicos. En lugar de decisiones alternativas frente a los costos de oportunidad, todas ellas se orientan, y de de manera prioritaria, a reacomodarse frente a los altísimos niveles de inflación prevalecientes.

Existe una situación adicional: el caso de la hiperinflación. Allí los niveles cuantitativos pierden importancia. Podrán registrarse miles o millones por ciento de incremento de precios. Pero esos registros son indicadores de una problemática mucho más profunda que la mera elevación de los precios. Son evidencia de la cuasi desaparición de la moneda local.

En esas condiciones la moneda pierde todas sus funciones. Lo que hasta ese momento parecía obvio (unidad de medida, medio de pago y reserva de valor) desaparece y es reemplazado por una moneda fuerte (dólar por ejemplo) y el trueque de bienes y servicios. Como la moneda local no cumple sus funciones, los agentes económicos la rechazan y adquiere una velocidad de circulación casi infinita que produce el mismo efecto que una emisión redundante.

En Argentina existieron “episodios” hiperinflacionarios en los años 1989 y 1990. Cuando la empresa informaba un precio, advertía que era en ese momento ya que no podía garantizar su permanencia ni siquiera para el resto del día.

Son situaciones coyunturales ya que ese tipo de condiciones no pueden mantenerse largo tiempo. O bien los gobiernos introducen traumáticas políticas de “shock” o bien las propias condiciones generan, por sí mismas, un brutal ajuste que repone una cierta normalidad. Pero un auto-ajuste será siempre, y de manera inevitable, fuertemente regresivo. En la Argentina de aquellos años, se duplicaron los niveles de pobreza e indigencia.

La medición de la inflación

Al no disponer de una teoría de la inflación, no disponemos de mediciones del fenómeno inflacionario sino meros indicadores parciales: índices de precios mayoristas, minoristas, de la construcción, etc. Resulta un termómetro grosero de los efectos de la inflación sobre determinado grupo social, o bien sobre un grupo de productos. Pero no es la inflación misma.

La aproximación a un indicador global de inflación es el índice de precios implícito en el producto bruto. La metodología vigente de las cuentas nacionales exige el cálculo del producto a valores constantes y corrientes. El primero se obtiene sobre la base de los volúmenes de producción detraídos los insumos, a los precios del año base y el segundo, a los precios vigentes en ese periodo. La relación entre ambos es el índice referido que podría representar un indicador

global de inflación de todo el proceso productivo. Sin embargo en la mayoría de los casos es difícil obtener series largas con ambos valores pues la modificación de precios relativos obliga a modificar las series. A raíz de esto se convierte en un indicador más.

También existen problemas en la construcción de los índices en base a la valuación de “canastas”:

- La representatividad del consumo de distintos grupos de ingresos en esa “canasta”
- La inflexibilidad de sus componentes frente a abruptas variaciones estacionales de precios
- La modificación de las pautas de consumo a través del tiempo por cambios en el nivel de ingresos, cambios en los gustos, calidades de los productos, etc.

Uno de los usos más habituales de los índices de precios en el análisis económico es la deflatación de series de mediano y largo plazo a fin de obtener valores constantes. Es posible obtener resultados aceptables en el análisis a mediano y largo plazo de las series siempre que los índices se utilicen de manera mesurada habida cuenta de las limitaciones señaladas.

Pero ya en el muy largo plazo resulta inevitable arrojar resultados erróneos. En el caso del índice IPC de Argentina es posible realizar una serie continua desde la década del '40 hasta la actualidad. Sin embargo, si pretendemos con ella actualizar valores (por ejemplo salarios) de hace medio siglo o bien deflatar los actuales para su comparación, podemos llegar a obtener resultados absurdos dada las diferencias de canastas a partir de las cuales fueron obtenidos esos índices.

También existen problemas en el análisis comparativo de corto plazo. La inflexibilidad de los componentes estacionales de alta variabilidad tales como frutas y verduras, tiende a exagerar las variaciones en el corto plazo para luego reacomodarse en el mediano plazo.

Los precios relativos

No es sólo la ausencia de una teoría de la inflación. Su medición lleva adosada una limitación adicional. Medimos la inflación a través de índices de precios promedio que surgen de una muy amplia gama de bienes (intermedios y finales), servicios y factores. Son precios que surgen del funcionamiento de mercados, sectores, regiones, factores de la producción y grupos sociales muy heterogéneos.

De esta manera, los indicadores “promedio” de la inflación ocultan fenómenos que son claves para su diagnóstico: el cambio de los precios relativos. A pesar de ser ignorados en la economía académica, su utilización en la práctica de los agentes económicos es permanente. Cualquier chacarero sabe con cuantas toneladas de cereal podía comprar un tractor en los '80, en los '90 y en la década actual. Estas relaciones son una guía fundamental en las decisiones de los agentes económicos.

Es que todo proceso inflacionario va mucho más allá de los índices globales de precios. Genera, y de manera simultánea, un cambio en los precios relativos de los mercados, sectores, regiones, factores de producción y grupos sociales. Y tienen un impacto diferencial según la posición relativa que ocupan los agentes



económicos en el proceso productivo.

Cuando la orientación neoclásica en economía parte de la “determinación de los precios”, está suponiendo que los precios relativos no se modifican. Pero si en lugar de ello adoptamos una visión heterodoxa, aún con el mismo punto de partida, estamos observando el panorama desde otra colina: desde la “determinación y la formación de los precios”.

Desde esta ubicación la visión es diferente. Cada uno de esos precios es, de manera simultánea, el ingreso de algún agente económico:

- El precio de la mano de obra es el ingreso del trabajador
- El precio del grano es el ingreso del productor agropecuario
- El precio “tasa de interés” es el ingreso del financista
- El nivel de rentabilidad es el precio del titular de activos reales

Es por eso que los precios no sólo definen formas de mercado, sino también la forma concreta que adopta la distribución del ingreso por sectores, regiones, factores y tramos de ingresos. Todo cambio de precios relativos tiene un efecto distributivo directo.

Pero esa distribución no está predeterminada. Depende de la ubicación de cada agente económico en el circuito productivo y de la forma concreta que adopte la puja distributiva. Y de esa puja surgen ganadores y perdedores pues cada agente trata de utilizar las leyes económicas en su favor.

La puja distributiva es fundamental en el diagnóstico de las causas de la inflación. Los agentes económicos no deciden incrementar los precios por el puro gusto de generar inflación, sino que, dado un determinado entorno económico, y su posición relativa en dicho entorno, intentará mejorar su posición relativa en la distribución del ingreso.

En resumen, en los procesos inflacionarios, además del incremento sostenido y generalizado de los precios, se genera una pugna entre agentes económicos, una puja distributiva que está ajustando de manera permanente sus precios relativos. Debemos analizar los mecanismos inflacionarios integrando la puja distributiva en el esquema.

Los mecanismos de la inflación

A pesar de no disponer de una teoría, la riqueza de la historia de la inflación en Argentina nos permite realizar una tipología de sus mecanismos básicos a fin de, al menos, intentar caracterizar el proceso actual.

A partir del ajuste conceptual (precios relativos y puja distributiva), y habida cuenta de las limitaciones existentes, intentamos una metodología más comprensiva. Y tal como sucede en los temas económicos complejos diferenciamos entre factores generadores y amplificadores de la inflación.

Factores generadores

Aquí encontramos las deformaciones estructurales y el financiamiento global. Son los problemas derivados del funcionamiento del flujo real y del flujo monetario de la economía.

a) Las deformaciones estructurales radican tanto en la estructura productiva como en las decisiones empresarias y en la interrelación entre ambas.

Son graves anomalías en el proceso productivo tales como mercados monopolizados, sectores no integrados, desequilibrio regional, polarización de los ingresos y similares que sólo pueden ser corregidos en horizontes de largo plazo.

Estas especificidades dan lugar a sucesivos procesos de distorsiones y reajustes de precios relativos que tanto pueden limitar como producir presiones inflacionarias.

También deformaciones en las decisiones empresarias. Son prácticas de las firmas que las alejan del modelo de decisiones empresariales. A los fines ejemplificativos, el caso más notorio resulta cuando el empresario, en lugar de fijar como objetivo la maximización de la rentabilidad en el largo plazo, tal como lo marca la teoría económica como conducta empresarial, trata de obtenerla en el menor lapso posible.

Y también las interrelaciones entre los factores estructurales y las decisiones empresarias. Su condicionamiento mutuo autorrefuerza el proceso. Si la estructura productiva no es apta para obtener rentabilidad en el largo plazo, el empresario trabaja con un horizonte solo de corto plazo y contribuye a profundizar las distorsiones existentes.

En esta dinámica de interrelaciones entre deformaciones y decisiones se generan las pujas distributivas que están en el origen de la modificación de los precios relativos y por ende en las presiones inflacionarias.

La puja más elemental se produce en la distribución del valor agregado de la producción, aún sin deformaciones y sin inflación, entre salarios y beneficios. Y su mecanismo compensador son las paritarias. Pero ya en condiciones de inflación, éste problema tiende a agravarse pues, en esas condiciones tienden a ganar los titulares del capital y a perder los titulares de salarios.

Aún cuando exista un incremento salarial ajustado por la inflación mensual, su disposición a lo largo de ese periodo le hace perder valor. El salario pierde aún con un ajuste salarial óptimo. Es la diferencia entre sectores de ingresos fijos y sectores de ingresos flexibles.

Y a esta puja se suman los cambios en los precios relativos entre estructuras y decisiones deformadas y sus interrelaciones:

- Entre bienes transables (sujetos a competencia externa) y no transables (no sujetos a esa competencia). El ejemplo histórico más notable es la pérdida de los precios de bienes industriales y agropecuarios (transables) a favor del precio de los servicios (no transables) en los '90.
- Entre bienes diferenciados (productos especializados con mercados limitados) y de tipo commodities (bienes indiferenciados con mercados amplios). A la pérdida histórica del precio de los commodities sucede una tendencia opuesta en el primer decenio del siglo XXI.
- Entre sectores subsidiados y no subsidiados. El caso más notable es el de la competencia de los productos agrícolas de Argentina con derechos de exportación frente a producción subsidiada de países desarrollados. En la Argentina actual, el transporte y la energía están cruzadas por ingentes subsidios.
- Entre mercados monopólicos y competitivos que son “formadores” y “tomadores” de precios y tienen capacidades diferenciales para su fijación.



- Entre sectores afectados y beneficiados con políticas de comercio exterior (apertura vs proteccionismo), o bien de interferencia en la formación de precios (subsídios y regulaciones diferenciales).

b) Financiamiento global. Es el otro factor generador de presiones inflacionarias. El circuito financiero atraviesa los balances básicos de la macroeconomía: fiscal, externo y monetario. Si son balances, por definición, tendrán que estar en equilibrio. El problema radica, no en su equilibrio, sino en como lo alcanzaron, es decir, como se realizan las compensaciones entre esos balances. Como “cierran” esos balances.

Las deformaciones históricas del circuito real en Argentina se reflejan en el circuito financiero y provocaron las más graves crisis de Argentina, casi siempre bajo la forma de inflación.

Y se expresaron en una descompensación entre los balances básicos. Algunos ejemplos de esos procesos: altos niveles de endeudamiento, bajo nivel de reservas, monetización del déficit fiscal y de las pérdidas en el balance del BCRA (déficit “cuasi fiscal”), límites en la capacidad de absorción monetaria, fuga de divisas, tipo de cambio, etc. A veces la presencia de una sola de estas descompensaciones, a veces una combinación de ellas, han generado históricamente, agudos procesos inflacionarios.

Factores amplificadores

Tienden a propagar, generalizar y auto perpetuar mecanismos inflacionarios. Los incrementos de precios se transmiten entre los mercados por mecanismos inerciales. Estos pueden ser implícitos, es decir, cuando en un contexto de expectativas inflacionarias el ajuste de precios se convierte en una práctica habitual en la conducta empresarial. Los de tipo explícito existen cuando estamos ante mecanismos indexatorios automáticos regulados por ley, tal como sucedió por décadas en el país.

Estos mecanismos de propagación tienden a reproducir la tasa de inflación. Cuando se produce un impulso inicial en precios claves (tipo de cambio, combustibles, etc.), el resto de precios busca ajustarse a ese nuevo nivel y el proceso inflacionario adquiere inercia propia. Ya no se trata de un proceso sólo generalizado, sino también acumulativo y abarca toda la economía.

La inflación en Argentina

Evolución histórica del proceso inflacionario

El análisis se basa en la descripción de una serie continua (ver anexo), a partir del empalme de las series históricas construidas por el INDEC desde enero de 1943 hasta la actualidad. Si el objetivo fuese deflactar valores, su uso sería incorrecto. En este caso se utilizó sólo para el análisis de la variación de precios al consumidor por año a fin de observar las tendencias en cada época.

El índice negativo del año 1944 respecto a 1943 nos acerca a lo que fue la realidad durante la Segunda Guerra Mundial: sin artículos importados y con fuertes controles de precios.

A partir de la finalización de la segunda guerra (1945) y de la primera presidencia de Perón (1946) se advierte un persistente nivel de inflación de

dos dígitos, que aunque ubicada cerca del nivel inferior (entre 13 y 14 % en 1947-48) comienza a ascender de manera sistemática, pero siempre dentro de esa dimensión, hasta alcanzar casi el 40 % en 1952.

La tendencia es controlada y se logra bajar a un dígito (entre 3 y 4 %) en los años 1953-54. A partir de allí la inflación vuelve al nivel de dos dígitos y el índice asciende de manera sistemática hasta alcanzar poco más del 30 % en 1958.

En ese año asume el Pte. Frondizi y hacia fin de año firma el primer acuerdo de Argentina con el FMI. Una de sus exigencias es una fuerte devaluación con serias consecuencias inflacionarias. Por primera vez en 1959, el índice alcanza la dimensión de tres dígitos (113,7%). A partir de allí, entre los años 1960-67 se vuelve a los dos dígitos con prevalencia de indicadores de entre 15 y 30 %.

En 1967, el fuerte ajuste que supone el plan del Ministro Krieger Vasena, en un gobierno de facto, logra disminuir los niveles hasta alcanzar en 1969 un dígito (7,6 %) en su variación anual.

Los efectos sociales de ese plan, sumado a las condiciones políticas (gobierno de facto), generan eventos como el “Cordobazo” y otros similares en el resto del país. Fueron fuertes perturbaciones políticas y económicas que llevaron el índice a niveles del 60 % en los años 1972 y 1973.

Los efectos de las nuevas políticas a partir del último tramo de ese año (El Gral. Perón asumió el 12-10-73 y planteó “inflación cero”) recién producen efectos en 1974. Los precios al consumidor, aunque aún en la dimensión de dos dígitos, se reducen en un 60 % respecto al año anterior. Y esos efectos prosiguen hasta los primeros meses de 1975.

Pero el fallecimiento del Gral. Perón ya en julio de 1974 y fuertes perturbaciones sociales y políticas modificaron el panorama. En junio de 1975, el Ministro de Economía Celestino Rodrigo, (gobierno de María Estela Martínez de Perón), dispone triplicar el precio de los combustibles. A partir de allí se desata un proceso inflacionario que lleva el índice a la dimensión de tres dígitos (salvo 1986 levemente inferior a esa dimensión -90 %-) hasta el año 1991 inclusive.

Todos los intentos del gobierno militar por limitar la inflación, uno de los objetivos con el que justificaron su irrupción sangrienta, resultaron infructuosos. El Ministro Martínez de Hoz intentó cuatro estrategias diferentes sin efecto alguno.

Con la vuelta a la democracia el proceso inflacionario se intensifica y el Presidente Alfonsín ensaya en junio de 1985 el “Plan Austral”. Las limitaciones derivadas de un programa sólo de corto plazo, sin intentar modificaciones que excedieran ese horizonte hizo posible que los efectos positivos sólo duraran meses y en la estadística de promedios anuales el impacto es casi imperceptible: 90 % en 1986.

Los problemas de fondo derivados del financiamiento (el mercado internacional cerrado para todo América Latina y el mercado financiero interno saturado), no sólo volvió a elevar los niveles de inflación sino que en 1989 y 1990 aparece una nueva dimensión no conocida aún en Argentina: niveles de cuatro dígitos que expresan los episodios hiperinflacionarios de esos años.

En ese contexto aparece el intento del Plan de Convertibilidad. El impacto sin duda es notable: tres dígitos en 1991, dos dígitos en 1992 y casi un dígito en



1993. A partir de allí no abandonó ese nivel hasta el año 2002. Incluso en los tres últimos años de ese proyecto el indicador es negativo.

Esto representaba un nuevo cambio cualitativo. A partir de un proceso recesivo desde mediados de 1998, aparece el fantasma del versus de la inflación: la deflación. Tan o más grave que inflación misma.

En el año 2002, la necesidad de salir de la convertibilidad provoca la crisis económica y social más grave de la historia económica argentina. Una fuerte caída del producto y la duplicación de los niveles de pobreza e indigencia.

Sin embargo, si observamos el indicador de IPC en el año 2002 con una variación del 25,9 % no acusa la gravedad del contexto. Fue la gran sorpresa en ese proceso ya que a pesar de una devaluación del orden del 200% (la más grande de la historia), sus efectos se transfirieron lentamente a los precios internos.

La práctica empresarial en Argentina había sido la fijación de precios tomando la devaluación del tipo de cambio como "piso". Ahora era el "techo". Y un techo muy lejano. Es que la recesión iniciada en 1998 y agudizada en el 2002, había modificado, algunas de las pautas del comportamiento empresarial.

A partir de allí los índices se reducen hasta llegar a un dígito en 2004 (4,4%). Nivel éste que en los años 2005 y 2006 más que se duplica, pero históricamente seguían siendo muy bajos. A partir del año 2007 aparece otra historia. El índice de precios al consumidor es puesto en tela de juicio, y del tema nos ocuparemos más adelante.

Como vemos una historia donde la característica más sobresaliente es la existencia de un muy largo período con niveles de 3 y 4 dígitos (caso único en la historia económica mundial), junto a la aparición de episodios hiperinflacionarios. Esto generó situaciones traumáticas en los agentes económicos que marcaron a fuego la memoria de los argentinos.

La situación actual

El debate dominante surge de las dudas creadas a partir de inicios del 2007 por el manejo que el INDEC realiza del Índice de Precios al Consumidor (IPC) que cubre el área del Gran Buenos Aires. Las mediciones de las consultoras privadas tienden a duplicar los valores oficiales y las de algunas capitales provinciales es 2,5 veces mayor. Y las diferencias de medición producen también diferencias en el diagnóstico.

Veamos la causa de las diferencias de medición. Resulta indudable tanto la tendencia del organismo oficial a atenuar el índice, como la de consultoras privadas a exagerarlo. Y esto tiene varios canales. Algunos ejemplos de cómo se generan esas diferencias son:

- Por el contraste entre un INDEC que incorpora al cómputo los valores de acuerdos de precios de dudoso cumplimiento y los tomados por las consultoras en áreas comerciales sin tener en cuenta la fuerte heterogeneidad de precios y las políticas de discriminación de precios existentes a nivel minorista en relación al nivel de ingresos de cada zona de la ciudad.
- La discrepancia en el precio de los servicios de un INDEC que toma sólo los valores en los niveles de consumo subsidiados y las consultoras que lo hacen sobre niveles no subsidiados.

- Las diferencias en el tamaño del universo seleccionado por ausencia de infraestructura adecuada por parte de las consultoras privadas. Es posible que se traduzca en un relevamiento más acotado con sesgos en la localización de negocios, de productos y de calidades.

La existencia de una muy fuerte heterogeneidad de precios, nunca antes vista, pondría en un brete al mejor especialista que pretendiera confeccionar un índice único y creíble. Esto obligará en el futuro a redefinir el grupo de ingresos para el que se está midiendo el costo del nivel de vida. Y quizás habrá que crear índices diferenciados para regiones y grupos sociales. En ese sentido, todas las mediciones existentes han perdido el norte ya que los precios que toman no están seleccionados bajo criterios homogéneos.

En el caso de las diferencias con algunos indicadores de capitales provinciales. Existen otros factores. Entre otros:

- Grandes diferencias en los subsidios de transporte y energía entre el Gran Buenos Aires donde mide el INDEC, y el resto del país;
- Políticas de discriminación de precios regionales por parte de las empresas que abarcan el mercado nacional e imponen fuertes diferenciales de precios a fin de acercarse al cumplimiento de los acuerdos con el gobierno en el área de medición oficial y lo compensan con mayores precios en el resto del país;
- Inflexibilidad de las canastas provinciales que en el cómputo incluyen altos precios de productos con fuertes variaciones estacionales, versus la canasta del INDEC que habría corregido ese problema pero sin dar a conocer la nueva metodología.

Actualmente trabaja un comité formado por universidades nacionales que realiza una evaluación de los índices de precios del INDEC. Cuando ese informe salga a la luz podremos contar con mejores elementos para evaluar las diferencias entre los índices.

Y la diferencia de las mediciones produce diagnósticos distintos. Sobre todo en los primeros meses de este año donde todas las mediciones se aceleraron.

"Alta y generalizada inflación" dicen los economistas de la oposición. Sólo un "reacomodamiento de precios" dicen los funcionarios del gobierno.

Una evaluación alternativa

El diagnóstico

Cada vez que hubo dudas respecto a las mediciones del INDEC, radicaron siempre en el índice de precios al consumidor. Es que a partir de dicho índice se debaten políticas antiinflacionarias, salarios, actualizaciones, etc.

En esos casos, siempre hemos recurrido a la relación del IPC con el índice de precios mayoristas a fin de evaluar si sus tendencias resultan compatibles. Existen razones para ello:

- La metodología de construcción de ambos índices es diferente y no es posible aplicar las mismas prácticas para atenuarlo
- Históricamente ambos índices han coincidido en el largo plazo pues están tomados en distintos puntos de la misma cadena de producción-comercialización.

Si comparamos la evolución del IPC (Índice de Precios al Consumidor)



y el IPIM (Índice de Precios Internos al por Mayor) obtenemos las siguientes conclusiones:

Entre el año 2001 (promedio) y mayo de 2010, el IPIM creció el 61,8 % más que el IPC. Pero hasta diciembre de 2006 ya había generado una diferencia del 45,2 %. El resto de la diferencia se amplió en el periodo que va de enero de 2007 a mayo de 2010.

En el primer periodo esta diferencia fue una de sus características distintivas: la demora en el traslado de los precios desde el tipo de cambio hasta los precios minoristas. Lo que no se justifica es que esa diferencia, no sólo haya comenzado a cerrarse, sino que se haya seguido ampliando.

Y sobre todo cuando la aceleración del proceso inflacionario desde inicios del año 2010 radica en el rubro alimentos. Justamente allí encontramos las diferencias más importantes con los indicadores privados.

Es por eso que debemos pasar a analizar estas diferencias específicas entre el IPC y el IPIM. En el IPC podemos desagregar en la información publicada el índice "alimentos y bebidas". En el IPIM seleccionamos el rubro "Productos agropecuarios" (comprende: "Cereales y oleaginosos" + "Hortalizas y Legumbres" + "Frutas" + "Ganado Vacuno y Leche" + "Ganado Porcino y Productos de Granja").

Si comparamos la evolución de cada uno de ellos entre el año 2001 (promedio) y el mes de abril de 2010 (último mes desagregado a la fecha de cierre del informe) nos encontramos con una diferencia similar a la del "Nivel General". En este caso el índice mayorista supera en un 55,2 % a los precios minoristas.

A partir de esta información, formulamos una hipótesis: el aumento real que existió en los últimos meses en el rubro alimentos deriva de un proceso de reacomodamiento de los precios minoristas (que no están registrando) a los mayoristas. De la misma manera podría trabajarse con otros rubros, pero con el nivel de desagregación de la información que se hace pública, no podemos realizarlo.

Otra inconsistencia interna con la misma información del INDEC surge del índice de salario real. Hemos deflactado el índice de salarios (nivel general) con el IPC. A partir de 2007 y hasta el mes de abril de 2010, el salario real habría crecido un 43,0 %. Esta información resulta incompatible con el cuadro de tendencias macroeconómicas y con el reclamo de los gremios.

Una visión diferente

Nuestro diagnóstico, una adecuación (no registrada), de los aumentos en precios minoristas de alimentos a los mayoristas coincide con el de funcionarios cuando res-ponden a las críticas de las oposición. El Ministro de Economía y su Vice Ministro han expresado:

"[...] Boudou se refirió a las advertencias de algunos economistas sobre el peligro de una mayor inflación, y señaló: Lo que podemos ver es un reacomodamiento de los precios relativos; yo no veo un proceso inflacionario en Argentina". (La Nación 08-02-10)

"[...] en la Argentina no hay un proceso inflacionario sino un reacomodamiento de precios, tensiones y puja distributiva". Roberto Feletti en *Ámbito*. com 27-03-2010

¿Significa esto que no existe inflación? Es evidente que el reacomodamiento de precios relativos no responde a la caracterización de un franco y abierto proceso inflacionario, sobre todo si tenemos en cuenta que en los meses de mayo y en lo que va de junio de 2010, tanto en la medición oficial como en la de consultoras privadas, el proceso alcista de los primeros meses se ha desacelerado de manera notoria.

Sin embargo en nuestro diagnóstico aparece un elemento diferencial. Intentamos ubicarlo sobre el telón de fondo de la historia inflacionaria argentina. De acuerdo al análisis realizado más arriba, un reacomodamiento de precios relativos situado sobre un contexto histórico traumático como el de Argentina, representa un altísimo riesgo de transformarse en una fuerte presión inflacionaria.

Estamos en presencia de mecanismos que en el pasado han generado y amplificado procesos inflacionarios. Por un lado nos encontramos en el sector alimenticio ante la presencia de un mercado fuertemente monopolizado con capacidad para determinar y formar precios a través de la cadena: comercialización de insumos-producción-comercialización de productos.

Por el otro, estamos ante una situación inédita. La ausencia de confianza generalizada en el indicador IPC crea condiciones para que cada agente económico estime su propia inflación en base las sensaciones que genera su práctica económica. Y la experiencia histórica y mundial nos dice que en presencia de condiciones de subjetividad el índice tiende, de manera inevitable, a sobreestimarse.

Estas condiciones de sobreestimación del índice es un fenómeno mundial. La diferencia con la situación actual en nuestro país radica en que en el pasado, estas "sensaciones", tal como sigue sucediendo en otras latitudes, quedaban aisladas en el nivel individual. No eran reproducidas por las entidades intermedias de la sociedad: partidos políticos, universidades, medios de comunicación masivos, entes de investigación, personalidades científicas, etc.

En el caso actual las sospechas individuales son también sostenidas por ese tipo de entidades. Más aún, cuando algunas de ellas son muy cercanas al gobierno actual.

En esas condiciones, se corre el riesgo de que la subjetividad individual genere y multiplique un proceso inercial en las decisiones de los agentes económicos de toda la economía y cuyos efectos concretos sí conocemos porque son similares a la indexación formal vigente entre 1976 y 1991. Este efecto es evidente en la heterogeneidad de planteos de aumento salarial por parte de los gremios en las paritarias.

La respuesta oficial que opone "reacomodamiento de precios" a "inflación sistemática y generalizada" implica negar la existencia de un alto riesgo de entrar en un proceso inflacionario. Y está implícita en la ratificación de los índices oficiales, unido a la negativa de iniciar una definida política para contener ese riesgo.

Por el contrario, aunque a partir de una caracterización similar, de nuestro análisis surge la necesidad de instrumentar rápidamente, una fuerte y explícita política antiinflacionaria que limite ese riesgo.

Y nuestra preocupación no radica en la existencia de inflación por sí misma. Surge a partir de que el riesgo inflacionario es particularmente grave en las condiciones del actual modelo. Por una parte afecta seriamente la distribución



Año	Variación del IPC en % (*)	Acontecimientos sobresalientes
1944	-0,3	
1945	19,8	Fin Segunda Guerra Mundial
1946	17,6	Asume Pte. Perón
1947	13,6	
1948	13,1	
1949	31,1	
1950	25,6	
1951	36,7	2da. Presidencia de Perón
1952	38,7	
1953	4,0	
1954	3,8	
1955	12,3	Golpe de Estado
1956	13,4	
1957	24,7	
1958	31,6	Asume Pte. Frondizi
1959	113,7	Vigencia 1er. acuerdo FMI
1960	26,6	
1961	13,7	
1962	26,1	Golpe de Estado
1963	26,0	Asume Pte. Illia
1964	22,1	
1965	28,6	
1966	31,9	Golpe de Estado
1967	29,2	Plan Krieger Vasena
1968	16,2	
1969	7,6	
1970	13,6	
1971	34,7	
1972	58,5	
1973	60,3	Asume Pte. Perón
1974	24,2	Asume Pta. M de Perón
1975	182,8	"Rodrigazo"
1976	444,0	Golpe de Estado
1977	176,0	
1978	175,5	
1979	159,5	
1980	100,8	
1981	104,5	
1982	164,8	
1983	343,8	Asume Pte. Alfonsín
1984	626,7	
1985	672,2	Plan Austral
1986	90,1	
1987	131,3	
1988	343,0	
1989	3.079,5	Asume Pte. Menem
1990	2.314,0	
1991	171,7	Plan de Convertibilidad
1992	24,9	
1993	10,6	
1994	4,2	
1995	3,4	2a. Presidencia de Menem
1996	0,2	
1997	0,5	
1998	0,9	
1999	-1,2	Asume Pte. De la Rúa
2000	-0,9	
2001	-1,1	
2002	2,5,9	Crisis salida de convertibilidad
2003	1,3,4	Asume Pte. Kirchner
2004	4,4	
2005	9,7	
2006	10,9	
2007	8,8	Asume Pta. C.F de Kirchner
2008	8,6	
2009	6,3	

*) : Índice IPC. Promedio anual respecto al año anterior.

del ingreso. Un ejemplo concreto está representado por la reciente asignación por hijo del Anses. Ya se escuchan voces respecto a la necesidad de actualizar sus valores.

Por la otra, el aumento de los costos internos anulará las ventajas iniciales de la devaluación. No sólo posibilitó mayores exportaciones sino que funcionó a la manera de una barrera proteccionista para que la producción argentina resulte competitiva con las compras en el exterior. En las actuales condiciones mundiales las barreras explícitas (aranceles, cupos, prohibiciones) no pueden utilizarse.

Es por eso que el gobierno debe acudir a limitar, de manera indirecta, dichas importaciones a fin de dar mayores posibilidades a la producción nacional. Para medir las limitaciones al proteccionismo, basta con ver las reacciones y amenazas de mucho peso de China y Brasil respecto a las trabas informales para sus exportaciones hacia la Argentina.

El riesgo no es la inflación misma. El riesgo radica en que esa inflación pone entre paréntesis la existencia misma del modelo.

Lamentablemente el debate ha quedado limitado. Sólo gira alrededor de si el INDEC registra o no de manera correcta el fenómeno inflacionario. Indudablemente que es un problema, y muy serio. Los métodos para minimizar los registros son burdos y se han escuchado voces muy autorizadas exigiendo como salida al problema, la autonomía del organismo. Pero "el árbol no debe impedirnos ver el bosque". El problema mas grave e inmediato no es si retocan o no el IPC, sino que surge de no ocuparse de manera explícita, clara y contundente del problema inflacionario.

Consulte Informes de Coyuntura anteriores
en la sección Biblioteca Virtual

WWW.CPBA.COM.AR