

INFLACION Y CONFLICTO DISTRIBUTIVO

Luis Fernando Díaz J.

Introducción

En la búsqueda de las causas y las características del fenómeno inflacionario sufrido en México en los últimos años, Jaime Ros presenta la siguiente hipótesis:¹

Se parte de la aceptación de la existencia de un alto contenido importado en el origen de la inflación, pero se observa inmediatamente que ese impacto es superior al presentado en otros países en los que -por estar vinculados al mismo sistema de mercados que México- podría también presentarse.

Esto sugiere entonces la posibilidad de que haya un importante "componente interno", el que "... debe ser satisfactoriamente explicado y en relación al cual la efectividad de la política económica debe ser evaluada".

Rechaza en principio un incremento general en la demanda efectiva como explicación de la diferencia entre las tasas de inflación interna e internacional, indicando además una dificultad operativa al respecto, en el sentido de que con la excepción de los precios de aquellos productos agrícolas cuya fijación es independiente de los precios internacionales, existirían serias dificultades para determinar sus efectos.

El núcleo de la hipótesis consiste en la observación de que México no sólo ha importado inflación vía la influencia externa de los aumentos generales en el nivel de precios, sino que además ha importado "... una brusca modificación de los términos de intercambio internacionales entre, por un lado, los precios de los alimentos y de las materias primas y por el otro, los precios de las manufacturas".

A continuación sostiene que el impacto inflacionario de esa modificación en los términos de intercambio es mayor en países que (como México) "... reúnen las siguientes condiciones: 1) una alta sensibilidad de los precios agrícolas internos a las condiciones del mercado internacional, combinada

con condiciones internas de crisis agrícola; 2) un margen de ganancia industrial rígido a la baja...; 3) una tasa de salarios industriales altamente sensible a los precios agropecuarios dada la alta participación de los alimentos en el gasto de los asalariados y el bajo nivel de su ingreso real".

Indica Ros también que la modificación dada en los términos de intercambio provoca una reducción del ingreso real generado en el sector industrial y, consecuentemente, a "... una incompatibilidad entre las participaciones negociadas de ganancias y salarios (conduciendo a) un conflicto exacerbado en la distribución del ingreso real total".

En este trabajo procederemos sobre la hipótesis señalada de la siguiente manera:

a) Primero, buscando información adicional que aclare la existencia de las características atribuidas a la economía mexicana, en los aspectos siguientes:

- i) Sobre la modificación en los términos de intercambio.
- ii) Sobre la alta sensibilidad de los precios agrícolas internos a los precios internacionales.
- iii) Sobre la existencia de una crisis agrícola interna.
- iv) Sobre la rigidez a la baja del margen de ganancia industrial.
- v) Sobre la alta sensibilidad de los salarios industriales a los precios agrícolas.

b) Segundo, tratando de interpretar el papel inflacionario del conflicto distributivo. En esta sección intentaremos comprobar el grado de validez descriptiva, explicativa y predictiva de diversos modelos.

1. Verificación de las Características Relevantes Atribuidas a la Economía Mexicana

1.1 Cambio en la Tasa de Intercambio entre los Índices de Precios en la Agricultura y en la Manufactura (P_a/P_m)

Se ha escogido como representativo de lo enunciado respecto de cambios en la tasa de intercambio, la evolución de la relación entre los precios agrícolas y los precios manufactureros en el período que va de 1961 a 1977.

Se observa en el cuadro 1 que existe efectivamente un cambio en la relación Pa/Pm, de modo tal que la serie histórica puede dividirse en dos períodos caracterizados en forma bastante distinta:

CUADRO 1
CAMBIO EN LA TASA Pa/Pm.
(Base 1960 - 100)

Pa = índice de precios en la agricultura

Pm = índice de precios en la manufactura

| AÑO | Pa | Pm | Pa/Pm |
|------|-------|-------|-------|
| 1961 | 109.2 | 104.1 | 1.049 |
| 1962 | 114.2 | 107.3 | 1.064 |
| 1963 | 119.5 | 108.0 | 1.106 |
| 1964 | 124.8 | 112.8 | 1.106 |
| 1965 | 124.3 | 117.2 | 1.061 |
| 1966 | 123.8 | 119.7 | 1.034 |
| 1967 | 127.9 | 125.3 | 1.021 |
| 1968 | 129.3 | 129.4 | 0.999 |
| 1969 | 133.2 | 134.5 | 0.990 |
| 1970 | 140.6 | 139.9 | 1.005 |
| 1971 | 143.2 | 149.4 | 0.959 |
| 1972 | 156.4 | 157.0 | 0.996 |
| 1973 | 208.8 | 171.4 | 1.218 |
| 1974 | 264.9 | 216.7 | 1.222 |
| 1975 | 321.0 | 252.2 | 1.273 |
| 1976 | 397.4 | 313.4 | 1.268 |
| 1977 | 524.0 | 417.4 | 1.255 |

Fuente: Banco de México, S. A. *Producto Interno Bruto y Gasto*. 1960-1977. México, agosto de 1978, páginas 47 y 58.

Uno que va de 1961 a 1972 en el que la relación fluctúa siempre alrededor del valor de la unidad. El promedio ponderado para Pa/Pm en este período es de 1.028 y sus desviaciones no son superiores al 10 por cien hacia arriba, ni al 5 por cien hacia abajo.

En el segundo período -que se inicia en 1973- se observa un crecimiento brusco hasta 1975, para descender luego levemente en 1976 y 1977. Para este período la tasa promedio de intercambio es de 1.252 y no desciende de 1.2 en ninguna de las observaciones.

La conclusión que se puede obtener a partir de estas observaciones es bastante obvia: lo que se produjo fue una brusca declinación del poder adquisitivo del sector industrial con respecto al de la agricultura. Esta conclusión es, sin la menor duda, uno de los elementos más importantes de la hipótesis en discusión, por lo tanto, volveremos sobre ella más adelante.

1.2 Sensibilidad de los Precios Agrícolas Internos con Respecto a los Precios Agrícolas Internacionales

En el trabajo de Gonzalo Rodríguez² encontramos una identificación de los tipos de respuesta que se detectan en los precios internos con respecto a la evolución de los precios internacionales en la agricultura.

En el cuadro 2 (clasificatorio) se resume la información obtenida.

CUADRO 2

| $b' = 1, c' = 0.$ | $b' \neq 1, c' = 0.$ | $b' \neq 1, c' \neq 0.$ |
|-------------------------------|----------------------|--------------------------------------|
| Café | Naranjas | Algodón |
| Tomate | Trigo | Aves |
| Carne vacuna (exportación) | Maíz | Arroz |
| Carne porcina | Huevo | Carne vacuna (de consumo interno) |
| Frijol | Sorgo | Azúcar |
| | | Leche |

El valor de los coeficientes b' y c' fue determinado utilizando ecuaciones de regresión del tipo $Iny = a' + b' Inx + c' t$. En estas ecuaciones se identifican las tendencias de largo plazo mediante el valor del coeficiente c' , encontrándose una alta correlación cuando los valores de c' no son significativamente

diferentes de 0. Las tendencias de corto plazo identificadas mediante el coeficiente b' están altamente correlacionadas si su valor no es significativamente distinto de 1.

Utilizando los valores de estos coeficientes observados históricamente para los diversos productos, éstos se clasificaron en los grupos resumidos en el cuadro presentado arriba.

El significado de cada uno de los grupos clasificados es el siguiente:

$b' = 1, c' = 0$. son los productos cuyos precios internos guardan una estrecha relación con los precios internacionales tanto en el largo como en el corto plazo.

$b' \neq 1, c' = 0$. son aquellos productos cuya vinculación se identifica sólo en el largo plazo.

$b' \neq 1, c' \neq 0$. corresponden a aquéllos cuyo precio interno no está correlacionado con los precios internacionales.

Las conclusiones principales de G. Rodríguez conducen a la comprobación del punto en discusión en este apartado pues "... se constata una considerable influencia de los precios internacionales en los precios internos de la producción agropecuaria", especialmente en el caso de los precios internos de los alimentos básicos en el largo plazo.

Señala también como muy importante al hecho de que la política económica en productos bajo características particulares (v.gr. inestabilidad en precio) ha logrado aislar el efecto internacional de los precios, aunque, en general, en el largo plazo la política económica parece seguir los precios externos.

En resumen, la definición del sector agropecuario mexicano como "tomador de precios" no es desacertada.

1.3 Crisis Agrícola

a) El cuadro 3 aporta información que torna evidente la existencia de una situación crítica en el agro mexicano. Algunas de las más descoltantes características³ de esa situación son las siguientes:

- Se ha presentado un deterioro creciente de la participación del

CUADRO 3

PRODUCCION AGRICOLA Y PIB

| Año | Producción agrícola millones pesos | Crecimiento anual % | PIB millones pesos | Agricultura/PIB % |
|------|------------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| 1960 | 14790 | | 150511 | 9.8 |
| 1961 | 15156 | 2.5 | 157931 | 9.5 |
| 1962 | 16137 | 6.8 | 165310 | 9.7 |
| 1963 | 16981 | 4.9 | 178516 | 9.5 |
| 1964 | 18738 | 10.3 | 199390 | 9.3 |
| 1965 | 19921 | 6.3 | 212320 | 9.3 |
| 1966 | 20214 | 1.5 | 227037 | 8.9 |
| 1967 | 20165 | -0.2 | 241272 | 8.3 |
| 1968 | 20489 | 1.6 | 260901 | 7.8 |
| 1969 | 20145 | -1.7 | 277400 | 7.2 |
| 1970 | 21140 | 4.9 | 296600 | 7.1 |
| 1971 | 21517 | 1.8 | 306800 | 7.0 |
| 1972 | 20955 | -2.6 | 329100 | 6.3 |
| 1973 | 21389 | 2.1 | 354100 | 6.0 |
| 1974 | 22079 | 3.2 | 375000 | 5.8 |
| 1975 | 22116 | 0.2 | 390900 | 5.6 |
| 1976 | 21010 | -5.0 | 398700 | 5.2 |

Fuentes: Banco de México y O. González, *op. cit.*

producto agrícola en el PIB, participación que viene desde 9.8 por cien en 1960 disminuyendo hasta 5.2 por cien en 1976.

- En el período considerado, la tasa media de crecimiento de la

producción agrícola ha sido inferior a la tasa media de crecimiento de la población (1.2 por cien contra 3.4 por cien entre 1965 y 1970.

— Entre 1966 y 1975 la superficie cosechada disminuyó de 15 millones de hectáreas (aproximadamente) a 13 millones, lo que explica, por lo menos parcialmente, la caída en el crecimiento de la producción en ese lapso.

— Las características de la crisis pueden desagregarse por productos; observándose entonces que productos de la importancia del maíz (tanto por la extensión cultivada como por su preponderante papel en la dieta básica del mexicano) no sólo han bajado bruscamente en la extensión cultivada: de 8.3 millones de hectáreas en 1966 a 6.7 millones en 1975, sino que además el incremento de la productividad por área ha disminuido (entre 1955 y 1966 el rendimiento físico del maíz creció en 40 por cien en tanto que para 1966-1975 creció sólo en un 7.8 por cien. De la misma forma disminuyó la superficie cosechada de frijol, trigo, algodón, semilla de algodón y caña de azúcar.

— Obviamente, el sector agropecuario pierde capacidad como generador de divisas. Esto es, pasa de ser un sector exportador a ser un sector deficitario.⁴ El papel de apoyo que el agro cumplía con respecto al financiamiento de la industrialización se revierte, siendo esta una de las más importantes consecuencias de la crisis agrícola, aunque su análisis rebasa el objetivo de estas notas.

El incremento porcentual de las importaciones de algunos productos agrícolas entre 1976 y 1977, tal como se muestra en el cuadro 4, refleja en parte el grado de deterioro.⁵

CUADRO 4

INCREMENTO PORCENTUAL DE IMPORTACIONES
DE ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS 1976-1977

| | |
|----------------------------------|-------|
| Semillas y frutos oleaginosos | 55 |
| Maíz | 67 |
| Sorgo | 543 |
| Trigo | 18520 |
| Harinas de oleaginosas | 1293 |

— Otros fenómenos vinculados a la situación crítica indicada, los cuales pueden concebirse como consecuencias o aún como formando parte de ésta, son: incremento del desempleo y del subempleo, deterioro en la distribución del ingreso rural, destrucción acelerada del equilibrio ecológico -en especial por la explotación indiscriminada de bosques, lo que es en parte alternativa para la supervivencia ante la baja productividad o el desempleo-, inmigración y marginalismo urbanos acompañados de un deterioro de la calidad de la vida en las ciudades y, como lógica consecuencia, una sistemática presión e incidencia sobre el aparato político que se muestra incapaz de atender eficazmente la multitud de demandas generadas por los otros efectos señalados.

b) Existe además otra dimensión de la crisis que se fundamenta en la estructura de la propiedad agraria donde coexisten un sector capitalista, altamente dinámico y tecnificado, que produce sin ser afectado directamente por las características de la crisis y, un sector atrasado, técnicamente pobre y que carece de financiamiento, el cual *tira* de la producción y de la productividad agrícola hacia abajo.⁶

c) Por último, habría que incluir también el hecho que señala Gonzalo Rodríguez, en el sentido de que otra perspectiva desde la cual debe analizarse la crisis es aquella que tiene que ver con la dependencia de los precios internacionales.⁷ Esto es cierto y es esta dimensión de la crisis agrícola la que está inmersa en la hipótesis que se ha venido discutiendo. Sin embargo, por ahora y para los efectos de clarificación de los elementos de la hipótesis señalada, con la presente caracterización de la crisis agrícola nos basta.

1.4 Rigidez a la Baja del Margen de Ganancia Industrial

De la existencia de esta situación podría considerarse como suficiente elemento de juicio para aceptarla, el trabajo realizado por el Grupo de Economía Mexicana del CIDE que trata de probar la hipótesis de precios normales para el sector manufacturero mexicano.⁸

A pesar de eso, consideramos conveniente elaborar bajo una presentación distinta una parte de la información presentada por el Grupo de Economía citado. Los resultados obtenidos se presentan en el cuadro 5. Lo que es relevante y debe destacarse de este cuadro es el bajo valor de la desviación de los valores en un período tan largo ($\bar{X} = 41.1467$ y $DS = 2.148^*$) y también el hecho de que los cambios existentes no están correlacionados ni siquiera con la coyuntura económica general ni mucho menos con algunos fenómenos contingentes importantes (del tipo "cambio en la tasa Pa/Pm).

CUADRO 5

MARGENES DE GANANCIA INDUSTRIAL

| | | | |
|------|-------|------|-------|
| 1960 | 40.63 | 1969 | 43.25 |
| 1961 | 39.96 | 1970 | 46.65 |
| 1962 | 39.18 | 1971 | 44.19 |
| 1963 | 39.23 | 1972 | 42.45 |
| 1964 | 41.54 | 1973 | 42.23 |
| 1965 | 40.73 | 1974 | 40.34 |
| 1966 | 40.84 | 1975 | 38.66 |
| 1967 | 40.83 | 1976 | 37.43 |
| 1968 | 42.02 | 1977 | 40.48 |

1.5 Alta Participación de los Alimentos en el Gasto del Asalariado

Se afirma que los salarios industriales son muy sensibles a los precios agropecuarios porque el obrero destina un alto porcentaje de su ingreso a la satisfacción de sus necesidades de alimentos. Intuitivamente esta afirmación parece ser evidente y aunque no se logró encontrar información empírica analizada sistemáticamente que condujera a la comprobación del supuesto (como en el caso de los 4 anteriores), nos encontramos inclinados a aceptarlo. Además de que, a través de un rápido vistazo a la información que podría ser la base para un análisis del problema,⁹ es posible avanzar de la simple intuición a la sospecha fundamentada. Valga por ahora indicar que, para las dieciséis ciudades más grandes de México, la Secretaría de Industria y Comercio logró determinar que en 1960 el 41.69 por cien de los ingresos familiares totales se destinaban a la alimentación.¹⁰

Una última observación es en el sentido de que la comprobación o no de este supuesto tiene sin duda un peso sustancial en las hipótesis sobre el comportamiento de los asalariados. Complace entonces saber que los actuales esfuerzos del grupo investigador de la economía mexicana del CIDE están destinados al conocimiento de este problema.

2. Modelos, Conflicto Distributivo e Inflación

2.1 Particularidad o Generalidad de Modelos

Dado el objetivo de estas notas lo más relevante de la hipótesis en cuestión no se encuentra a todo lo largo de la cadena causal, sino que se ubica en la relación final, precisamente en aquella que destaca el papel inflacionario de la negociación -la lucha- por la distribución del ingreso en la sociedad. Esta observación nos conduce a la necesidad de plantear dos ideas:

En primer lugar, que en relación con las causas del conflicto -o, lo que en el modelo sería igual a las causas de la inflación- podría desarrollarse un modelo que explicara toda la cadena causal. Pero este modelo no sería necesariamente ni exhaustivo ni de aplicación universal, sino más bien sería un modelo que podríamos definir como particular y de coyuntura. Esto no significa que ese modelo posible carezca de aplicabilidad, sino que su validez tanto descriptiva como explicativa, estaría condicionada por los datos y por los supuestos de la hipótesis que se encuentre en su base.

La segunda idea es derivada de la anterior y tiene que ver con la posibilidad de que existan otras cadenas de fenómenos económicos que conduzcan, en determinada fase del proceso, a la aparición del conflicto distributivo. Es claro que esto implica tanto la posibilidad como la necesidad de buscar un modelo más general, de mayor alcance y cobertura, o, en su defecto, modelos particulares alternativos para otras coyunturas posibles. En las páginas siguientes desarrollaremos estas dos ideas.

2.2 El Modelo Particular Aplicable a la Hipótesis Propuesta

a) El modelo particular que incorpora los elementos probados de la hipótesis en discusión es aquél que considera:

- Los precios agrícolas internos como una función creciente de los precios agrícolas internacionales.

- Considerando el alto peso del componente agrícola en el consumo del asalariado del sector manufacturero, el salario real en este sector estaría determinado -fundamentalmente- por el precio de la producción en el agro.

- Los precios en la manufactura están dados por la suma de los salarios reales y de las utilidades de los capitalistas. Esto es, no dependen directamente de los precios internacionales sino que se fijan añadiendo un margen de ganancia fijo a los costos normales incurridos en la producción; lo que en otras palabras significa que parte de la aceptación de la hipótesis de

precios normales es la que estaría probada por la rigidez a la baja mostrada por las ganancias en el sector manufacturero.

— Existe negociación salarial en el sector manufacturero mediante la cual se fijan los salarios mínimos en función a los salarios reales en el mismo sector. Esto significa que los salarios se fijan considerando la inflación previa.

— La tasa de inflación en la economía es una suma ponderada de las tasas de crecimiento de precios en los dos sectores básicos. Esto en última instancia implica que existe una dependencia de la inflación con respecto a la evolución de los precios agrícolas internacionales y a la tasa de ganancia en el sector manufacturero.

b) Formalizadamente, en resumen, el modelo podría expresarse así:

$$i) \quad P_a = P_a \text{ int.}$$

$$ii) \quad \bar{w}_m = f(P_a)$$

$$iii) \quad P_m = \bar{w}_m + \pi_m$$

$$iv) \quad W_m = f(\bar{w}_m)$$

$$v) \quad \dot{P} = \alpha \dot{(P_a)} + (1 - \alpha) \dot{(P_m)}$$

$$P = f(P_a \text{ int.}, \pi_m)$$

c) Se hace evidente la vinculación estrecha que existe entre el modelo y la hipótesis. El sistema de relaciones que resume el modelo es el que surge de la prueba de las características de la economía, tal como lo expusimos en la sección 1 de estas notas.

d) Las conclusiones que de lo anteriormente indicado surgen son:

— Existe un valor explicativo y posiblemente predictivo del modelo con respecto a la realidad económica mexicana.

— A pesar de ese valor, el modelo difícilmente es aplicable con la misma eficiencia a otras economías. En este sentido podría afirmarse que el modelo en tanto es correspondiente con la hipótesis a probar, es definido a *posteriori* y, por esa razón no autoriza o no torna posible su uso *apriorístico* en otras economías, a menos que pueda formularse para esas otras economías la misma hipótesis.

El sistema de relaciones que enfatiza el papel de los precios agrícolas internacionales constituye el enlace lógico priorizado por el modelo como determinante de la inflación. Simultáneamente se le concede menor atención a esa parte del "componente interno" que en la formulación de la hipótesis parece ser tan importante: el efecto inflacionario de las negociaciones salariales.

En realidad este "componente interno" no es definido en su totalidad por el conjunto de relaciones en la forma en que han sido desarrolladas. Es necesario estudiar más en detalle la relación que podríamos considerar que "cierra" el modelo: la existencia -y el modo- del conflicto por la distribución del producto. En los acápites siguientes atenderemos a la obligación de profundizar en el análisis del conflicto.

2.3 Aproximación al Estudio del Conflicto Vía Scitovsky

Una buena aproximación al "cómo se genera" y al "por qué" de los efectos inflacionarios del conflicto distributivo puede lograrse estudiando el concepto de *poder de mercado* desarrollado por T. Scitovsky.¹¹

Según este autor puede concebirse la economía, compuesta por dos mercados: el del trabajo, en el cual son fijados los salarios, y el de los productos, en el cual se fijan los precios. Trabajadores y empresarios tienen distintos grados de poder para fijar los precios en cada uno de los dos mercados. En realidad, de los dos grupos que participan en la negociación para obtener su participación en el producto, el de los empresarios es el único que tiene capacidad de acción en ambos mercados.

Las distintas alternativas o grados combinados de poder que se presentan son múltiples:

a) El empresario puede tener desde cero hasta un poder absoluto para fijar los precios en el mercado de los productos, pasando por toda la gama de grados en el continuo.

b) En el mercado de los salarios la presentación del problema es más bien de tipo comparativo y podría visualizarse utilizando una matriz de pagos en la que, aunque obedezca también a dos continuos, se pueden combinar diversos grados de poder de los dos sectores en la forma simplificada que se presenta a continuación:

| | | PODER DEL EMPRESARIO | | |
|-------------------|-------|----------------------|-------|-------|
| | | CERO | MEDIO | TOTAL |
| PODER DEL TRABAJO | CERO | 11 NP | 12 P | 13 P |
| | MEDIO | 21 P | 22 P | 23 NP |
| | TOTAL | 31 P | 32 NP | 33 NP |

c) De esta matriz las alternativas posibles (P) son las siguientes:

— En ausencia de poder de los empresarios:

(21) poder medio de los trabajadores

(31) poder total de los trabajadores

— En ausencia de poder del trabajo:

(12) poder medio de los empresarios

(13) poder total de los empresarios

— Una suerte de equilibrio de poder entre los dos grupos (22).

d) Los dos conjuntos de alternativas -en el mercado de precios y en el mercado de salarios- son también objeto de un alto número de combinaciones posibles entre sí. De estas combinaciones se consideran *balanceadas* aquellas en que existe simetría en los dos mercados (este es el concepto de balance de poder).

Es obvio que algunas de esas combinaciones colindan con la imposibilidad, pero lo importante es que, como señala Scitovsky, cuando se quiera que el balance de poder en el mercado de trabajo difiera del dado en el mercado de productos, la formación de precios en los dos mercados tiene impactos conflictivos sobre la distribución del ingreso, conflicto cuya resolución impele hacia arriba el nivel de salarios y precios lo que constituye parte importante del generalizado fenómeno inflacionario de hoy.

Ejemplifica Scitovsky un caso extremo y de difícil aparición. Aquél en que los empresarios dominan el mercado de productos y en que el trabajo organizado domina el mercado de trabajo. Las características conflictivas de este ejemplo son evidentes, así que destaca la posibilidad de estudiar el papel inflacionario del conflicto en un caso mucho más generalizado, cuando existe

predominancia del empresario en la fijación de precios y una paridad entre trabajadores y empresarios en la negociación salarial. Si fuera posible establecer la naturaleza inflacionaria del conflicto en este tipo de economía puede deducirse lo mismo para casos en que exista mayor desbalance.

La aproximación de Scitovsky contiene otros elementos:

a) Ha existido todo un proceso histórico a través del cual las relaciones de poder mencionadas han cambiado. Esto explicaría por qué hoy puede ser crónica la inflación explicada en base a esas relaciones en tanto que no lo era en el siglo anterior.

Los cambios principales han sido: i) la desaparición del poder para fijar los sueldos sobre la base de "tómelo o déjelo" que tenía el empresario en el mercado salarial y, ii) una tendencia a la disminución de la elasticidad precio de la demanda que, como consecuencia, ha incrementado la capacidad del empresario como fijador de precios comparado con sus clientes potenciales como tomadores de precios.¹²

Debe considerarse también el límite al poder de los trabajadores, dado por el hecho de que el fundamento de ese poder consiste en su habilidad para llevar (o para amenazar de llevar) la actividad económica de la contraparte a un punto muerto y esto lo que implica es llevar también su propia actividad económica al mismo punto muerto.

Esta observación obliga a considerar otra condición, la existencia del elemento definido como "staying power" o la capacidad de cada una de las partes para absorber los costos de la guerra salarial y, dentro de esta, notar el hecho de que no es sino recientemente que los trabajadores alcanzan cierto nivel de paridad.

b) En toda negociación salarial el riesgo de los trabajadores es siempre superior al de la empresa, pues lo que no obtengan de ella en la diferencia salario real-salario monetario será siempre pérdida neta para el trabajo, en tanto que lo que la empresa "pierda" siempre tiene oportunidad de trasladarlo, al menos parcialmente, a los consumidores.

Esto conduce a que el resultado de la negociación salarial sea menos relevante para la empresa que para el trabajo y que surja la rigidez de los salarios a la baja -o su flexibilidad sólo al alza- como fenómeno recurrente.

El productor responde a cambios en sus costos -en este caso salarios- ajustando con facilidad sus precios. Esto es lo que explicaría la naturaleza inflacionaria de las presiones de cambio sobre la distribución.

c) Esta presentación del problema es un intento de explicación del efecto inflacionario de gran variedad de eventos, aleatorios o sistemáticos, algunos de los cuales podrían ser: i) alza en el costo de algún componente importado que sea vital para la industria, ii) alza en el costo de bienes salario, iii) existencia de diferenciales salariales y la doble presión por reducirlos de unos y, de otros, por mantenerlos, iv) una innovación que incremente la productividad; en fin, podría ser prácticamente cualquier fenómeno o accidente social, político o económico. Estos eventos para ser estudiados como causas de conflicto distributivo y, por consiguiente, como causas de la inflación, deben estar incorporados a alguna de las cadenas alternativas de causalidad a que hicimos referencia anteriormente. Lo que, en otras palabras significa que la construcción de modelos explicativos alternativos exige que el fenómeno que se identifique en la base, conduzca a un deterioro real del poder adquisitivo de los salarios, condición ésta que obliga a la negociación y, a partir de allí, al proceso inflacionario.

Por la especial importancia que han adquirido algunos de estos procesos inflacionarios describiremos los que consideramos más relevantes; además existe otro objetivo para hacerlo, y es el de mostrar la existencia de otras posibilidades de inflación, vía costos, que no son aprehensibles mediante el modelo presentado anteriormente y que se basa en la hipótesis resumida en las primeras páginas de estas notas.

2.4 Resumen del Modelo Particular para el Estudio del Conflicto

Antes de pasar a estudiar otros casos en que la inflación es resultado del conflicto por la distribución del ingreso, provocado en su origen por un cambio en la estructura de costos, conviene revisar otra variable que tanto Scitovsky como Trevithick¹³ señalan: el contenido de "validez y equidad" que toda argumentación en la negociación, tanto empresarial como del trabajo, debe tener.

a) Primero revisaremos lo que tenemos hasta aquí:

— Existen dos grupos que se disputan incrementos en las participaciones por el producto en la sociedad: capitalistas y asalariados.

— Estos grupos afectan esa distribución de acuerdo con el poder que tengan en los dos mercados en que se fijan los precios: los salarios en el mercado de trabajo y los precios en el mercado de los bienes.

— En la negociación se presenta el conflicto si existe desbalance de poder. El balance es una situación extrema que se da sólo cuando el poder de

uno de los grupos es en uno de los mercados, simétrico con su poder en el otro mercado.

— La negociación es replanteada cada vez que la estructura distributiva establecida es alterada.

— La estructura distributiva previa, puede ser alterada tanto por incrementos como por reducciones de costos, grandes o pequeños, sistemáticos o excepcionales.

— Los salarios nominales son rígidos a la baja. El empresario puede trasladar fácilmente los efectos de los costos al mercado de los productos, donde generalmente es dominante, vía aumentos en los precios.

— El proceso inflacionario es resultante, entonces, del ejercicio de poder del trabajo que obtiene las reivindicaciones salariales reclamadas ante variaciones en la estructura distributiva, siempre y cuando el costo de las alzas de salarios no sea asumido por el empresario en desmedro de sus beneficios, sino que pretenda cargarlo, por lo menos parcialmente, a cuenta de sus consumidores en el precio de los productos. Este último acto tiene un efecto acumulativo y desequilibra de nueva cuenta la estructura dada en la negociación inmediata anterior. El proceso circular que se establece puede repetirse indefinidamente de forma divergente o, por el contrario, ser convergente.

b) Hasta aquí esta explicación del fenómeno podría ser satisfactoria, pero la motivación del trabajo -y también del capital- para iniciar la negociación, está insuficientemente explicada. Por consiguiente debe analizarse el contenido de "validez y equidad" en las dos dimensiones en que se presenta.

La primera tiene que ver con la estructura distributiva establecida. Si ésta es percibida por las partes en la negociación como justa y equitativa y si, cambios en ella no alteran esta percepción, no existe conflicto, y no son planteadas renegociaciones de la distribución.

La segunda es que, toda negociación -especialmente salarial- tiene que aparecer como veraz y aceptable ante la opinión pública para que ésta no le niegue su apoyo. La nueva distribución demandada tiene que ser percibida también como válida y equitativa.

2.5 Aumento de Costos por Incremento, en el Precio de Insumos Importados. El Caso del Petróleo

Con poca frecuencia -afortunadamente- pero no por eso menos importante, nuestras economías están expuestas a grandes cambios externos

a ellas, que generalmente afectan los costos. De este tipo de fenómenos los más característicos son las guerras y las calamidades naturales.

De la misma forma, el alza en los precios del petróleo tiene un efecto incremental sobre los costos, muy similar al de una catástrofe natural.¹⁴ De ahí que las alzas bruscas de precio de los últimos años en el crudo, los combustibles y otros derivados, han elevado violentamente el costo de la vida en países como los centroamericanos, bajando imparcialmente el ingreso real de los asalariados. Pero el alza en los precios del petróleo no sólo afecta el costo de vida de los consumidores, sino además el costo de producción en la manufactura, problema sobre el que se anotó líneas arriba, la facilidad con que el empresario lo resuelve, trasladando parte del efecto costo a sus clientes, mediante alzas en los precios. En la práctica tal procedimiento, agravado con diversas variantes, se convierte en regla, si se supone que las elasticidades de la demanda no cambian y el objetivo empresarial de maximizar la ganancia exige que los precios sean elevados, no exclusivamente en el monto del aumento en los costos, sino en una proporción que mantenga inalterado el margen de ganancias.

El resultado es que los capitalistas, aunque sufren igual que los asalariados por el alza en el costo de la vida, son compensados, al menos parcialmente, por el incremento de sus ganancias, dejando que sea el trabajo la víctima principal del alza.

Aquí entra en juego entonces el papel de la validez y la equidad y es el momento en que se "justifica" el replanteo de la negociación, las demandas por incrementos salariales que liberen al trabajador de parte de la carga que se le ha impuesto.

La atención de esta presión concediendo aumentos en los sueldos, genera desde luego una nueva, aunque menor, alza en los costos; y, en cadena, se generan nuevos incrementos en precios y en ganancias, lo que a su vez hace necesaria una nueva ronda de negociaciones en el mercado del trabajo con lo cual se inicia la segunda vuelta de la espiral.

Ahora bien, debe señalarse que en este caso el proceso no es indefinido sino que tiende a converger, lo cual es debido a que el conflicto no se extiende a toda la economía, ya que no todos los productos pueden ser afectados libremente por el productor ni, a la larga, todos los salarios retornan a una posición equitativa en la escala.

No es irrelevante añadir que en aquellos países donde este tipo de presión inflacionaria se ha presentado recientemente, el fenómeno ha coexistido con desempleo y con subutilización de la capacidad instalada, debidos a una

insuficiente demanda efectiva. Obviamente para la explicación y el análisis de este caso, se requiere de un modelo distinto, tanto de los modelos de demanda efectiva como de otros modelos de "costos" si son contingenciales.

2.6 "Leap-frogging"

Trevithick afirma que una variante más satisfactoria de las teorías de inflación, vía costos, se basa en la tesis de que existe una estructura "válida y equitativa" de *salarios diferenciales* que, al ser perturbada por algún agente externo, provoca un proceso autosostenido de inflación. Dicha tesis supone que:

- Se está en una economía sin inflación en la que existe un arreglo de salarios diferenciales aceptado y,
- Se da un incremento en la productividad que afecta sólo a determinado grupo de trabajadores (i.e. una rama industrial), sea por "motivación laboral" o debido a un determinado avance tecnológico.

El resultado inmediato es que este grupo de trabajadores afectados va a exigir una compensación adicional como recompensa o participación en el incremento de producción o reducción de costos dado. Pero otros grupos que no han participado del incremento en la productividad, van a sentir que lo que existe es el intento de un grupo por violentar la estructura distributiva establecida ("leap-frogging over the other groups"). En tales circunstancias, un proceso inflacionario se pondrá en marcha "sin que exista ningún incremento perceptible en la presión de la demanda efectiva" en tanto que:

- Los trabajadores afectados por el agente externo continúen presionando por la obtención de salarios "relativamente" más altos y,
- Los otros grupos resistan la ruptura del arreglo salarial aceptado.

Trevithick indica que el número de posibles variaciones de este tipo de proceso es infinito (Scitovsky también menciona un caso similar), teniendo todas en común la consideración de que los salarios monetarios se fijan en un mercado no competitivo, donde la oferta y la demanda no juegan el papel asignado clásicamente.

En este intento explicativo de algunos de los procesos inflacionarios es adicionalmente relevante el hecho de que la "chispa" conflictiva puede ser también externamente inducida, considerando especialmente la posibilidad de que el "agente" que provoque el incremento en la productividad sea, por ejemplo, un determinado avance tecnológico introducido (y esto casi con certeza) por una empresa transnacional en su enclave local.

2.7 El Problema del Modelo General

Hasta ahora hemos hablado de tres casos posibles de inflación originada en costos: el caso que se origina en un cambio en las tasas de intercambio entre precios agrícolas y precios manufactureros; el caso que se origina en el alza de los precios del petróleo y, por último, el que podría deberse a la introducción exógena de un desarrollo técnico novedoso.

Estos tres casos tendrían en común dos cosas: primero la existencia de un componente externo que provoca un desajuste en el arreglo distributivo y, como consecuencia del anterior, la negociación -el conflicto- en procura de la reinstalación de la estructura ahora desajustada.

A partir del momento en que se ha producido el desajuste y en que se plantea la negociación parece ser operativa una secuencia analítica como la propuesta por Scitovsky y, en base a ella, describir y explicar el fenómeno, utilizando los conceptos de poder de mercado, balance de poder, validez y equidad de la estructura salarial, etc.

Pero permanece el problema del modelo a utilizar para explicar precisamente aquella parte del proceso en que nuestros tres casos difieren. Como hemos visto, Jaime Ros propone un modelo particular para el primero de ellos, lo mismo hacen Scitovsky y Trevithick para el segundo y el tercero respectivamente. Esto es, todavía está pendiente el problema de si existe o no un modelo general válido para explicar todos los casos.

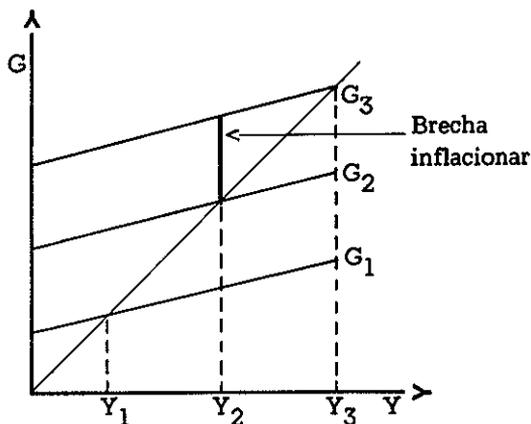
2.8 Un Modelo de Demanda Efectiva

A pesar de que expresamente se ha aclarado en la exposición de cada uno de los tres casos considerados la imposibilidad de aplicar a su estudio un modelo de demanda efectiva, es necesario revisar más en detalle cuáles son los instrumentos analíticos de este tipo de modelos y el por qué de sus limitaciones en estos casos. En "How to pay for the war"¹⁵ Keynes muestra cómo el principio de la demanda efectiva puede ser utilizado para explicar no sólo el problema del desempleo sino también el fenómeno de la inflación. Según esta posición, siendo el desempleo resultante de deficiencia en la demanda efectiva, su imagen invertida, la inflación, es a su vez producto de un exceso en el gasto por encima del ingreso real alcanzable en condiciones de ocupación plena o sea que el nivel de equilibrio del ingreso real sobrepase su nivel para pleno empleo. El efecto de este exceso en el gasto es un exceso de demanda agregada ante el cual la economía no puede responder con bienes por la buena razón de que la demanda sobrepasa la capacidad productiva y surge entonces una brecha inflacionaria caracterizada porque la economía responde con aumento en los precios ante la imposibilidad de responder con oferta de bienes.

En la figura observamos que si la economía se encuentra en un nivel en que existe desocupación, por ejemplo en Y_1 , un incremento en el gasto de G_1 a G_2 produce un incremento en el nivel que lo lleva a Y_2 considerado en este caso como nivel de pleno empleo, Pero, si el gasto se continúa incrementando hasta alcanzar G_3 surge el problema porque la economía es incapaz de producir Y_3 ; la Economía ofrece sólo Y_2 como producto el cual es presionado por un exceso de demanda, lo cual genera la espiral inflacionaria.

Es cierto que el modelo así presentado podría ser acusado de exceso de simplicidad. Esto es cierto pero tiene una razón de ser: este esquema se encuentra en la base de todas las variaciones de las explicaciones vía demanda efectiva así como también en la base del modelo monetarista en la consideración de que "... aunque se han puesto diversos grados de énfasis sobre la efectividad de las políticas monetaria y fiscal como generadoras o moderadoras de la presión inflacionaria, ambos campos coinciden en que la inflación puede deberse a gasto excesivo el cual, en una economía de (más o menos) pleno empleo, empuja hacia arriba el nivel de precios."¹⁶ Es por esta razón, por el papel priorizado del gasto que le es asignado en este modelo que preferimos presentarlo en la presente versión simplificada.

Son innumerables las objeciones recibidas en los últimos tiempos ante la pretensión de utilizar este modelo para explicar procesos inflacionarios como los presentados en las páginas anteriores. Valga por ahora destacar la que recurrentemente aparece en primer lugar: el hecho de que la inflación característica de los últimos años coexiste con desempleo y con subutilización de la capacidad instalada y, aún más, con depresiones como la del 1975-1976.



No obstante eso, cabría una posibilidad de utilizar el modelo en un nivel distinto de abstracción para el que ha sido concebido y entonces estudiar la economía a un nivel desagregado por sectores, siendo posible entonces, por ejemplo, partir de la observación de un cambio en la relación P_a/P_m para el caso mexicano. El cambio observado en este sentido es posible verlo como una mejoría del poder adquisitivo del sector agrícola dinámico y competitivo respecto del sector industrial el cual sufre entonces la presión del exceso de demanda. Siguiendo este tipo de análisis podría continuarse casi indefinidamente sólo que, por una parte, quedarían todavía sin explicar fenómenos del tipo "leap-frogging" así como en general el papel del conflicto y, por otra parte, parece que se le exige un enorme esfuerzo al modelo, estirándolo para que sirva para explicar fenómenos para los cuales no fue nunca diseñado.

Antes de abandonar este tema es conveniente señalar algo respecto de las posibilidades que tienen algunas de las variaciones del modelo de demanda efectiva. Es en este sentido que debe mencionarse el trabajo de Flores de la Peña, quien al estudiar el crecimiento económico enfatiza en el papel inflacionario que pueden jugar los incrementos en inversión y en consumo necesarios para que el desarrollo se de, especialmente si existen desfases sectoriales en ese crecimiento. Expone también su perspectiva sobre el conflicto distributivo, sólo que haciendo énfasis en el problema de sobre las espaldas de qué sector debe caer la financiación del desarrollo.

Este trabajo de Flores de la Peña¹⁷ es en especial interesante, pero como en realidad está enfocado a la explicación de otro tipo de fenómenos y como se fundamenta además en un modelo previo (de Kalecki) que también es parcial, es insuficiente para darle respuesta al tipo de problemas que hemos venido planteando en estas notas.

2.9 El Modelo de Rowthorn¹⁸

El modelo presentado por este autor parece ser sin duda mucho más general que los discutidos previamente. No obstante eso, su principal atención al conflicto es en el tanto en que este es resultado de los efectos redistributivos de la inflación y, no tanto el proceso inverso que es el que hemos venido enfatizando. A pesar de que Rowthorn mismo sugiere formas posibles para abrirlo y utilizarlo entonces para explicar fenómenos tales como importación de inflación vía incrementos en los costos de las materias primas compradas en el exterior, para la formulación original del modelo está expresamente excluida esta posibilidad.¹⁹

Podría resumirse su utilidad diciendo que está orientado a explicar la inflación producida por la existencia de una brecha de aspiraciones entre la

tasa de ganancias perseguida por los empresarios a través de su política de precios y la tasa respectiva fijada en las negociaciones salariales como una diferencia del producto total privado (1) menos lo que se destina al pago de impuestos (T), costos de importación (F) y participación salarial negociada (W). Además, las participaciones negociadas son reguladas respectivamente, la de los asalariados por la demanda de trabajo (D_1) y la del empresario por la demanda de su capacidad de utilización (D_c).

En forma resumida este modelo podría presentarse así:

$$A = \pi' - \pi$$

$$\pi = 1 - T - F - W$$

$$A = \pi' + W + T + F - 1$$

$$W = f(D_1), \quad \pi = f(D_c)$$

En consecuencia, la inflación (representada por Rowthorn mediante una ecuación de precios que considera los elementos citados más un ajuste en el tiempo que depende del número de negociaciones salariales por período) es una función de T, F y D. De esta última observación se hacen evidentes las posibilidades con que centaría este modelo de continuar la elaboración sobre él.

2.10 Conclusión

Aunque la conclusión final inevitable es que no parece que dispongamos todavía de un modelo tan general que nos sirva para explicar todos los tipos de inflación, el problema obviamente no es serio si nuestros deseos son solamente descriptivos respecto de este fenómeno económico. Los resultados presentados en estas notas nos indican que existen suficientes acercamientos teóricos de modo que siempre existirá alguno adecuado. Tampoco se presenta problema si la inflación es percibida como un mal a curar, en términos de que para cada diagnóstico de la enfermedad se cuenta con la medicina apropiada.

Pero no es este el caso si nuestra pretensión es predecir cuándo y cómo se va a presentar la inflación, ya que la carencia evidente de instrumentos indica que este es un campo que seguirá exigiendo mejor atención por parte de los estudiosos.

BIBLIOGRAFIA

Banco de México, S.A., *Producto Interno Bruto y Gasto, 1960-1977*, México, agosto de 1978.

Economía Mexicana, Análisis y Perspectivas, No. 1, CIDE, México, 1979.

Flores de la Peña, Horacio, *Teoría y Práctica del Desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

"Un Nuevo Modelo de Desarrollo", en *Comercio Exterior*, Volumen 27, No. 5, México, mayo de 1977.

González R. Oscar, *Capitalismo, Economía Campesina y Estado*, (mimeografiado), CIDE, México, junio de 1978.

Heilbroner, Robert L., "Capitalismo Inflacionario" en *Boletín de Información Internacional*, SPP-México, No. 40, 2 de noviembre de 1979.

Rowthorn, R. E., "Conflict, Inflation and Money", en *Cambridge Journal of Economics*, Volumen 1, No. 3, Londres, 1977.

Scitovsky, Tibor, "Market Power and Inflation", en *Económica*, Volumen 45, No. 179, Londres, agosto de 1978.

Trevithick, J. A., *Inflation: A Guide to the Crisis in Economics*, Penguin Books, Middlesex, Inglaterra, 1977.

NOTAS.

- 1 Ros J., en *Economía Mexicana, Análisis y Perspectivas*, No. 1, CIDE, México, 1979, págs. 48 y 49.
- 2 Rodríguez, Gonzalo, "El Comportamiento de los Precios Agropecuarios" en *Economía Mexicana, Análisis y Perspectivas*, op. cit., págs. 89 y ss.
- 3 La información de este apartado proviene de González R. Oscar, *Capitalismo, Economía Campesina y Estado*, mimeo, CIDE, México, junio de 1978.

- 4 Existen -al menos- dos series de cifras al respecto. Las que aporta O. González, *op. cit.*, pág. 87, y las que aparecen en *Economía Mexicana, op. cit.*, pág. 86. Estas series no son coincidentes aunque muestran ambas la misma tendencia.
- 5 Cfr. González, R. Oscar, *op. cit.*, pág. 88.
- 6 Como no desarrollaremos más este elemento, conviene señalar que es uno de los aspectos en que se enfatiza en los excelentes trabajos de Oscar González.
- 7 Rodríguez, Gonzalo, "El Comportamiento de los Precios Agropecuarios", en *Economía Mexicana, Análisis y Perspectivas, op. cit.*, pág. 98.
- 8 Cfr. *Economía Mexicana, Análisis y Perspectivas, op. cit.*, págs. 121 y ss. El cuadro 5 es resultado de una elaboración de la información presentada en el cuadro 2, de *Economía Mexicana, op. cit.*, pág. 142.
- 9 Cfr. Secretaría de Agricultura y Ganadería, *Consumos Aparentes, 1925-1971*, México, 1974; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Informe Estadístico de Empresas, 1972-1973*, México, 1976; Secretaría de Industria y Comercio (SIC), *Ingresos y Egresos de las Familias en la República Mexicana, 1969-1970*, México, 1971; SIC, *Ingresos y Egresos Familiares en las Principales Ciudades de la República, 1960*, México, 1960; Secretaría de Programación y Presupuesto, *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1975-1976*, México, 1979.
- 10 Cfr. Secretaría de Industria y Comercio, *op. cit.*
- 11 Scitovsky, Tibor "Market Power and Inflation", en *Económica*, Volumen 45, No. 179, Londres, agosto de 1978.
- 12 "The firm's ability to escape part of that cost (alza de salarios) is the greater, the lower the price elasticity of demand for its product. It exceeds zero if the price elasticity is less than infinite and approaches 100 per cent as the elasticity approaches unity". Scitovsky, *op. cit.*, pág. 223.
- 13 Scitovsky, T., *op. cit.*, y Trevithick, J. A., *Inflation: A Guide to the Crisis in Economics*, Penguin Books, Middlesex, England, 1977.
- 14 Aunque actualmente no es el caso de México, esta situación es válida para los países importadores de petróleo, entre los cuales están las repúblicas centroamericanas.
- 15 Se usó la presentación desarrollada por Trevithick, *op. cit.*
- 16 Trevithick, *op. cit.*, pág. 91.
- 17 "La Mecánica de la Inflación" en *Teoría y Práctica del Desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976, págs. 105 y ss.
- 18 Rowthorn, R. E., "Conflict Inflation and Money", en *Cambridge Journal of Economics*, Volumen 1, No. 3, Londres, 1977, págs. 217 a 221.
- 19 *Ibid.*, pág. 217 y, en especial, nota al pie de página.