

Inflación: la experiencia de la presente década

Jaime Ros

1. Introducción

La inflación ha jugado un papel de primera importancia en la evolución económica de México en la presente década y su control ha pasado a ocupar un lugar privilegiado entre los objetivos de la política económica. Como suele ocurrir, esta importancia creciente ha estado acompañada de una gran incertidumbre y desacuerdo en relación a los factores que determinaron el proceso inflacionario reciente, así como en relación a su desarrollo futuro. Cuestiones tales como el papel de la inflación internacional y los mecanismos de transmisión al interior de la economía mexicana, el rol del exceso de demanda interno y la importancia de factores extraeconómicos están sujetos a debate y determinan en gran medida el punto de vista que uno adopta sobre la efectividad de los múltiples instrumentos de política ensayados.

Este trabajo aborda estas cuestiones y considera sus implicaciones de política económica. En una primera sección se resumen los mecanismos de formación de precios en la economía mexicana que sugieren los estudios empíricos contenidos en los tres artículos finales de esta revista. La segunda sección contiene una aplicación de los resultados anteriores al contexto específico de la inflación en los setentas, con el fin de descubrir el origen de las principales presiones inflacionarias en ese período. Por último, los distintos elementos identificados son considerados en conjunto en una tercera sección que discute, en función de la naturaleza del proceso inflacionario reciente, la efectividad de las políticas seguidas.

2. Formación de precios y salarios en la economía mexicana

2.1. Formación de precios

Los estudios empíricos sobre el comportamiento de los precios agrícolas y de los precios manufactureros sugieren un cuadro de la formación de precios en la economía mexicana que presenta mecanismos sustancialmente distintos en cada uno de los principales sectores productivos.

En el sector agropecuario¹ los precios internos aparecen determinados por una diversidad de factores

entre los cuales destacan los precios internacionales y la política de precios.

Los precios internos de los productos vinculados estrechamente al comercio exterior, principalmente productos de exportación y sustitutos cercanos, muestran en general un alto grado de dependencia frente a los precios internacionales, siguiendo a estos últimos tanto en su tendencia de largo plazo como en sus fluctuaciones cíclicas. Este resultado no es sorprendente, dadas las características mencionadas de los productos y el hecho de que se trata, en general, de productos cuyos precios no están sujetos a intervención oficial. Sin embargo, existen productos con gran importancia en la producción y el consumo cuyos precios, a pesar de estar sujetos a intervención oficial (ya sea a través de precios de garantía al productor rural o precios máximos al producto final), han mostrado una estrecha relación de largo plazo con los precios internacionales. Estos productos, junto con los mencionados en primer término, representan más de la mitad de la producción agropecuaria y, muy probablemente, una proporción todavía mayor de la producción agropecuaria que se destina directa o indirectamente a satisfacer el consumo popular.

El resto de los productos aparecen relativamente desvinculados de las condiciones del mercado internacional. En algunos casos (alimentos con importancia secundaria en la producción y el comercio exterior), la política oficial de precios parece haber aislado a estos productos de la influencia del mercado internacional. En otros casos, productos cuyos precios no están sujetos a intervención oficial y no están vinculados al comercio exterior, el comportamiento de sus precios parece atribuible a las condiciones de la producción y de la demanda en el mercado interno. Es interesante hacer notar, que este último grupo de productos es muy pequeño y su importancia en la producción y el consumo es muy reducido.

Para resumir, los determinantes de los precios internos de la producción agropecuaria parecen ser, en orden de importancia, los siguientes: las condiciones de producción y demanda en el mercado internacional que muestran una influencia considerable sobre los productos de mayor importancia en la producción, el consumo y el comercio exterior; la política oficial de precios que parece tener efectos diferentes dependiendo de la importancia de los productos en la producción y el comercio

¹ Véase Gonzalo Rodríguez: "El comportamiento de los precios agropecuarios", en esta revista.

exterior; finalmente, las condiciones de producción y demanda en el mercado interno que afectan libremente sólo a un grupo marginal de productos.

En el sector manufacturero, el mecanismo de formación de precios parece sujeto a otro conjunto de determinantes. En este caso, la hipótesis de precios normales aparece como una representación adecuada de la realidad. Así, los precios manufactureros parecen sujetos a dos determinantes principales: los costos de producción en que se incurre a un nivel "normal" (o tendencial) de utilización de la capacidad productiva instalada y un margen de ganancia sobre estos costos normales, determinado por fuerzas económicas que actúan principalmente en el largo plazo y que no muestra variaciones cíclicas sistemáticamente relacionadas con las fluctuaciones de corto plazo en la presión de la demanda.² Este mecanismo de formación de precios difiere del prevaleciente en el sector agropecuario en, por lo menos, dos aspectos. En primer lugar, la influencia directa de los precios internacionales en el sector manufacturero se ejerce principalmente a través de los costos de los insumos importados. Esta consideración se ve fortalecida cuando se considera que no fue posible encontrar una influencia significativa de los precios internacionales sobre los precios de exportación de manufacturas, una vez que la influencia de los precios internos fue tomada en cuenta.³ Por otra parte, los factores determinantes del margen de ganancia sobre costos normales en el sector manufacturero hacen a los precios manufactureros todavía más insensibles a las condiciones de la demanda interna que los precios agropecuarios.⁴

² Véase "La hipótesis del precio normal y su aplicación al sector manufacturero", en esta revista.

³ Véase "Los determinantes de la balanza comercial" en esta revista. Aun cuando este resultado fuera, en parte, el producto de una excesiva agregación, cabe señalar que la reducida participación de las exportaciones en la producción de manufacturas hace muy estrecho el canal a través del cual las condiciones del mercado internacional pueden influir, a través de los precios de exportación, sobre los precios internos de las manufacturas.

⁴ Estas diferencias entre los tipos de formación de precios prevalecientes en el sector agropecuario y en el manufacturero, merecen un análisis teórico detenido que no pretendemos desarrollar aquí. Vale la pena señalar, sin embargo, que los elementos principales a tomar en cuenta en ese análisis parecerían ser el grado y forma de vinculación al comercio exterior, las características del proceso de producción (procesos continuos vs. procesos discretos de producción y sus consecuencias sobre el rol que juegan los inventarios en las decisiones de producción y precios de las empresas) y las estructuras de mercado, tanto de productos como de trabajo, en cada uno de los sectores.

Las principales implicaciones que tiene el hecho de que el comportamiento de los precios manufactureros se rija por la hipótesis del precio normal pueden resumirse en los siguientes términos. En primer lugar, el comportamiento a corto plazo de los precios manufactureros, puede ser explicado satisfactoriamente por la evolución de los costos normales. La explicación de la inflación en el sector manufacturero nos remite así al análisis de los determinantes del costo de la producción manufacturera, cuyos componentes principales dependen a su vez de los precios agropecuarios, de los insumos importados y de los insumos producidos por las empresas públicas, así como de las remuneraciones y la productividad tendencial del trabajo. En segundo término, debe observarse que cualquier efecto de la demanda o de la oferta de dinero sobre los precios manufactureros se da a través de los costos. Esto excluye, en consecuencia, el que la presión de la demanda o la oferta de dinero hayan tenido una influencia independiente sobre la relación entre precios y costos. Finalmente, como consecuencia de las dos consideraciones anteriores y del análisis de los determinantes de los precios agropecuarios, los canales principales de transmisión de la inflación internacional parecen ser en el caso de la economía mexicana los siguientes: los precios de los productos agropecuarios, a través de sus efectos directos sobre el nivel general de precios y sus efectos indirectos sobre los costos industriales y los salarios nominales; y los precios de los insumos importados, a través principalmente, de sus efectos sobre los costos industriales y de servicios.

Entre los distintos tipos de formación de precios cabe señalar, finalmente, el de los bienes y servicios producidos por el sector público. Estos precios están sujetos directamente a decisiones de política económica gubernamental y aunque, en el largo plazo, deban guardar alguna relación sistemática con los costos de producción, la ausencia de esta relación en el corto plazo justifica el considerarlos en forma separada.

2.2. *El comportamiento de los salarios y el funcionamiento del mercado de trabajo*

Consideremos ahora, la formación de los salarios en el mercado de trabajo. Una teoría satisfactoria del comportamiento de los salarios nominales en México está todavía por formularse y, por esta razón, nos limitamos aquí a consideraciones muy preliminares que sugiere un estudio en curso de elaboración.

Las remuneraciones medias en el sector manufacturero muestran una estrecha correlación con el comportamiento del salario mínimo urbano, cuya fijación está sujeta a un complejo proceso político de negociación. Esta relación sugiere la presencia,

al lado de condiciones propiamente económicas, de factores políticos e ideológicos que condicionan notablemente el funcionamiento del mercado de trabajo en México. Por otra parte, esa estrecha vinculación no excluye la presencia de divergencias de largo y corto plazo entre las dos series. En el largo plazo, las discrepancias entre las remuneraciones medias y los salarios mínimos están probablemente relacionadas con cambios en las prestaciones y con modificaciones de la estructura productiva y de la composición de la fuerza de trabajo en términos de edad y sexo. En el corto plazo ocurren también desviaciones, en ocasiones notables, entre las dos series. Además de la presencia de frecuencias distintas en el ajuste de los salarios mínimos, un examen de las dos series sugiere que los períodos en que ocurren las divergencias más notables se caracterizan por una aceleración de la tasa de inflación, mientras que, los períodos en que las divergencias son pequeñas se caracterizan por una desaceleración de la tasa de inflación. Esta relación puede, en principio, interpretarse de varias maneras. Una de ellas sería que el alza de las remuneraciones por encima del salario mínimo es la causa de la aceleración de la inflación, lo que llevaría a explicar el alza de las remuneraciones por factores independientes de la tasa de inflación. La tentación más inmediata que nos presenta la teoría económica y los estudios empíricos en otros países, consiste en relacionar estas desviaciones de corto plazo con la presión de la demanda en el mercado de trabajo. Esta última puede, en principio, influir sobre las remuneraciones medias a través de tres vías. En primer lugar, las remuneraciones medias comprenden todo tipo de bonificaciones y pagos por horas extras que no están incluidos en el salario-base, y que están positivamente relacionados con el nivel de empleo, medido en horas-hombre trabajadas. Esta fuente de desviaciones está sin duda presente aunque debe observarse que sus efectos sobre los costos y precios industriales es probablemente insignificante. Esto se debe a que, por definición, los cambios en estos pagos extraordinarios no afectan los costos normales de trabajo y, de acuerdo a la hipótesis del precio normal, tampoco afectan los precios. Además, si este aspecto de la hipótesis del precio normal se encontrara insuficientemente fundamentado en el caso de México, las implicaciones no serían muy distintas: el comportamiento procíclico de la productividad del trabajo debido a la presencia de un exceso de capacidad normal y, en consecuencia, de rendimientos crecientes en el corto plazo se encarga de contrarrestar el efecto de esos pagos extraordinarios sobre los costos unitarios corrientes de trabajo. No parece, por lo tanto, que la explicación de la relación mencionada anteriormente deba buscarse por este camino.

La segunda vía por la cual la presión de la deman-

da podría actuar sobre las remuneraciones es el mecanismo competitivo de oferta y demanda en el mercado de trabajo. Debe ser observado, sin embargo, que la competencia entre trabajadores y entre capitalistas tiene efectos sobre el nivel de las remuneraciones mucho menores que los que generalmente se le atribuyen. En efecto, si se les toma en serio, estos mecanismos competitivos implican una tendencia de los salarios nominales a disminuir indefinidamente ante la presencia de desocupación. Dada la presencia de desocupación permanente en el caso de México, el admitir o no estos mecanismos lleva a concluir que éstos no pueden constituir una significativa fuerza inflacionaria en lo que se refiere al nivel general de las remuneraciones medias.

Más importante es considerar el efecto de la desocupación (abierta o encubierta en la forma de reservas de trabajo) sobre el poder de negociación de los trabajadores. Esta influencia, sin embargo, tiene probablemente una naturaleza de más largo plazo que la necesaria para explicar las desviaciones de corto plazo entre las remuneraciones y los salarios mínimos. En primer lugar, porque esta influencia está mediada por la acción de factores institucionales e ideológicos tales como el grado de organización y combatividad sindical que no responden en forma inmediata a las condiciones económicas del mercado de trabajo. En segundo lugar, la magnitud misma de las reservas de trabajo en México lleva a dudar que las relativamente pequeñas fluctuaciones de la demanda de trabajo en el corto plazo puedan ejercer una influencia significativa en el comportamiento de las remuneraciones.

Las consideraciones anteriores sugieren la búsqueda de explicaciones alternativas del comportamiento de las remuneraciones en el corto plazo.

Habiendo descartado a la presión de la demanda en el mercado de trabajo como el factor que podría explicar la asociación entre las desviaciones de las remuneraciones medias con respecto a los salarios mínimos y la tasa de inflación, surge la posibilidad de interpretar la causalidad de esta relación en forma inversa. Las remuneraciones medias son el resultado de negociaciones salariales que, a diferencia de la fijación del salario mínimo por períodos bianuales y posteriormente anuales, se llevan a cabo en intervalos de tiempo sobrepuestos entre sí que dan lugar a un cambio continuo del nivel *general* de remuneraciones en contraste con los cambios discretos del salario mínimo. Esta diferencia sugiere una explicación simple y plausible del fenómeno mencionado anteriormente: la fijación del salario mínimo general así como las negociaciones salariales sectoriales están influidas, entre otros factores, por la evolución pasada de los precios, que sirve posiblemente además para

extrapolar la tasa futura de inflación; si, una vez fijado el salario mínimo, la tasa de inflación se acelera, las negociaciones salariales tenderán a sobrepasar aquella norma, en una medida que debe guardar relación con la pérdida de poder de compra que no había ocurrido todavía en el momento de la fijación del salario mínimo. Si a la inversa, la tasa de inflación se desacelera, la desviación de las remuneraciones medias con respecto a los salarios mínimos será menor o podrá incluso ser negativa anticipando así el comportamiento futuro del salario mínimo. Por otra parte, una aceleración de la tasa de inflación tenderá a acortar los intervalos de tiempo en que ocurren las negociaciones salariales para compensar el deterioro más rápido del poder de compra de los asalariados, y este hecho por sí solo, tenderá a elevar el nivel general de las remuneraciones medias. Si el intervalo de tiempo durante el cual rige el salario mínimo no se modifica, esto a su vez llevará a una desviación todavía mayor de las remuneraciones medias.^{5,6}

3. Evolución reciente de precios y costos

La discusión anterior sugiere varias preguntas acerca de la forma en que los mecanismos de formación de precios y salarios descritos han operado durante la presente década: ¿Cuál fue el origen de las principales presiones inflacionarias? ¿A través de qué mecanismos fueron éstas transmitidas al resto de la economía? ¿En qué medida y por qué razones la inflación en México superó la in-

⁵ Eventualmente, aquella reducción de los intervalos de tiempo en que ocurren las negociaciones salariales podrá anticipar una modificación de los períodos en que rige el salario mínimo.

⁶ La discusión anterior puede contribuir a explicar la persistente renuencia a emerger en México y otros países subdesarrollados, de una relación inversa entre la presión de la demanda en el mercado de trabajo y la tasa de variación de los salarios (ya sea en la forma de la curva de Phillips tradicional, o en la forma que toma en cuenta las expectativas inflacionarias). Más precisamente, las características mencionadas del mercado de trabajo en México sugieren que esa relación es débil e inestable. Por un lado, la magnitud de las reservas de trabajo hacen que el rango relevante de esa relación en el cual ocurren normalmente las variaciones de la demanda de trabajo en el corto plazo esté constituido por un tramo horizontal en el cual la influencia de la tasa de desempleo sobre el comportamiento de los salarios es, en consecuencia, nula o insignificante. Por otra parte, el fuerte condicionamiento del mercado de trabajo por factores políticos e ideológicos vuelve a esa relación muy inestable y obliga por lo tanto a tomar en cuenta esos factores para explicar satisfactoriamente el comportamiento de los salarios.

flación internacional? ¿Qué papel jugó la política económica, en particular la política de precios y el control de la demanda agregada? Estas preguntas se abordan en esta y la siguiente sección.

Una clasificación de cómo los cambios en los precios de diferentes mercancías han contribuido a los aumentos de precios al consumidor y a los aumentos de los precios manufactureros puede ser útil como una primera guía a la inflación en México. En el cuadro 1, las variaciones del índice nacional de precios al consumidor se desagregan en tres componentes que corresponden a los distintos tipos de formación de precios analizados en la sección anterior: precios agropecuarios, precios manufactureros y de servicios y precios y tarifas de empresas públicas (petróleo y derivados y, energía eléctrica). En el cuadro 2, se realiza un ejercicio similar con las variaciones de los costos manufactureros que se descomponen en los distintos elementos del costo (agrupados en función del tipo de formación de precios a que están sujetos), y se muestra su contribución relativa al cambio total en los costos.

Esta descomposición de las variaciones de precios y costos no nos provee inmediatamente de una explicación causal de la inflación, ya que muchas relaciones causales indirectas e interdependencias mutuas entre los componentes no están consideradas. Por ejemplo, la evolución de los salarios nominales está influida por la inflación internacional a través del precio de los alimentos, mientras que los precios manufactureros y los de "otros insumos" (principalmente servicios) se influyen mutuamente. Sin embargo, esa descomposición nos será de utilidad para identificar el origen de las principales presiones inflacionarias y algunos mecanismos de transmisión.

Como se puede observar en el cuadro 1, las variaciones de los precios manufactureros y de servicios dominan el movimiento del índice general debido a la alta participación de este grupo de productos en el total (87%). Este hecho permite justificar que el análisis del proceso inflacionario reciente se concentre en el comportamiento de los precios y costos de ese grupo de productos.⁷ Este procedimiento no omite, en realidad, el análisis del comportamiento de los precios de los demás grupos en la medida en que estos productos son también insumos de la producción manufacturera.

⁷ Dentro de ese grupo de productos, nos concentraremos en los del sector manufacturero que es aquél cuya estructura de costos nos es conocida.

CUADRO 1

Cambios porcentuales de los precios al consumidor y sus componentes

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Indice general	5.4	5.0	12.1	23.7	15.0	15.8	29.1
Precios agropecuarios ^a	-2.6	6.9	17.3	31.4	15.4	10.1	20.9
Precios manufactureros y de servicios	6.6	4.9	11.6	21.7	14.5	17.0	30.1
Precios del petróleo y energía eléctrica	0.4	2.0	6.4	63.5	26.6	6.4	27.2

Fuente: Índice nacional de precios al consumidor, clasificación por sector de origen; Indicadores ecohómicos, Banco de México. Las ponderaciones para agregar los índices sectoriales en las tres categorías expuestas en el cuadro fueron obtenidas de "Índice nacional de precios al consumidor. Compendio metodológico" por Luis Soto B. y Ovidio Noval N., Banco de México.

^a Incluye silvicultura y pesca.

CUADRO 2

Contribución relativa directa(en porciento) al cambio en los costos normales del sector manufacturero de cada uno de sus componentes

	Materias primas	Importación de bienes intermedios	Petróleo y electricidad	Impuestos indirectos	Otros insumos	Costos normales de trabajo
1971	5.5	-30.3	13.2	18.8	19.4	73.4
1972	13.2	15.2	-3.7	15.3	19.1	40.9
1973	35.9	25.7	-	10.3	7.9	20.2
1974	27.4	20.4	4.8	7.1	12.4	27.9
1975	31.3	13.9	2.7	11.1	11.4	29.6
1976	33.4	11.2	4.1	4.4	12.6	34.3

Fuente: Elaboración en base a los cuadros 1 y 2 del Anexo 1 al trabajo "La hipótesis del precio normal y su aplicación al sector manufacturero". Los costos fueron rezagados en (aproximadamente) tres meses de acuerdo a los resultados del trabajo mencionado. La contribución del sector comercio fue asignada a los renglones materias primas, importaciones, petróleo y electricidad y otros insumos en proporción a la participación de estos insumos en el costo total.

**La evolución de los costos no salariales:
el papel de los precios internacionales,
la demanda y la política económica**

La evolución de los costos no salariales sugiere que es en su comportamiento donde se originan las principales presiones inflacionarias del período. Esto es cierto particularmente para aquellos componentes cuyos precios estuvieron estrechamente vinculados a desarrollos paralelos en la economía internacional: los precios agropecuarios que, como lo muestra la gráfica 1, presentan variaciones similares a las de los precios internacionales, los precios de las importaciones de bienes intermedios y el precio del petróleo que, aunque fijado por el Estado internamente, se vio afectado por la crisis de Medio Oriente en 1973-74.

Es interesante observar, por ejemplo, que la ligera reducción de la tasa de inflación entre 1971 y 1972 (véase cuadro 1) parece atribuible en gran medida a la caída en 1971 y al estancamiento en 1972 de los precios internacionales de productos agropecuarios e importaciones de bienes intermedios. Esta consideración reduce, a su vez, la contribución, que de otra manera, podría atribuirse a la recesión de 1971 en esa reducción de la tasa de inflación.

El aumento de la tasa de inflación en 1973 aparece igualmente vinculado al rápido crecimiento en ese año de los precios de las materias primas y de las importaciones de bienes intermedios. Nuevamente, estos desarrollos tienen su origen en la evolución de los precios internacionales aunque la significación de la crisis agrícola interna no debe ser disminuida. En efecto, 1973 y 1974 son años en que ocurre, además de la elevación general de los precios internacionales agropecuarios, una brusca modificación de los términos de intercambio entre precios agropecuarios de exportación y precios de importación a favor de estos últimos. La caída de la producción agrícola per cápita internamente agravó el efecto inflacionario de esta evolución de los precios internacionales al elevar el contenido importado de los alimentos básicos y del volumen de materias primas insumido por el sector manufacturero y al reducir la capacidad de la política gubernamental de precios agrícolas para aislar a la economía de esta inflación importada.

En 1974, una combinación de varios acontecimientos está en el origen del repentino salto de la tasa de inflación en ese año. Al aumento persistente de los precios de materias primas e importaciones se suman ahora el fuerte incremento en los precios y tarifas de las empresas públicas —particularmente en el precio del petróleo que es en parte consecuencia de la crisis internacional del petróleo y en parte del rezago de la producción interna— así como las adecuaciones fiscales y au-

mentos de tarifas a la importación que elevan la contribución de los impuestos indirectos al proceso inflacionario. El aumento de la tasa de inflación en 1973 y 1974 aparece así vinculado a desarrollos que tienen sólo una asociación incidental con la recuperación del producto manufacturero en 1972-73. La evolución de la tasa de inflación en el período reciente, de 1975 en adelante, parece tener un patrón de causas similar al anterior, particularmente en el período 1976-1977 en que, a raíz de la devaluación del peso, los precios internacionales en moneda mexicana volverán a ser el elemento dominante en la elevación, en esos años, de la tasa de inflación.⁸

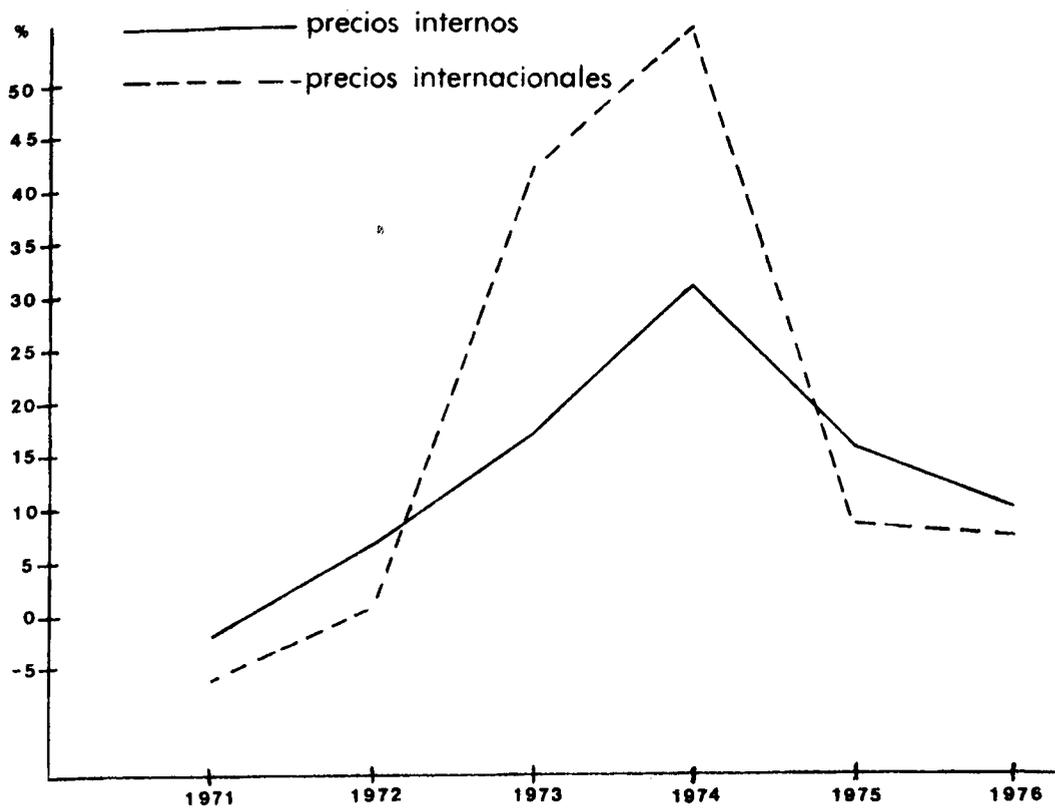
El comportamiento de los costos salariales

Las observaciones hechas en la sección anterior acerca del funcionamiento del mercado de trabajo sugieren que, salvo en períodos en que la política salarial es utilizada activamente como instrumento de política anti-inflacionaria, la evolución de los salarios juega un papel pasivo en el proceso inflacionario.

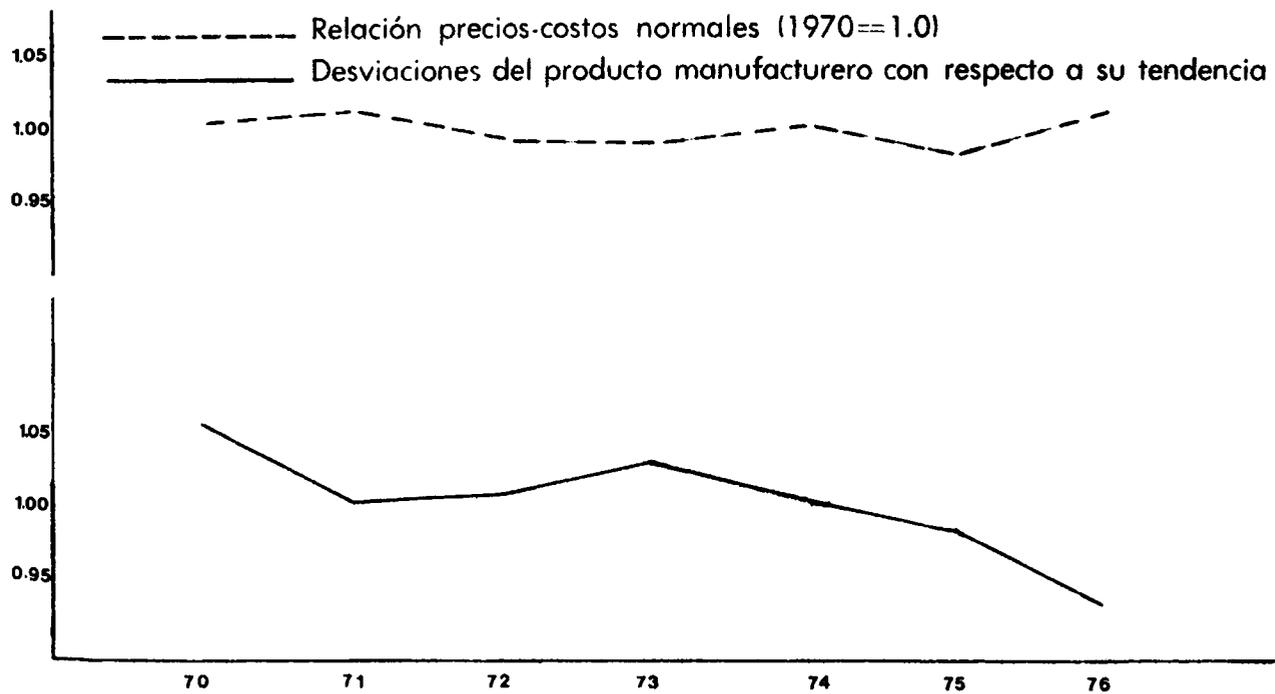
Esas consideraciones parecen compatibles con la evolución de los costos salariales y su contribución al proceso inflacionario reciente. Es interesante hacer notar que durante el período de rápida aceleración de precios 1973-1974, en el cual la tasa de desempleo abierto fue relativamente baja, los aumentos en los costos salariales juegan un papel relativamente secundario en el proceso inflacionario. Este hecho se debe a que las revisiones de salarios mínimos en este período (aumento de emergencia de 1973, revisión bianual de enero de 1974) se llevan a cabo una vez iniciada la aceleración de la tasa de inflación. Su influencia relativa se vuelve importante en el período 1975-76 durante el cual el desempleo aumenta. Esta influencia relativa mayor se debe, sin embargo, a que la inflación se desacelera después del impacto inflacionario de 1973-74 y al igual que en el período anterior los aumentos salariales parecen tener un carácter compensatorio de los aumentos de precios anteriores. Entre 1977 y 1978 los aumentos salariales dejan de tener un carácter compensatorio y su desaceleración parece ser un elemento clave en la explicación de la reducción reciente de la tasa de inflación. Esta reducción de los aumentos salariales va acompañada ciertamente de un aumento en el desempleo, pero aparece vinculada en forma más determinante con el establecimiento de una rígida política salarial que es un buen ejemplo del condicionamiento del mercado de trabajo por factores políticos e ideológicos.

⁸ Para una discusión más amplia del período reciente y, en particular de los efectos de la devaluación sobre el nivel de precios, véase en esta misma revista el trabajo sobre la devaluación del peso en 1976.

GRAFICA 1. Precios agropecuarios al consumidor y precios internacionales de los principales productos agrícolas importados (cambios porcentuales con respecto al año anterior)



GRAFICA 2. Relación precios-costos normales y desviaciones del producto manufacturero con respecto a su tendencia



Fuente: Anexos al sexto y séptimo trabajos de esta revista.

La evolución del margen de ganancia: el papel de la demanda y de la política de precios

La gráfica 2 muestra la evolución de la relación entre precios y costos normales rezagados y las fluctuaciones de la producción manufacturera. Las variaciones del margen de ganancia relativamente pequeñas y desvinculadas del ciclo económico confirman, para el período reciente, las conclusiones del estudio mencionado en la sección anterior y con ellas la idea de que el efecto directo de la presión de demanda sobre los precios no ha jugado un papel significativo en el proceso inflacionario reciente.

La política de precios en el sector manufacturero ha seguido una evolución que puede ser descrita brevemente de la siguiente forma. Hasta octubre de 1974 estuvo vigente el régimen de precios máximos, establecido en 1951, que abarcaba un número reducido de artículos de amplio consumo. En octubre de 1974 fue introducido el sistema llamado "de fijación de precios por variación de costos" de acuerdo con el cual los precios de los productos incluidos sólo podrían elevarse cuando el costo total de la empresa aumentara globalmente en más de un cinco por ciento. Este régimen abarcó inicialmente 193 bienes y servicios y en septiembre de 1976 incluyó 147 bienes y servicios adicionales.⁹ Finalmente, en febrero de 1978 el sistema fue abandonado parcialmente al liberarse del control a 132 de los productos previstos. Un examen detenido de los efectos de la política de precios requeriría de un estudio por separado. Sin embargo, es posible hacer algunas observaciones que sugieren las características del sistema de control. Aunque la condición de que los productos incluidos en el régimen de control podrían elevarse solamente cuando el costo total se elevara globalmente en más de cinco por ciento podría haber influido en modificar en alguna medida el rezago existente entre cambios en costos y cambios en precios,¹⁰ el resultado principal de esta política de precios fue muy probablemente la institucionalización de una práctica normalmente seguida por las empresas en el sector manufacturero. Este hecho ocurrió en circunstancias en que, como se argumentará más adelante, una desaceleración de la tasa de inflación habría implicado la reducción del margen de ganancia o bien, la reducción de la participación de los asalariados en el producto

⁹ Una estimación aproximada basada en el Censo Industrial de 1975 y en el decreto del 2 de octubre de 1974 sugiere que alrededor del 30% del valor bruto de la producción manufacturera se vio afectada por este sistema de precios.

¹⁰ Vale la pena señalar que no es evidente que esta posible modificación de los rezagos haya sido en la dirección buscada.

manufacturero. El mantenimiento del margen de ganancia mediante la institucionalización de aumentos de precios proporcionales a los aumentos de costos no hizo así más que hacer recaer la responsabilidad de reducir la tasa de inflación en la política salarial.

4. La naturaleza de la inflación reciente y la política anti-inflacionaria

El ejercicio que se ha seguido hasta ahora arroja dudas acerca de la efectividad, como instrumentos de política anti-inflacionaria, de la política de precios, en la forma en que ha sido aplicada, y de las políticas de control de la demanda agregada. En relación a la primera se ha visto que al limitarse a institucionalizar una práctica comúnmente seguida por las empresas, su impacto anti-inflacionario fue probablemente insignificante.¹¹ En relación a las segundas, se ha observado que la reducción de la tasa de inflación en los períodos de contracción en la presión de la demanda agregada aparecen vinculados principalmente a la evolución de los precios internacionales o a la de los salarios, desarrollos que a su vez pueden considerarse en gran medida independientes de las contracciones en la presión interna de la demanda.

Creemos, sin embargo, que la ineffectividad de las políticas macroeconómicas convencionales va más allá del simple hecho de enfrentarse a una inflación con un alto contenido importado. Durante casi todo el período analizado, la inflación mexicana superó a la de los países vinculados comercialmente con México, como se puede apreciar en el cuadro 3. Existe, por lo tanto, un "componente interno" que debe ser satisfactoriamente explicado y en relación al cual la efectividad de la política económica debe ser evaluada.

Es en relación a este "componente interno" de la inflación que el enfoque adoptado en este trabajo difiere radicalmente de la interpretación de la inflación reciente en términos de un exceso general de demanda. Más precisamente creemos, por un lado, que no es necesario apelar a un exceso general de demanda para explicar la aceleración de la tasa de inflación interna por encima de la internacional; y por otra parte, que aún cuando hubiera ocurrido dicha situación no sabríamos exactamente (con la excepción de los productos agrícolas cuyos precios no están determinados por las condiciones del mercado internacional) donde ir a buscar sus efectos.

El rasgo más característico de la inflación reciente no es tanto quizás el haber importado aumentos importantes en el nivel general de precios

¹¹ Esta apreciación se aplica naturalmente sólo a los productos manufactureros.

internacionales como el haber importado una brusca modificación de los términos de intercambio internacionales entre, por un lado, los precios de los alimentos y de las materias primas (incluyendo petróleo) y por el otro, los precios de las manufacturas. Esta modificación de los términos de intercambio internacionales afectó desde luego a todos los países pero parece lógico que su impacto inflacionario fuera 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 ante cambios en los costos (entre los cuales los insumos agropecuarios cuentan con una alta participación) y ante el estado de la demanda por productos industriales; 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.

Diferencias en estas circunstancias explican, por un lado, que la contribución directa del aumento en los precios internacionales agropecuarios sea mayor en algunos países que en otros. En este sentido, es notable que gran parte de la diferente evolución de los precios en México y Estados Unidos se explica por factores distintos a la evolución de los precios manufactureros, entre los cuales los precios agropecuarios son seguramente los de mayor significación. Como lo muestra el cuadro 3, los precios manufactureros en México entre 1971-75, se elevan sólo muy ligeramente por encima de los

precios industriales en Estados Unidos a diferencia de lo que sucede con el índice general de precios al consumidor.

Además de su contribución directa, el aumento en los precios internacionales agropecuarios tendrá repercusiones indirectas sobre la inflación en el sector manufacturero. Una brusca modificación de los términos de intercambio entre la agricultura y la industria conduce a una reducción del ingreso real generado en el sector industrial (por debajo del que hubiera existido en ausencia de la modificación en los términos de intercambio) y con ella una incompatibilidad entre las participaciones negociadas de ganancias y salarios en ese ingreso real disminuído que toma la forma de un conflicto exacerbado en la distribución del ingreso real total. La inflación en el sector industrial no puede así más que acelerarse rápidamente para erosionar la participación ex-post de alguna de las partes o restablecer progresivamente los términos de intercambio originales. En la medida en que esto ocurra, la inflación podrá desacelerarse de nuevo, es así como pueden interpretarse las dos oleadas inflacionarias de los setentas y las desaceleraciones de la tasa de inflación que las siguieron. En el primer caso, la inflación empieza a ceder en 1975 y 1976 a medida que los términos de intercambio entre agricultura e industria tienden a volver a su nivel original. En el segundo caso, asociado a la devaluación, es la reducción de la participación de los asalariados en el ingreso manufacturero la que permite la rápida desaceleración reciente de la tasa de inflación.

CUADRO 3

Cambios porcentuales de precios en México y Estados Unidos

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Precios al consumidor México	5.4	5.0	12.1	23.7	15.0	15.8
Precios al consumidor Estados Unidos	4.3	3.3	6.3	10.9	9.2	5.8
Precios al mayoreo de productos industriales Estados Unidos	3.6	3.3	6.8	22.2	11.5	6.4
Precios manufactureros México	4.0	3.6	10.7	23.7	15.1	21.9

Fuente: Indicadores Económicos; Producto y Gasto Interno 1960-77; International Financial Statistics.

Es importante subrayar que este tipo de inflación no es el resultado de niveles de inversión o gasto público demasiado altos, que conduzcan a un desequilibrio en el mercado monetario. El proceso inflacionario irá acompañado de incrementos en la cantidad global de dinero, pero dicha creación monetaria no constituye necesariamente un exceso de dinero. La posibilidad, en el enfoque adoptado, de que cambios en los precios relativos a un nivel constante de demanda agregada real o el conflicto distributivo, política e ideológicamente condicionado, entre distintos agentes económicos puedan jugar un papel decisivo en el proceso inflacionario debe ser buscada no en un tratamiento especial del mercado monetario sino en los supuestos de comportamiento adoptados.¹²

Estos supuestos, tan ajenos a los implícitos en la visión de la inflación como un desequilibrio puramente monetario, conducen a su vez a implicaciones de política económica igualmente alejadas. En el modelo de inflación adoptado en este trabajo, políticas destinadas a modificar el nivel de la demanda agregada tendrán efectos limitados, pequeños y seguramente temporales sobre el nivel de precios. Su influencia se limita a los precios de aquellos productos primarios que siendo sensibles al estado de la demanda no están a la vez determinados por las condiciones del mercado internacional. Como hemos visto, este es el caso de los productos agropecuarios con una importancia menor en la producción y el consumo. Aun en estos casos, las variaciones de la demanda agregada tendrán seguramente efectos pequeños sobre los precios de estos productos: dada la relativa inelasticidad de la demanda por productos agrícolas ante cambios en el ingreso real, las condiciones del mercado en estos casos están principalmente determinadas por la evolución de la producción per capita. Finalmente, los efectos de una reducción de la presión de la demanda en el mercado de productos agrícolas tendrán, en ciertos casos, sólo una naturaleza temporal. En efecto, si como ha sucedido en México, el "exceso de demanda" en el mercado de productos agrícolas se origina en el estancamiento de la producción agrícola y éste a su vez se debió en parte a la presencia de términos de intercambio desfavorables a la agricultura, una contracción general en la demanda mantendrá

las condiciones que hicieron posible la aparición de una insuficiente oferta agrícola y nos aleja de una solución de largo plazo del problema. Así, en la recuperación cíclica siguiente, el desequilibrio latente volverá a manifestarse abiertamente.

Si, ante la presencia de un desequilibrio sectorial, las políticas destinadas a controlar el gasto agregado pierden importancia relativa, aquellas políticas tendientes a modificar la composición del gasto adquieren una mayor relevancia. En el modelo de inflación utilizado es perfectamente posible que una política monetaria relativamente restrictiva con una orientación del crédito que tienda a perpetuar el desequilibrio entre agricultura e industria tenga un impacto inflacionario mayor que una política más expansiva que, con una composición del crédito o del gasto pública adecuada, tienda a corregir el desequilibrio.

La presencia de un conflicto distributivo en el tipo de inflación analizado conduce igualmente a una evaluación distinta de los méritos relativos de las políticas fiscal y monetaria. En la medida en que el conflicto es en torno a la distribución del ingreso privado neto de impuestos, una política fiscal que deje inalterada la demanda agregada real puede tener sin embargo, efectos positivos sobre la tasa de inflación mediante reducciones de impuestos que vuelvan compatibles entre sí las participaciones negociadas de los distintos agentes económicos en el ingreso privado. Aunque sólo sea un complemento muy secundario, e insuficiente para compensar la caída de las remuneraciones reales, de la política salarial de los dos últimos años, las reducciones de impuestos a los ingresos salariales constituyen un ejemplo de esta forma de operación de la política fiscal.

Finalmente, cabe señalar la importancia como instrumento de política anti-inflacionaria, de la política de precios y subsidios al sector agropecuario. La estabilización de las fluctuaciones de los precios agrícolas junto con el incremento continuo del ingreso real rural pueden actuar sobre la tasa de inflación en dos frentes: por un lado se impedirían las modificaciones bruscas del ingreso real agropecuario que son seguidas de una aceleración de la tasa de inflación; por otra parte, se fomentaría el crecimiento sostenido de la producción agropecuaria.

¹² Un aspecto interesante del sistema de formación de precios descrito en la primera sección de este trabajo, por ejemplo, que junto con el nivel general de precios internacionales y la presión interna de la demanda por productos agrícolas, el nivel general de precios en México depende de variables tales como los términos de intercambio internacionales entre productos agropecuarios y manufactureros, el salario real y el margen de ganancia industrial.