

Los molinos de viento del Banco de México. Inflación y salarios

Eduardo Manzo Ramos*

EL ECONOMISTA

CADA AÑO el Banco de México presenta a la Cámara de Diputados un informe sobre la política monetaria. Casi siempre corre la misma suerte: la indiferencia de los muchos y el hastío de sus pocos lectores ante las previsible alabanzas a la política económica federal. Tampoco sorprende la obcecada reivindicación del objetivo prioritario y casi único de esta institución: la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, el control de la inflación.

Pero el informe del primer semestre de 1999 ha corrido otra suerte, al tener como tema central la relación entre los incrementos salariales y el aumento de los precios. Ahora no sólo se refiere al pasado, propone como una de sus conclusiones centrales que los aumentos salariales no sobrepasen el 10 por ciento para el año que viene, como una condición fundamental para seguir abatiendo la inflación hasta las metas fijadas por el mismo Banco. Este virtual tope salarial abrió con mucha antelación la discusión de las revisiones del año próximo.

EL ESCENARIO

Según el Banco, 1999 se ha caracterizado, entre otros puntos, porque:

- La producción ha crecido más de lo esperado.
- La inflación ha evolucionado de acuerdo con lo programado, por lo que se va a cumplir la meta de 13 por ciento para 1999.
- Las expectativas de inflación se han ajustado a la baja reiteradamente, permitiendo descensos importantes de las tasas de interés.

Sin embargo, unas líneas adelante se afirma que la inflación ha bajado por el menor crecimiento de los precios de los bienes comerciables, los cuales están influenciados por el tipo de cambio. En contraste, los bienes no comerciables no han presentado descensos semejantes, sino que han tenido tasas constantes de incremento. Agrega el Banco:

En muy buena medida este fenómeno se explica por la rigidez a la baja de las expectativas de la inflación (superiores a los objetivos de la autoridad y a la inflación observada) que se ha hecho manifiesta –entre otras cosas– en las revisio-

* Economista por la Facultad de Economía de la UNAM, especialista en temas de empleo y actualmente Director de Investigación de la Dirección Ejecutiva de Estudios del Trabajo, Subsecretaría de Trabajo y Previsión Social. Gobierno del D.F.

nes salariales que han tenido lugar en 1999 (véase p. 5).

Para entender las implicaciones de esta afirmación es necesario recordar que en el marco teórico utilizado en este análisis las expectativas son el elemento fundamental para tomar decisiones económicas correctas (las que permiten el mayor crecimiento posible), ya que se forman a partir de las señales enviadas por el mercado sobre la forma en que van a evolucionar las cosas en el futuro inmediato, entre ellas los precios. Además, si hay problemas de credibilidad sobre las expectativas de la economía, esto es resultado de que, en especial, los salarios y las tasas de interés se encuentran desalineadas con relación al objetivo de inflación. Por tanto, una inflación que no baja al ritmo deseado, por la presión originada en los aumentos salariales, afecta directamente el crecimiento económico.

Más allá de lo compleja que parece esta explicación, es obvio que no concuerda con el diagnóstico que el mismo Banco acaba de enlistar, en el que la inflación y las expectativas inflacionarias descienden y se mueven de acuerdo con lo programado.

El asunto no es menor. En el primer caso, si las expectativas inflacionarias permitirán alcanzar al finalizar el año la meta de 13 por ciento para el aumento de los precios, sólo estamos ante empresas que teniendo claro los niveles futuros de inflación están otorgando aumentos salariales por arriba de este porcentaje. Pero esto no tiene nada de raro. Con una inflación a la baja las empresas tienden casi siempre a otorgar aumentos mayores a la inflación de los próximos doce meses, pero que a la vez pueden ser menores a los incrementos de precios del año anterior.

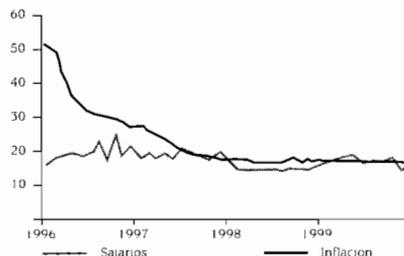
Detrás de este cuestionamiento está la vieja idea de la carrera entre precios y salarios, y de que la inflación futura, y no la pasada, es la que debe servir para fijar los aumentos salariales.

Si pensamos en términos de los ingresos de los trabajadores, la inflación que cuenta es la pasada; esto es más claro cuando hay una grave pérdida del poder adquisitivo del salario. La lógica es simple, el salario se incrementa en un determinado porcentaje y tras doce meses acumula un deterioro equivalente a la inflación de ese periodo. Recuperar el nivel anterior requiere un incremento igual a la inflación pasada.

Desde la perspectiva de las empresas la cuestión no es diferente, sólo que aquí se trata de un gasto y por eso prefieren pagar siempre menos que el año anterior. Pero para saber si esto ocurre, debe compararse ese gasto con la inflación pasada y no la futura. La otra perspectiva sólo es válida cuando se presupone que los aumentos salariales van determinando la inflación posterior.

En la gráfica 1 se ilustra la primera opción. Durante una parte de 1998 hubo una pequeña recuperación de los salarios contractuales, pero en este año no está sucediendo así: el salario contractual de nuevo está sufriendo una pérdida. La única posibilidad para

GRÁFICA 1
INCREMENTOS CONTRACTUALES FEDERALES
E INFLACIÓN



suponer que los salarios nominales están aumentando en exceso es comparar ese incremento con la inflación futura, con una meta demasiado estricta, con una meta que implica un deterioro aún mayor de los salarios.

De este modo tenemos dos lógicas para ver el mismo problema: el de los ingresos de los trabajadores y el del control de la inflación. El Banco, como le gusta reiterar, prefiere ocuparse de los precios.

Regresemos a las contradicciones del diagnóstico. En su segunda versión los precios en realidad no están reduciendo su ritmo de crecimiento y sólo están influenciados por el tipo de cambio. Por eso, al mantenerse una creciente sobrevaluación del peso sólo se está postergando el incremento de precios que hoy no se está presentando, pero que está latente. La inflación se disparará cuando sea imposible mantener esa paridad, como ha pasado en todas las devaluaciones que anteceden a las crisis. De esta manera, los salarios sólo se estarían moviendo en correspondencia a una inflación que tampoco está descendiendo. Aquí el equivocado no es el mercado, sino la política económica que dice basarse y respetar las señales que aquél manda.

EL PROBLEMA

Estas dudas no están resueltas en el Informe de Política Monetaria; no es su tema ni su interés. Lo que sí queda claro es que la cuestión se presenta en los términos de un desajuste entre los aumentos salariales y la meta inflacionaria.

Se puede asumir esta discusión como una cuestión teórica, pero aquí lo que importa son las conclusiones implícitas de la argumentación. En buen español, el Banco afirma que los salarios están aumentando por arriba de la inflación, que hay una recuperación del salario y que eso es un problema. Ya vimos que esto no ocurre en la realidad, en todo caso asumamos, sin conceder, que la evolución del salario se mide sobre la inflación de los próximos doce meses.

La segunda parte de la afirmación es que los salarios están creciendo por encima de las metas de la autoridad monetaria. Estas metas suponen no sólo inflación de 13 por ciento para diciembre de este año, menor de 10 por ciento para el 2000 y “la convergencia con la «inflación externa» para finales del año 2003” (véase p. 137). Quiere decir que se trata de igualar la inflación de los Estados Unidos, de 2.5 por ciento anual; una tasa que no hemos tenido en los últimos 40 años.

Sobre la necesidad de bajar a la inflación de nuestros principales socios comerciales (como le gustaba expresar al ahora denostado Salinas, pero precursor de estas políticas) son múltiples las objeciones. Una de ellas está plasmada en el documento de investigación 9904 del mismo Banco, donde se concluye que:

Los resultados de los estudios señalados muestran con claridad que inflaciones de dos dígitos afectan el crecimiento económico. Sin embargo, la relación entre inflación y actividad económica a bajas tasas de inflación no es del todo claro (véase p. 8).

De manera que, si la reducción de la inflación es una obligación del Banco para eliminar los obstáculos al mayor crecimiento económico posible, esta necesidad no está probada para inflaciones menores al 10 por ciento.

LOS EFECTOS

Al Banco de México no le faltan argumentos para probar los efectos perniciosos de la inflación y la necesidad de combatirla a fondo. En ese sentido, establece que atiende mejor el interés común si se concentra en el combate al aumento de precios y no en otras actividades de fomento y regulación como hacían los antiguos bancos centrales.

La inflación alta, alega, afecta cuatro aspectos fundamentales del desempeño económico:

- Mayor volatilidad de los precios relativos, distorsionando el sistema de precios al impedir el envío correcto de señales para la toma eficiente de decisiones.
- Incertidumbre sobre la inflación futura, lo que implica dedicar recursos a la interpretación de información con el objetivo de protegerse de sorpresas
- Tasas de interés más altas, que se elevan con una prisma de riesgo que compensa la posibilidad de que la inflación sea más alta.
- Una consecuente reducción del horizonte de planeación.

Como ya mencionamos, el marco teórico de la política económica federal parte de que el mercado, por sí mismo, permite la mejor distribución de los recursos y el mayor crecimiento económico posible. Cualquier distorsión de los mecanismos de mercado impide lograr estos dos objetivos de la mejor manera; la inflación es una de estas distorsiones. Sin embargo, en primer lugar es claro

que los cuatro puntos se refieren a una inflación que está en crecimiento, incluso que está descontrolada. Pero una inflación en descenso no puede originar todos estos problemas. En segundo lugar, la volatilidad en los precios relativos no sólo es creada por la inflación, también se origina en los cambios de las condiciones técnicas de producción; es una necesidad y característica de los mecanismos del mercado.

Establecida la primacía teórica de la inflación para explicar el desarrollo, el Banco trata de probar que esto ha sucedido en México, al afirmar:

Los datos son contundentes: durante el periodo 1957-1998, en aquellos años en los que se registró una inflación anual de un dígito, el crecimiento anual promedio del producto fue de 6.2 por ciento; en contraste, cuando la inflación fue mayor que lo dicho, el crecimiento fue de sólo 3.8 por ciento (véase p. 135).

Pero esto no es más que la ilustración de un hecho histórico: el del remplazo del crecimiento económico que se vivió hasta los setenta, con bajas tasas de inflación, por una etapa que promedia bajo crecimiento y alta inflación. Sin embargo, nada establece que es la inflación la que determina el ritmo del crecimiento económico.

El Banco transfigura, así, una realidad en la que las diferentes fases del crecimiento económico a largo plazo presentan características diversas, entre ellas distintos niveles de inflación. Invierte la relación lógica, hace depender todo del ritmo de incremento de los precios y se sorprende de lo que resulta.

Es posible llevar al absurdo esta argumentación al preguntarse cuál era el impacto

de la inflación antes de los años setenta, cuando ésta era una variable no relevante, salvo para periodos muy acotados. ¿Cuál era la función del Banco de México en sus primeros 45 años (de 1925 a 1970), cuando controlar la inflación no era un problema sustancial? Pero éstas no son preguntas pertinentes, sobre todo si el siguiente paso en la argumentación es comprobar que los salarios reales caen más en tiempos de alta inflación:

Al dejar atrás la evolución económica, con sus crisis y periodos de auge, todo depende de las percepciones de lo que está pasando. De esta manera, se puede afirmar que:

...en épocas de inflación, sobre todo si es alta, los precios se elevan con mayor rapidez que los salarios. Los salarios “pierden la carrera” porque se contratan por periodos fijos, de manera que un error en las expectativas significa una caída del salario real (véase p. 134).

Tal vez la política laboral federal puede influir, con los topes salariales, en esta mala percepción de las señales del mercado y provocar que los trabajadores no se anticipen a demandar aumentos salariales adecuados a la inflación desbordada. Tal vez el desempleo masivo, característico de las crisis, puede influir en esta visión errónea. Pero toda elucubración es cortada cuando se afirma de inmediato que:

Cuando los trabajadores demandan incrementos salariales en exceso a los avances de la productividad, ello eleva el costo unitario de la mano de obra. A su vez, las empresas tratan de trasladar dicho aumento a los precios de sus productos, lo cual genera una espiral inflacionaria que redundará en mayores tasas de inte-

res, menor inversión y más débil demanda de trabajo. Este último fenómeno repercute desfavorablemente en los salarios reales y en la creación de empleos (véase p. 134).

De esta manera, según el Banco, los trabajadores pierden mucho cuando se equivocan en sus percepciones; por pedir muy poco o por pedir en demasía. Cualquier intento de reflexión sobre el papel de la política salarial o los ciclos económicos se pierde al momento, cuando se aclara que la inflación daña más a quien menos y tiene, porque: “las personas de escasos recursos mantienen un alto porcentaje de sus activos en billetes y monedas, al no tener acceso a instrumentos financieros que los protejan de las consecuencias nocivas de la inflación” (véase p. 135).

Mal empezó la semana para los que ahorcan el lunes. Los trabajadores además están mal informados, no saben manejar adecuadamente sus activos.

LOS MOLINOS DE VIENTO

Pero más allá del sarcasmo que permite este tipo de afirmaciones, lo sustancial es que para el Banco de México los salarios no pueden aumentar por arriba de los aumentos de la productividad. Afirma el Banco:

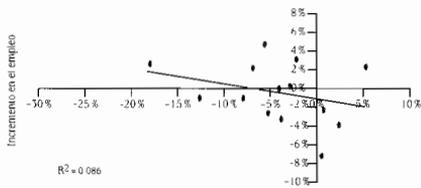
Si se otorgan incrementos salariales basados en una inflación esperada que resulte a la postre mayor que la inflación observada, el aumento en los salarios reales será mayor que el cambio en la productividad de la mano de obra (véase p. 143).

Para ilustrar el asunto, se toma el caso de la industria manufacturera nacional y se

gráfica la relación existente entre el crecimiento del empleo y los puntos porcentuales en que las remuneraciones superan el aumento de la productividad. El periodo seleccionado es de 1984 a 1998 y pretende probar que cuando los salarios aumentan por arriba del incremento de la productividad el empleo cae (véase gráfica 2). De esta manera, los puntos correspondientes a los años del periodo señalado marcan que las remuneraciones superaron el aumento de la productividad cuando se ubican a la derecha de la línea vertical, mientras registran un incremento del empleo cuando están por arriba de la línea horizontal. Esta argumentación requiere varios apuntes.

GRÁFICA 2

BANXICO, EVOLUCIÓN DE LAS REMUNERACIONES REALES Y EL EMPLEO, 1984-1998



Porcentaje en que las remuneraciones superan la productividad

En primer lugar, el periodo de análisis se restringe, no empieza ya en los años sesenta y exclusivamente toma en cuenta los años posteriores a la crisis de 1982.

En segundo lugar, llama la atención una pequeña nota al pie del gráfico, al explicar que se suprimió el dato de 1995 por reflejar un comportamiento anormal por la crisis de ese año.

Finalmente, los datos no concuerdan del todo con la información de la base de datos

de la Encuesta Industrial Mensual, realizada por el INEGI.

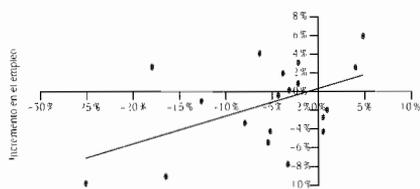
A pesar de esta discrepancia, es posible determinar que incluso con los datos utilizados por el Banco, al agregarse la información del año de 1995 la relación inversa entre empleo y salario desaparece y a cada aumento en el salario corresponde un pequeño incremento en el empleo. Si se agrega el año de 1983, la tendencia se reafirma y en términos estadísticos se refleja una mayor correlación que cuando el Banco elimina los efectos de las crisis de 1982-1983 y de 1994-1995. Para ser justos hay que agregar que esta correlación, aunque mayor que la lograda por el Banco, es bastante pequeña ($r^2 = 0.174$ contra $r^2 = 0.086$), con lo que no se prueba que la diferencia entre los aumentos salariales y de productividad determinen los movimientos del empleo, en uno u otro sentido.

No es necesario argumentar que la eliminación voluntaria de los años en que estallan las crisis no tiene justificación alguna. No es válido suprimir las dos crisis importantes de las últimas décadas, cuando éstas son el signo distintivo de los tiempos, mucho menos cuando se utiliza el argumento de que reflejan un comportamiento anormal. Es la vieja práctica de cuestionar la realidad cuando ésta se niega a cumplir la teoría que uno enarbola.

Por otra parte, si se alega que los efectos perniciosos de los incrementos salariales aparecen cuando superan los incrementos en la productividad, es lógico suponer que en la medida en que los salarios respeten este parámetro, debería estar creciendo el empleo y comenzar a bajar cuando el salario supera ese nivel recomendable. No sucede así. En la gráfica del Banco el empleo se reduce en ambos casos, tanto cuando supera la productividad como cuando no lo hace.

En la gráfica de nuestra autoría, tampoco aparece este comportamiento diferenciado, pero queda claro que el problema de incrementar los salarios por arriba de los aumentos de la productividad no es tal, ya que sólo se ha presentado en cinco años de los 18 años analizados (véase gráfica 3). Todavía más importante: si distinguimos dentro de las remuneraciones pagadas en la manufactura los sueldos de los empleados de los salarios de los trabajadores, tenemos que los últimos no rebasan un solo año los incrementos de la productividad, incluido el actual.

GRÁFICA 3
EVOLUCIÓN DE LAS REMUNERACIONES REALES Y EMPLEOS, 1981-1999



Porcentaje en que las remuneraciones superan la productividad

Es pertinente realizar la distinción, en tanto el pago de sueldos no se fija por las revisiones salariales, de las cuales se alega son demasiado altas. También es necesario hacer la diferencia porque los salarios corresponden al pago de los trabajadores que intervienen directamente en la producción, mientras los sueldos son la remuneración a empleados de la industria que realizan funciones de control y administración; son por tanto, gastos que se cubren con parte de las ganancias y no siguen la dinámica propia de los salarios. Esto se nota claramente en el cuadro, donde los años de crecimiento positivo aparecen remarcados en negritas y son más

numerosos en el caso de los empleados que en el de los obreros. También resalta por el crecimiento acumulado que aparece en los tres últimos renglones. Así, mientras uno de cada cuatro empleados manufactureros perdieron su puesto de trabajo de 1980 a la fecha (al parecer, no se hacen aquí diferencias entre empleados y obreros) los sueldos registran una caída de apenas el 10.8 por ciento, frente al 40.7 por ciento de los salarios (la caída es aún más grave cuando se mide a partir de 1982).

Por lo tanto, la propuesta teórica de que los incrementos salariales excesivos afectan el empleo, no está probada. Pero peor aún: es una situación que no se ha presentado en la industria manufacturera por lo menos en los últimos 17 años. Es el molino de viento del Banco de México, aunque a diferencia de la historia de Cervantes, los golpes se los llevan otros, no el que padece la ilusión.

LA PROPUESTA

En los últimos 18 años, a pesar del lento crecimiento económico promedio registrado, la producción ha crecido 130 por ciento por trabajador manufacturero, mientras se ha abatido 41 por ciento su salario. El escenario es de un brutal proceso de redistribución del ingreso, no resultado de la mala previsión de la inflación futura o la inadecuada colocación de los activos personales, como se dice en la desafortunada afirmación del Banco, sino en un cambio de las condiciones de generación de la riqueza y, por tanto, de su distribución.

Se necesitan mayores argumentos para afirmar que esto continúa siendo posible a partir de los bajos niveles de creación de empleos no precarios y estables y de la pérdida

INCREMENTOS DEL EMPLEO, LAS REMUNERACIONES Y LA PRODUCTIVIDAD
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1981-1999

Periodo	Personal			Remuneraciones (A)			Producción por persona (B)			Remuneración menos Productividad (A-B)		
	Total %	Obreros %	Empleados %	Total %	Salario %	Sueldos %	Total %	Por obrero %	Por empleado %	Total %	Obreros %	Empleados %
1981	5.5			5.0	2.5	2.6	1.0			4.0		
1982	-2.4			0.1	0.3	-3.7	-0.5			0.6		
1983	-9.5			-24.1	-27.5	-27.2	1.3			-25.4		
1984	-1.0			-6.8	-5.1	-5.0	6.0			-12.8		
1985	2.7			1.1	0.4	4.5	4.3			-3.2		
1986	-4.0			-6.9	-10.6	-6.9	-1.6			-5.3		
1987	-1.0			-1.4	-1.3	-2.6	6.6			-8.1		
1988	0.0	-0.1	-0.2	-0.4	-3.5	4.0	3.7	3.6	3.7	-4.1	-7.1	0.3
1989	2.3	2.7	1.2	8.9	2.5	11.7	5.5	5.1	6.6	3.4	-2.6	5.1
1990	0.1	0.1	0.1	3.6	1.1	6.9	6.6	6.6	6.6	-3.0	-5.5	0.3
1991	-1.7	-2.2	-0.5	6.1	3.0	7.0	5.3	5.8	4.1	0.8	-2.8	2.9
1992	-3.9	-4.2	-2.6	8.8	6.3	11.7	8.4	8.7	6.9	0.4	-2.4	4.8
1993	-7.1	-7.8	-6.1	4.5	1.6	5.9	6.9	7.7	5.7	-2.5	-6.1	0.2
1994	-4.9	-4.6	-5.6	3.7	2.7	4.6	9.4	9.1	10.3	-5.7	-6.4	-5.7
1995	-9.0	-9.1	-8.2	-12.6	-15.8	-12.8	4.4	4.6	3.5	-16.9	-20.3	-16.3
1996	2.4	3.2	0.2	-10.0	-8.3	-6.9	8.2	7.4	10.6	-18.2	-15.7	-17.5
1997	4.6	5.5	3.2	-0.5	1.9	0.0	5.2	4.3	6.7	-5.6	-2.4	-6.7
1998	3.2	3.1	3.1	2.1	2.6	2.7	4.1	4.1	4.2	-2.0	-1.5	-1.5
Julio-1999	0.9	0.2	2.8	0.3	2.5	0.4	2.2	3.0	0.3	-1.9	-0.5	0.0
1980-1999	-24.6			-22.3	-40.7	-10.8	132.5					
1987-1999	-13.4	-13.6	-12.7	12.6	-5.4	37.7	96.8	97.2	95.2			
1994-1999	1.5	2.1	0.6	-19.8	-17.2	-16.3	26.4	25.7	27.6			

DEET/STPS/GDF, con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera.

de puestos de trabajo (como bien ilustra el ejemplo de la manufactura aquí citado). Por eso, más allá de los esfuerzos para probar que el empleo cae cuando los salarios aumentan "demasiado" (planteando una falsa disyuntiva entre salarios y empleos), es una vivencia cotidiana que el salario aumenta cuando mejoran las condiciones del empleo, cuando la masa de los desocupados no obliga a los que mantienen su empleo a disminuir su salario y aceptar el deterioro de las condiciones de trabajo.

No menos relevante es el papel que juega la política gubernamental de contención sala-

rial. Hace años en un discurso de responsabilidad y sacrificio del movimiento obrero organizado, ahora bajo el argumento de combatir la inflación.

Hemos revisado el diagnóstico, los supuestos teóricos y la propuesta, y lo único que queda es la convicción de que la realidad no se ajusta a las propuestas del Banco y de que los aumentos salariales para el año 2000 no deben rebasar el 10 por ciento.

Afortunadamente, al lado de la retórica utilizada en el informe, hay escritos que sin ambages plantean los mecanismos para abatir la inflación. Dice Alejandro Warner, en otro

documento de investigación editado por el Banco, tras argumentar que el impacto de una política desinflacionaria en la reducción de la actividad económica depende de la frecuencia de las negociaciones laborales y de la credibilidad de la autoridad monetaria, que el tercer factor es la sensibilidad a la baja del salario real:

Puesto que en la práctica ni los contratos laborales se revisan continuamente, ni la política de desinflación es perfectamente creíble, el éxito de ésta depende de la capacidad de las autoridades para forzar una caída en el salario real, generando presiones recesivas que limiten los aumentos en los salarios contractuales. Esto significa, dada la expectativa actual de inflación, que un menor incremento de los salarios nominales es la única manera de generar el círculo virtuoso de la desinflación (véase p. 6).

La cita no requiere ya traducción. Como planteamos al inicio, la forma de ver la re-

lación entre la inflación y el salario depende de cuál de los dos factores se pone el énfasis. Al optar por la inflación, el Banco de México deja a un lado el salario, deja a un lado a la gente. Tal vez la gente no cabe en los modernos modelos macroeconómicos.

Es posible, pero un sano principio de ética recomienda no olvidarla.

DOCUMENTOS CITADOS

BANCO DE MÉXICO. *Política monetaria. Informe sobre el primer semestre de 1999*. Banco de México, septiembre de 1999.

SÁNCHEZ, Óscar, Juan Seade y Alejandro Werner, *Los costos asociados al proceso desinflacionario*, Documento de investigación núm. 9003, Dirección General de Investigación Económica, Banco de México, mayo de 1999.

PÉREZ LÓPEZ, Alejandro y Moisés J. Schwartz. *Inflación y ciclos económicos*. Documento de investigación núm. 9004, Dirección General de Investigación Económica, Banco de México, mayo de 1999.

Los documentos están disponibles en la página electrónica del Banco de México: <http://www.banxico.org.mx>