

Política monetaria no convencional, traspaso inflacionario e impactos en la distribución factorial del ingreso

Nora C. Ampudia Márquez

Profesor-investigador de tiempo completo,
Universidad Panamericana
Campus Guadalajara
<nampudia@up.edu.mx>

Introducción

La economía de los principales países desarrollados, y muchas de las economías emergentes que aplicaron el modelo neoliberal de la década de los ochenta bajo el marco del denominado Consenso de Washington, viven actualmente un creciente proceso de concentración del ingreso y la riqueza, bajas tasas de crecimiento económico acompañado de bajas tasas de inflación, y un escaso dinamismo en la generación de empleos con fuerte precarización de las condiciones laborales.

Estudios recientes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT),¹ la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE),² y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL/ONU)³ muestran un crecimiento en la desigualdad de la riqueza y del ingreso, una desaceleración en el proceso de reducción de la pobreza, junto con un deterioro de las condiciones laborales, el crecimiento de la subcontratación y un bajo dinamismo en la generación de empleos permanentes y dignos.

¿Qué hay detrás de este retroceso en las condiciones socioeconómicas de la población?, ¿Por qué en un escenario de baja inflación, tenemos un escenario de bajo crecimiento económico?, y ¿por qué a pesar de la reducción de la inflación persiste un deterioro en los salarios reales y nominales?, son tres de las preguntas básicas que mueven a la realización de este documento.

Crisis financiera económica global e ineffectividad de las políticas fiscal, monetaria y cambiaria

En un discurso reciente Ben S. Bernanke (Bernanke, 2010), hace hincapié en la ineffectividad de las políticas fiscales y monetarias aplicadas para salir de la crisis actual, y establece que dicha ineffectividad es resultado del reducido nivel de los gastos de consumo de las familias y la creciente precarización del empleo, de forma que en un escenario de baja inflación, las políticas fiscales y monetarias convencionales (neoclásicas) no pueden operar por los elevados niveles de incertidumbre y desconfianza que privan

1 World of Work Report 2009, "The Global Jobs Crisis and Beyond", *World of Work Report 2008: Income Inequalities in the Age of Financial Globalization*.

2 OECD, "Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, 2008"

3 CEPAL, *Panorama Social de América Latina 2009*, 2010.

en los mercados. En dicho discurso reconoce que un crecimiento sostenible debe ser comandado por el crecimiento de la demanda privada final (consumo de las familias), la inversión productiva y residencial y las exportaciones netas.

Lo que Bernanke comienza a comprender es que el origen de esta crisis no está ligado exclusivamente a la crisis hipotecaria y el abuso de los instrumentos estructurados de inversión, sino que tiene raíces mucho más profundas e íntimamente relacionadas con el fenómeno de la creciente concentración del ingreso, el proceso de financiarización y el proceso de precarización del empleo que las políticas de liberalización y globalización financiera han generado.

La eurozona está sufriendo un fuerte deterioro en sus condiciones económicas, las políticas de inyección de liquidez y rescate financiero de instituciones bancarias y no bancarias no ha sido suficiente para evitar el creciente deterioro del crédito productivo y la generación de empleos. Las políticas fiscales expansivas han llegado a su límite y el incremento del gasto público y la reducción de impuestos deben dar marcha atrás ante el creciente déficit fiscal que amenaza la estabilidad de la región. Lo mismo sucede en la economía norteamericana, con la diferencia de que ésta última puede ajustarse mediante la devaluación de su moneda.

En realidad esta crisis se viene gestando desde hace aproximadamente tres décadas, a mediados de los ochenta, cuando la teoría económica neoliberal estableció que la liberalización de los mercados y la desregulación financiera serían los mejores instrumentos para lograr un mayor crecimiento económico, en tanto que el adelgazamiento del estado junto con el equilibrio fiscal, la flexibilización del mercado laboral y la política monetaria independiente garantizarían la estabilidad macroeconómica y el control de la inflación.

De 2007 a la fecha, el mundo vive una de las peores crisis financiera-económica, cuyas características principales son: la sequía de los mercados de crédito, la pérdida de confianza, la insuficiencia de demanda efectiva, altas tasas de desempleo y una fuerte inelasticidad del crédito bancario a la tasa de descuento, y de la inversión productiva a la baja en la tasa de interés. Adicionalmente existe una alta volatilidad de los flujos internacionales de capital sumamente sensibles al movimiento de las tasa de interés en el mercado secundario.

Las políticas fiscales y monetarias se han mostrado totalmente ineficaces y los bancos centrales del mundo, en particular de las economías desarrolladas, han recurrido a medidas de política económica no convencionales (Banco de México, 2010, p. 18) como compras no esterilizadas de activos financieros, bonos del gobierno e instrumentos de deuda privada, que generan una rápida expansión monetaria y exceso de liquidez, tratando de incentivar el crédito bancario y de generar confianza en los agentes que participan en los mercados financieros. Adicionalmente han reducido las tasas de descuento a niveles inusitadamente bajos, así la Reserva Federal ha mantenido por más de 20 meses consecutivos su tasa de interés en 0.25%, en tanto que el banco central europeo la mantiene a un nivel de 1%, y el banco central japonés en 0.1%. A pesar de ello la reactivación del crédito bancario no se presenta y los mercados internos se encuentran deprimidos.

El exceso de liquidez a nivel mundial, generado por las políticas monetario expansivas de las economías desarrolladas⁴ se ha integrado a los mercados internacionales de capital en búsqueda de ganancias extraordinarias de corto plazo y por tanto especulativas, lo que ha originado la apreciación de las monedas de las economías emergentes, la depreciación del dólar y el regreso de burbujas financieras. Como consecuencia, el sistema monetario internacional se tambalea en la búsqueda de un equilibrio que permita balancear el orden monetario entre las principales divisas duras: dólar, euro, yen, libra esterlina y el renminbi.

El temor a la flotación se agudiza y las intervenciones en los mercados cambiarios no se hacen esperar, a la par que se materializa un ambiente de proteccionismo internacional que amenaza deprimir aún más el comercio internacional. El mercado externo se encuentra en un proceso de reacomodo y los países manipulan su tipo de cambio con el objetivo de proteger su mercado interno y ganar competitividad en el externo, de hecho a éste fenómeno, algunos lo han llamado: "guerra cambiaria".

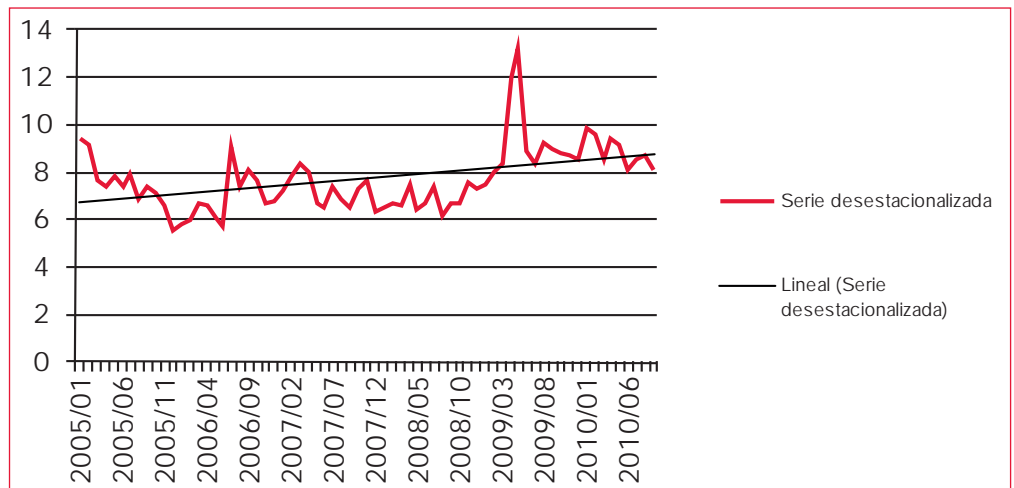
A pesar de la lenta recuperación del Producto Interno Bruto, y del tímido crecimiento de la producción, la constante sigue siendo la pérdida de empleos, el mantenimiento de la tasa de desempleo en niveles elevados y la caída del consumo de bienes finales. Tan solo en la economía más grande del mundo, Estados Unidos, el gasto privado en bienes finales⁵ como porcentaje del PIB muestra su nivel más bajo de los últimos 70 años ubicándose en alrededor de 19%, mientras que su nivel pre-crisis era de 26 por ciento.

México no está exento de esta situación, el Banco de México ha mantenido por 16 meses consecutivos su tasa de referencia en 4.5% y sin embargo el crédito bancario y la inversión productiva se mantienen estancados, en tanto que el consumo interno no muestra signos de recuperación sostenida, la tasa de desempleo se mantiene en niveles elevados y con una clara tendencia al alza al igual que la tasa de subocupación (gráfica 1) en tanto que el consumo privado no logra retornar a los niveles previos a la crisis (gráfica 2), y la inversión fija bruta se encuentra sumamente deprimida (gráfica 3).

Gráfica 1

Tasa de desocupación

Fuente: INEGI, Indicadores económicos de coyuntura.



⁴ En el mes de noviembre la Reserva Federal ha anunciado la inyección de 600 mil millones de dólares para la compra de activos financieros tanto a empresas privadas como al gobierno federal en un esfuerzo por reactivar el crédito bancario, la inversión productiva y restaurar la confianza en los mercados financieros.

⁵ El gasto privado en bienes finales es la suma del gasto en bienes de consumo duradero más inversión fija.

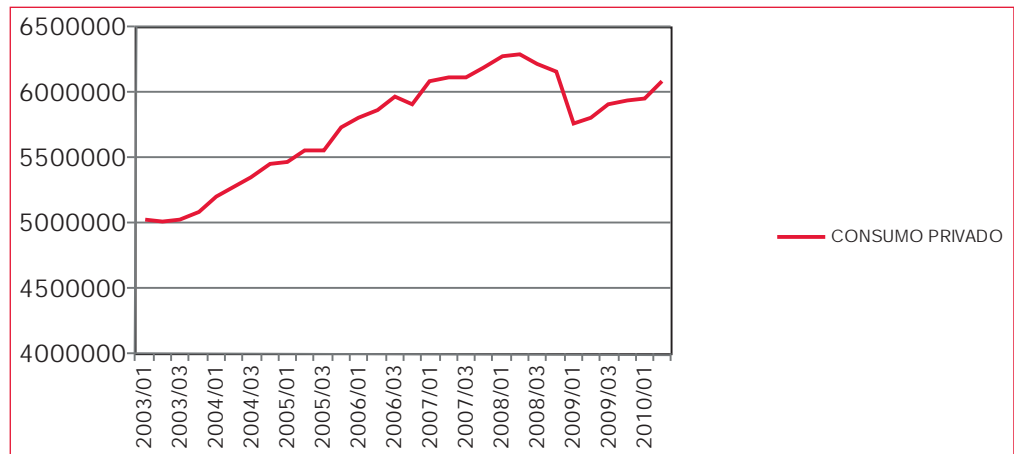
Lo que hay detrás de este proceso de crisis y lenta recuperación es una errónea teoría económica sobre múltiples factores como son: el proceso de formación y variación de precios, el concepto sobre la inflación como un fenómeno monetario, los mecanismos de transmisión de la política monetaria, y el concepto de distribución del ingreso.

El predominio a considerar el dinero como neutral y como un velo en el análisis económico ha oscurecido la visión sobre la economía como una ciencia social que busca el bienestar de la población y que, precisamente por ello, debe enfocarse en el fenómeno de la distribución del ingreso, que muestra una tendencia hacia la concentración no solo a nivel de los factores productivos, sino también entre los sectores económicos, siendo mayormente beneficiado el sector financiero.

Gráfica 2

Consumo privado
(millones de pesos de 2003)

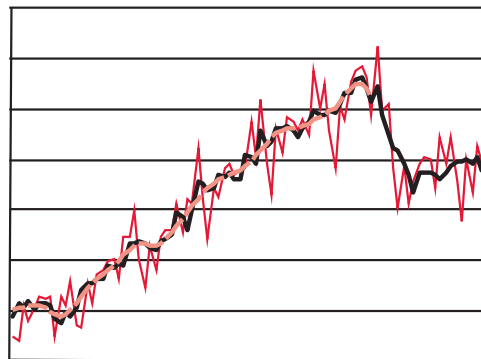
Fuente INEGI, Indicadores económicos de coyuntura.



Gráfica 3

Inversión fija bruta

Fuente INEGI, Indicadores económicos de coyuntura.



Como en México, la situación en los países desarrollados es la misma, en especial en aquellos que han basado su política económica en la liberalización económica, financiera y de la cuenta de capitales, y el predominio del combate a la inflación en la política monetaria.

Tendencias en la concentración del ingreso y la precarización del empleo en un entorno de financiarización

Se observa a nivel mundial un fuerte proceso de financiarización en el que los agentes económicos, y en especial las empresas no financieras tienen una mayor participación de los activos financieros con respecto a sus activos fijos. Este proceso está asociado al desarrollo de la ingeniería financiera, la globalización, la apertura de la cuenta de capitales, y la tendencia a la caída de la tasa de ganancia en el sector productivo, que junto con el gobierno corporativo genera un fuerte predominio de los intereses de los accionistas sobre la administración de las empresas (Ampudia Márquez, 2010a).

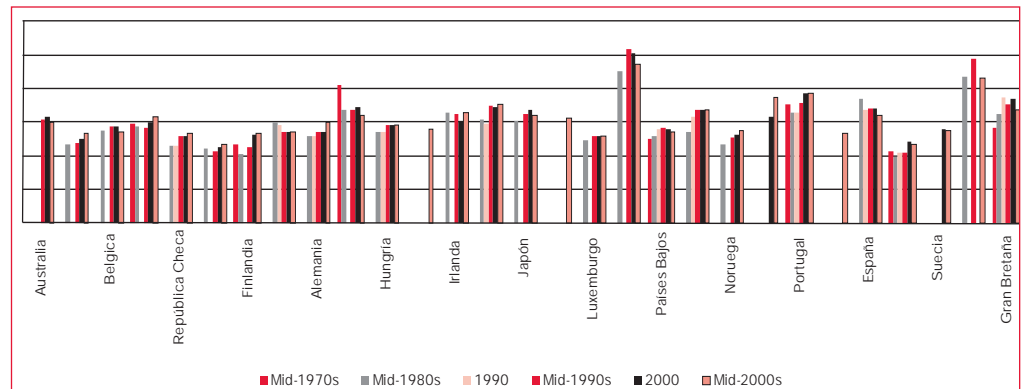
A nivel de los países miembros de la OCDE, se observa una clara tendencia a la concentración del ingreso y la riqueza. En tres de cada cuatro países se ha incrementado la brecha entre ricos y pobres, siendo los más afectados Canadá, Alemania, Italia, Estados Unidos y Noruega. En aquellos países en que había más equidad, la pobreza se ha extendido en materia de ingresos y la movilidad social se ha reducido, siendo los más afectados los jóvenes y los niños que tienen ahora 25% más de probabilidad de ser pobres a pesar de que se han incrementado los gastos en beneficios sociales y los impuestos para compensar la desigualdad (gráfica 4). Un estudio de la OCDE muestra que los cambios en la estructura de la población y el mercado laboral han contribuido enormemente a este aumento de la desigualdad (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo, 2008).

Gráfica 4

Índice de Gini

Concentración del ingreso

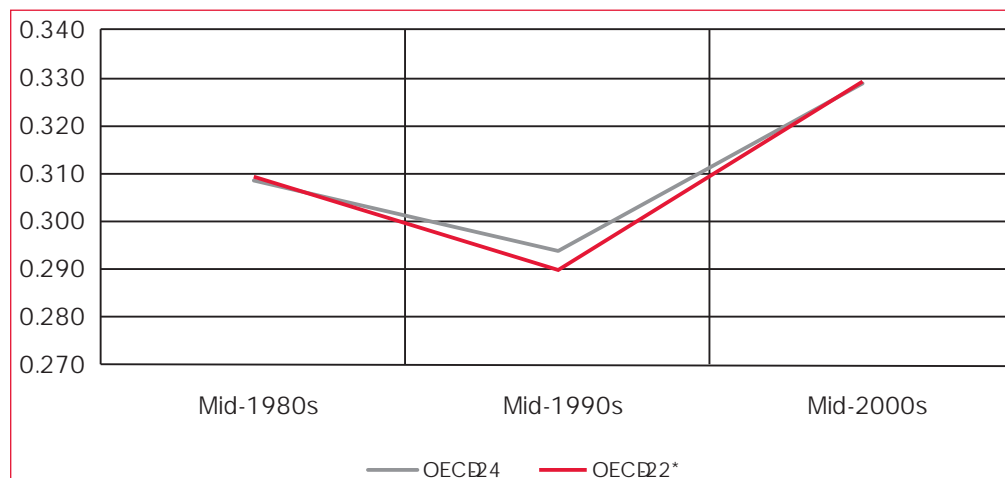
Fuente: OCDE, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*.



En la década del 2000, el índice de Gini ha aumentado significativamente (gráfica 5), al igual que la pobreza entre adultos jóvenes y niños, dicho estudio apunta como causa el incremento en la tasa de desempleo y la precarización de los mercados de trabajo, así como el predominio de trabajos de bajos salarios y bajas destrezas y habilidades. Además establece que dichas diferencias entre ricos y pobres son más agudas en cuanto a la tenencia de activos financieros más que de ingresos devengados, por lo que se recomienda el establecimiento de políticas activas de empleo.

Gráfica 5
Índice de Gini
promedio OCDE

Fuente: OCDE, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*.



Así en la década del 2000, la brecha se ha ampliado entre 7 y 8% comparada con los ochenta, y es en especial la pobreza de los adultos jóvenes la que ha ido en aumento, en cambio la de las personas mayores ha disminuido porque poseen más activos de todo tipo y porque el deterioro del ingreso en los adultos jóvenes se relaciona con los mercados de trabajo, donde los ingresos por el trabajo (salarios) son cada vez más desiguales, al igual que los ingresos del capital (dividendos, intereses, rentas, ganancias de capital).

Por su parte la OIT, a través del Instituto Internacional para Estudios del Trabajo (IIEET) establece que existe un creciente deterioro en el mercado laboral, con un predominio en el empleo temporal, de tiempo parcial e involuntario y un deterioro en las condiciones laborales, donde dos de cada tres países en desarrollo tiene alguna forma de protección social para los trabajadores del sector informal y los auto empleados, de forma que de cualquier manera se observa un efecto de incremento en la precarización del empleo (International Labor Organization, 2008).

En dicho estudio se establece una alta correlación entre la caída de los salarios como porcentaje del producto interno bruto (PIB) en aquellos países con mayor propensión a las prácticas financieras riesgosas (inversión en instrumentos estructurados y derivados financieros). Antes de la crisis, el sector financiero concentraba 42% del total de las utilidades corporativas, siendo que –a principios de los ochenta–, dicha cifra era de 25%, y las utilidades de las empresas no financieras se utilizaron para pagar dividendos más que para reinvertir en inversión productiva. En las economías desarrolladas menos de 40% de dichas utilidades se reinvertió para ampliar la capacidad de producción, con una caída de ocho puntos porcentuales con respecto a los ochenta.

Los salarios reales en el sector no financiero han permanecido estancados en los últimos 15 años, contrario a lo que sucede en el sector financiero donde han crecido significativamente. Así las ganancias del sector financiero representan 2/3 de los sueldos y salarios de los trabajadores en el sector privado y crecieron de 25% en 1990 a 40% en 2005. También se muestra que en las economías desarrolladas de 1990 al 2005 se ha incrementado notablemente la participación de las ganancias del sector financiero dentro de total de las ganancias corporativas, pasando de 25% en 1990 a 38% en 2005 y las empresas no financieras tienden a invertir menos en inversión fija bruta, y más en

activos financieros, lo que en definitiva afecta negativamente la generación de empleos e ingreso y, por ello, la generación de riqueza en términos reales. De 1980 al 2006, la caída de la inversión fija bruta como porcentaje del PIB es significativa en países como Japón con -9%, Noruega -8%, Alemania -5%, Italia -4,5%, mientras que en el área del Euro la caída en promedio ha sido de -3%. Ello genera un menor multiplicador del nivel de actividad económica, y un creciente proceso de financiarización de las empresas que buscan compensar la caída de la tasa de ganancia con los rendimientos de los activos financieros en los mercados de capitales en el corto plazo. En cuanto a la participación de los salarios, estos han ido disminuyendo aún en periodos de expansión económica.

Otro estudio de la OIT demuestra que existe una tendencia mundial que muestra que los salarios han caído significativamente a nivel mundial, principalmente en la economías avanzadas que de un índice de participación del 107 en 1979, ha caído a un 99 en el 2006 (International Labor Organization, 2010).

En resumidas cuentas existe un creciente deterioro en los mercados laborales caracterizados por la precariedad creciente del empleo, salarios nominales más bajos, menores prestaciones y menor seguridad social además de una concentración creciente del ingreso en el sector financiero.

Lo que ha detrás de este fenómeno, además de la liberalización financiera, la financiarización y la globalización, es una mala comprensión del proceso de formación de precios, la inflación y su relación con la distribución del ingreso (Ampudia Márquez, 2010 b).

Proceso de formación de precios, inflación y distribución del ingreso

Lo primero que debemos tomar en cuenta es que el proceso de variación de los precios es un fenómeno multidimensional, en el que se encuentran fuertemente vinculados diversos aspectos como: el proceso de formación de precios y distribución factorial del ingreso, los aspectos técnicos de la producción, de gestión de costos y excedentes monetarios y las decisiones para mejorar el flujo de efectivo.

Con relación a la distribución del ingreso, la raíz del problema se centra en la lucha por traspasar el incremento del costo de producción a los precios de mercado o en su defecto absorber la inflación, modificando dicha distribución, de forma que a nivel de la empresa, el prorrateo del ingreso está en función del precio de venta, la posibilidad del traspaso inflacionario o la absorción dividida entre los diversos factores de la producción, mientras que a nivel sectorial, la existencia de grupos económicos que agrupan en su seno empresas productivas, de comercialización y de servicios financieros y las relaciones de poder establecidas entre los diversos agentes económicos a lo largo de una cadena de valor, que determinan otro proceso de distribución del ingreso.

La competencia imperfecta que determina las estructuras de mercado, también incide en dicho proceso, tanto como la oferta monetaria y la gestión de la liquidez en el sistema que manipula el banco central.

La inflación, entendida como el incremento generalizado en los precios, genera un velo que oculta el trasfondo de una dinámica mucho más compleja en el movimiento de los mismos al alza, a la baja e incluso a la inmovilidad, y es sólo una etapa más de un proceso complejo de variación de los precios que se encuentra íntimamente relacionado con la

distribución factorial del ingreso, la estructura de los mercados, el poder de mercado en cuanto a las negociaciones sobre los costos de producción, y el poder de mercado en cuanto al precio de venta final.

Entender que los precios en su dinámica pasan por dos etapas es un factor clave para comprender sus efectos sobre la distribución del ingreso factorial, intrasectorial e intersectorial.

La primera etapa es *ex ante* a la producción y la comercialización y se denomina formación de precios "pricing". Se realiza durante el ajuste técnico del proceso productivo e implica la negociación de los costos de producción y el margen de ganancia en la empresa y de la empresa con sus proveedores y acreedores es decir, está íntimamente vinculada a la distribución factorial e intersectorial del ingreso. En tanto que la segunda etapa es *ex post* e implica un proceso de negociación en la comercialización del producto por lo que está directamente relacionada con el poder de mercado de la empresa y la teoría Marshalliana de la oferta y la demanda, comúnmente conocida como determinación de precios (Ampudia, 2009).

Los precios varían en el tiempo tanto por el efecto de los cambios en los costos de producción como por la situación particular del mercado en un momento determinado, pero a su vez, dicha variación modifica las decisiones de la empresa en cuanto a la gestión de los costos de producción y el margen de ganancia en el futuro inmediato.

El problema en el mundo actual, es que sólo nos hemos enfocado en una etapa del proceso: "la inflación", mientras que el concepto manejado de inflación solo hace referencia al proceso de determinación de precios y el exceso de oferta monetaria, por lo que ignora los efectos generados en el proceso de formación de precios, que pueden impedir un traspaso inflacionario y, en cambio, generar un proceso de absorción de la inflación con la consecuente concentración del ingreso.

La absorción de la inflación⁶ se presenta cuando las condiciones de mercado impiden que el productor pueda trasladar al precio de venta el incremento en sus costos de producción. La apertura externa, el incremento de la competencia, y el mercado interno deprimido obligan a mantener los precios constantes, por lo que el incremento en los costos debe ser absorbido ó por el margen de beneficio de la empresa, ó por algún otro de los agentes involucrados: trabajadores, proveedores, acreedores.

De esta forma el precio se mantiene constante, no se percibe un fenómeno inflacionario en el sistema económico, ni tampoco un efecto distributivo del ingreso. El banco central cree que ha cumplido con su meta inflacionaria y que al mantener la estabilidad de los precios, ha logrado mantener la estabilidad del poder adquisitivo sin generar un efecto distributivo negativo. Sin embargo, detrás del proceso hay un fuerte movimiento concentrador del ingreso factorial, porque al interior de la empresa se generan una serie de mecanismos de negociación para evitar la reducción de la rentabilidad y el posterior cierre de la misma. El agente que tenga el menor poder de negociación será el que, a final de cuentas, absorba la inflación mediante la reducción de su participación en el ingreso generado.

⁶ Para entender cómo medir el proceso de absorción de la inflación se puede leer el documento "Debilitamiento del Traspaso de la Inflación, Debilidades de la Política Monetaria y Efectos en el Mercado Laboral" de N. C. Ampudia. Citado en la bibliografía.

Para que nos quede más claro debemos tener en cuenta la ecuación del precio de una empresa particular y la ecuación de la inflación, ligada directamente a la formación de precios.⁷

La ecuación del precio para una empresa particular siguiendo a Etelberto Ortiz sería (Ortiz Cruz, 2005):

$$P * Q = CV + CF + cf + \pi \quad (1)$$

Donde:

P = precio.

Q = cantidad.

CV = costo variable.

CF = costo fijo.

Cf = costo financiero.

π = margen esperado de beneficios.

Mientras en cuanto a la ecuación inflacionaria (Ampudia, 2009, p. 68) tenemos:

(2)

Donde:

\hat{p} = tasa de crecimiento de los precios o tasa de inflación.

\hat{w} = tasa de crecimiento de salarios.

\hat{y} = tasa de crecimiento de la productividad.

\hat{k} = tasa de crecimiento del *mark-up* promedio sobre los costos laborales unitarios.

\hat{e} = variación tipo de cambio ponderada.

\hat{i} = variación tasa de interés ponderada.

λ = es un ponderador.

Si solo nos concentramos en lo que sucede a interior de la empresa, el traspaso inflacionario depende del poder de negociación de sindicatos y empresa en el mercado interno y en el externo a la empresa, lo que genera cuatro posibilidades en cuanto al proceso de formación de precios:

- a) Empresa con poder de negociación en el mercado de mercancías, pero sin poder de negociación en el mercado interno de trabajo (con el sindicato). En este caso existen dos posibilidades ante un incremento en costos de producción, y un reclamo de incremento salarial. En el primer caso la empresa puede trasladar dicho incremento al precio de mercado sin afectar su margen de beneficios:

$$\uparrow w \rightarrow p \text{ cte.} \rightarrow \uparrow p$$

⁷ Debido al espacio y objetivo de este ensayo no podemos profundizar en ella, pero aquellos que estén interesados en ellos pueden consultar el trabajo de N. C. Ampudia citado en la bibliografía.

Lo que nos da un traspaso inflacionario completo (uno a uno).

En el segundo caso, la empresa puede decidir incrementar su margen de beneficios también, generando un efecto de sobre reacción, entrando en un proceso inercial de inflación.

$$\uparrow w \rightarrow \uparrow \pi \rightarrow \uparrow p$$

b) Empresa sin poder de negociación en el mercado, y sin poder de negociación con el sindicato. En esta situación se da un efecto de absorción de la inflación, reduciendo el margen de beneficio como plantean tanto el enfoque neoclásico como el post keynesiano y los precios se mantienen constantes, pero la reducción de los beneficios puede desincentivar el incremento en la producción y la reinversión en maquinaria y equipo.

$$\uparrow w \rightarrow \downarrow \pi \rightarrow p \text{ cte.}$$

La absorción de la inflación por parte de la empresa reduce sus posibilidades de incrementar la inversión productiva y genera mayor desempleo. Puede existir una inflación en los precios al productor, pero los precios al consumidor no suben.

c) Empresa con poder de mercado y con poder con el sindicato: en este caso también existen dos posibilidades:

$$\text{costos} \rightarrow \downarrow w \rightarrow p \text{ cte} \rightarrow \uparrow p$$

El incremento en costos se traspasa al precio de venta, pero a la par pueden disminuir los costos laborales y mantener los beneficios constantes, lo que genera un traspaso inflacionario con pérdida para los trabajadores ó

$$\text{costos} \rightarrow \downarrow w \rightarrow \uparrow p \rightarrow \uparrow \uparrow p$$

El incremento en costos se traslada al precio de venta, los costos laborales se reducen, pero también se eleva el margen de beneficio generando una sobre reacción en la inflación. Tenemos así una pérdida para los trabajadores y una sobre reacción en el traspaso inflacionario. La reducción del salario impacta a la demanda efectiva y, a futuro, al empleo.

d) Empresa sin poder de negociación en el mercado, con poder de negociación con el sindicato. En este caso existe un efecto absorción por parte de los trabajadores.

$$\uparrow \text{costos} \rightarrow \downarrow w \rightarrow p \text{ cte} \rightarrow p \text{ cte.}$$

ó bien puede darse una absorción compartida:

$\uparrow \text{costos} \rightarrow \downarrow w \rightarrow \downarrow p \rightarrow p \text{ cte.}$

En esta situación la economía se contrae sin inflación y no se genera crecimiento económico debido al impacto negativo sobre la demanda efectiva y en consecuencia sobre la función de empleo.

Cuadro 1		Formación de precios Empresa	
	CON PODER DE MERCADO	SIN PODER DE MERCADO	
SINDICATO FUERTE	$\uparrow \text{costos} \rightarrow \uparrow w \rightarrow \uparrow \pi \rightarrow \uparrow p$ (traspaso total y/o sobre reacción)	$\uparrow \text{costos} \rightarrow \uparrow w \rightarrow \pi \downarrow \rightarrow p \text{ ctes}$ (absorción empresas y/o proveedores)	
	$\uparrow \text{costos} \rightarrow \downarrow w \rightarrow \pi \text{ cte.} \rightarrow \uparrow p$ (traspaso completo y absorción trabajadores y/o proveedores)		
SINDICATO DÉBIL	$\uparrow \text{costos} \rightarrow \downarrow w \rightarrow \uparrow \pi \uparrow p$ (sobre reacción y absorción trabajadores)	$\uparrow \text{costos} \rightarrow \downarrow w \rightarrow \pi \text{ ctes.} \rightarrow p \text{ ctes.}$ (absorción trabajadores)	
		$\uparrow \text{costos} \rightarrow \downarrow w \rightarrow \downarrow \pi \rightarrow p \text{ ctes.}$ (absorción compartida)	

Los efectos de la tasa de interés y el tipo de cambio, se miden de forma igual, de acuerdo a su impacto en los costos de la empresa y su flujo de efectivo. En cuanto a la tasa de interés el impacto recae en los costos financieros y la utilidad contable, mientras que con respecto al tipo de cambio, las expectativas sobre el impacto que tendrá en los costos de los insumos activarán medidas para generar un traspaso al precio de venta o absorber el impacto.

Como puede observarse éste tipo de análisis genera un resultado más fructífero en las implicaciones que ello tiene sobre la distribución del ingreso, y por ende en los efectos de la política monetaria, fiscal y cambiaria sobre el mismo proceso. Al mismo tiempo nos abre el panorama al no concentrarnos en una sola etapa del proceso de variación de precios: la etapa inflacionaria, de lo que podemos obtener una visión más clara sobre las otras etapas, la deflación, la estanflación y la absorción.

Nos permite también ubicar en su correcta dimensión al traspaso inflacionario del tipo de cambio a precios, el miedo a la flotación y los efectos de la política cambiaria sobre la distribución del ingreso.

De esta forma podremos tener una conciencia más clara sobre el proceso de la distribución del ingreso que abarca dimensiones diferentes: *a)* En la formación de precios podemos concentrarnos sobre la distribución factorial de ingreso, *b)* En la determinación de precios podemos concentrarnos sobre el ingreso real y la pérdida del poder adquisitivo del dinero y *c)* También podremos profundizar en la distribución intra e intersectorial del ingreso.

Una visión errónea sobre la distribución del ingreso

Para la escuela neoclásica, la distribución del ingreso recae sobre la tecnología, puesto que a los factores productivos se les paga de acuerdo a su productividad marginal. Tierra, trabajo y capital serán contratados siempre que produzcan más de lo que cuesta contratarlos. Si se incrementa la contratación de trabajo con respecto al capital, la productividad marginal del trabajo disminuirá y con ella su remuneración, mientras que la productividad marginal del capital aumentará y con ella su remuneración (Ferguson & Gould, 1979).

La teoría neoclásica atribuye la responsabilidad sobre la distribución del ingreso (bajo competencia de mercado) total y únicamente a un agente impersonal: la tecnología, y sólo las acciones que cambian los productos marginales relativos del trabajo y del capital, pueden afectar la distribución del ingreso (Nell, 1983), adicionalmente los mercados de productos y los mercados de factores operan de la misma forma, de modo que el intercambio siempre es entre valores equivalentes.

En el caso de un factor productivo variable como el trabajo, la demanda y oferta de dicho servicio productivo determinarán conjuntamente su precio de equilibrio en el mercado (salario) y, en el largo plazo debido a la competencia, el insumo variable se pagará de acuerdo a su producto marginal físico.

La participación relativa del trabajo aumenta, permanece constante o disminuye, según que el progreso tecnológico sea empleador de trabajo, neutral, o empleador de capital; se aplica la relación opuesta a la participación relativa del capital (Ferguson & Gould, 1979, p. 398).

En el caso de la competencia imperfecta donde el productor posee una ventaja competitiva (grado de poder monopólico o monopsonico) un servicio variable como el trabajo no recibe el valor de su producto marginal, pues los productores en este mercado tratan de elevar al máximo su beneficio y logran que el precio del servicio productivo (salario) sea menor que el valor de su producto marginal, por lo mismo lo deseable es una mayor competencia, el establecimiento de salarios mínimos o bien un sindicato que sin abusar de la situación responda por el pago justo para sus trabajadores (Robinson, 1933, pp. 284-285)

A final de cuentas la libre competencia ocasionará que la productividad marginal de los factores productivos se iguale y con ella sus respectivas remuneraciones, y la tendencia en la distribución del ingreso será equidistributiva.⁸

Las ganancias de cualquier factor productivo serán iguales al monto del que está empleado, multiplicado por su productividad marginal. La participación relativa de los factores dependerá de sus respectivos productos marginales en un momento determinado del tiempo y la tecnología determina las participaciones del trabajo y el capital en el producto total, porque ella determina que tan rápido disminuyen o aumentan los rendimientos.

⁸ Se dice que existe equidistribución, cuando cada uno de los factores productivos percibe el mismo porcentaje del ingreso total, y por tanto existe un reparto equitativo.

Un cambio en los productos marginales cambia la distribución del ingreso, de modo que la demanda efectiva, la inflación, la política monetaria, cambiaria y fiscal no ejercen ningún efecto favorable o desfavorable en dicha distribución.

En cambio, de acuerdo a nuestro enfoque postkeynesiano sobre la formación de precios, los precios se determinan por el lado de la oferta y dependen de la distribución factorial del ingreso y de muchos otros factores relacionados con el poder de negociación de los agentes involucrados (proveedores, distribuidores, comercializadores, acreedores financieros) como muestra la ecuación 1.

La inflación se convierte entonces en un fenómeno relacionado con la pugna de los agentes económicos por la distribución del ingreso, en donde el poder de la empresa en el proceso de formación de precios y el poder de los sindicatos con respecto a la negociación salarial determinan el traspaso del incremento en los costos, ya sea de la materia prima o de la mano de obra al precio de venta, "...la inflación es siempre y en todo lugar un síntoma de la lucha por la distribución del ingreso" (Davidson, 1991).

Inflación, política monetaria no convencional y distribución del ingreso

Para el enfoque neoclásico de política monetaria, la inflación es un fenómeno monetario, por lo que su combate se realiza mediante el efecto indirecto que la gestión de la liquidez, vía operaciones de mercado abierto y la tasa de interés de referencia, tiene sobre la demanda agregada, y aunque el enfoque pretende que los mercados se auto-regulen, esta crisis los ha orillado a tomar medidas extraordinarias de política monetaria que ellos llaman "no convencionales", así a partir de 2009 y todo lo que va del 2010 Ben Bernankel ha hecho varias exposiciones públicas sobre la conveniencia de dichas medidas (Bernankel, 2009).

Durante las primeras etapas de la crisis, estas medidas de política monetaria se utilizaron para comprar activos financieros por parte del banco central, evitar la precipitación de los precios de dichos activos, disminuir el riesgo sistémico, evitar las corridas bancarias y la bancarrota de otras instituciones financieras con la consecuente parálisis del crédito. Sin embargo ante la ineffectividad de dichas medidas para impulsar la demanda interna y en especial el consumo y el crédito bancario al sector productivo, durante este 2010 se ha propuesto una segunda ronda de medidas no convencionales que pretenden reducir el riesgo de un episodio deflacionario (Bernanke, 2010).

Antes de analizar los efectos que dichas medidas no convencionales pueden tener de acuerdo a nuestro enfoque de formación de precios, se planteará brevemente lo que una política monetaria recesiva puede generar.

Una política monetaria recesiva eleva la tasa de referencia con el objetivo de lograr que las tasas de interés de corto plazo se incrementen, ello hará disminuir la rentabilidad de los proyectos de inversión productiva y el consumo, disminuyendo en consecuencia la demanda agregada y finalmente la inflación. Adicionalmente las operaciones de mercado abierto mediante la venta de bonos e instrumentos financieros, podrán sustraer liquidez al sistema con los mismos efectos. El resultado de mediano plazo es la reducción de la demanda efectiva, lo que traerá acumulación de inventarios y problemas de flujo de efectivo a las empresas, la reducción de la producción y el empleo no se hace esperar

al tiempo que las empresas entran en un proceso de reducción de costos y sustitución tecnológica para mantener la rentabilidad de sus negocios.

Bajo este proceso se inicia, al interior de la empresa, una carrera por la distribución factorial del ingreso, que afectará principalmente a los trabajadores, pues son los que tienen el menor poder de negociación con la empresa en un escenario de disminución generalizada del nivel de actividad económica y aumento del desempleo.

El incremento en las tasas de interés que conlleva la política monetaria restrictiva, disminuye la rentabilidad de las empresas productivas y genera presión con respecto a sus compromisos financieros. Los problemas de flujo de efectivo no se hacen esperar y el incremento de los rendimientos en los mercados secundarios financieros se convierte en una alternativa rentable tanto para la banca comercial, como para la tesorería de las empresas. De esta manera se ven incentivadas hacia la financiarización y la especulación, incluyendo en el juego a la banca comercial y a los gobiernos locales y estatales (quienes han visto disminuir la recaudación), por lo que ante la reducción de sus ingresos, canalizarán recursos a los mercados financieros secundarios para obtener rendimientos que les apoyen con sus problemas de flujo y rentabilidad. Así la caída en las ventas y la acumulación de inventarios que el escenario recesivo provoca puede compensarse con la obtención de ganancias financieras. Adicionalmente las empresas buscarán una reestructuración de costos para evitar los efectos adversos del incremento en las tasas de interés sobre sus utilidades. Mecanismos de outsourcing entrarán en funcionamiento, incluyendo la reingeniería de procesos y la innovación tecnológica todo ello con los consecuentes efectos sobre la distribución factorial del ingreso.

Por su parte una política acomodaticia o de expansión de la liquidez se operará mediante la compra de bonos e instrumentos financieros en el mercado, lo que inyectará liquidez al sistema, hará disminuir las tasas de interés y aumentará la rentabilidad de la inversión productiva y el consumo, elevando la demanda agregada y presionando los precios al alza.

Sin embargo esta política expansionista tampoco está exenta de dificultades, pues en un escenario de demanda interna deprimida y expectativas de rentabilidad productiva a la baja, se canalizará el exceso de la liquidez a los mercados secundarios de dinero en búsqueda de la ganancia que compense la caída de las utilidades empresariales.

Las medidas de política monetaria no convencional llevadas a cabo por otros bancos centrales como el de Japón, Canadá, Inglaterra, China y la Reserva Federal han inyectado liquidez directa a los mercados de crédito mediante dos esquemas: la compra de activos financieros esterilizadas y no esterilizadas y, la compra de activos emitidos por el gobierno y por las instituciones privadas a través del banco central, con la esperanza de generar confianza en los agentes que participan en los mercados financieros, y reactivar el suministro de crédito al sistema, tanto al consumo como a la producción.

La compra de activos no esterilizada incrementará la liquidez de la banca comercial y con ella se espera que se fomente el crédito, sin embargo dicho incremento en el crédito dependerá de la demanda del mismo y no de la disposición a ofrecerlo por parte de los bancos, puesto que el crédito esta comandado por la demanda, adicionalmente las expectativas de rentabilidad de los negocios en el ámbito productivo serán el detonador del crédito bancario a la actividad productiva. Otro punto que los bancos centrales no

comprenden, es que dicha política es mucho más compleja que la de tasa de referencia, además que está sustituyendo al sector privado en la intermediación financiera, privilegiando a algunos deudores sobre otros y con ello modificando la distribución intersectorial del ingreso e incluso la distribución factorial. Otro riesgo estriba en que hace excesivamente dependiente al sector privado financiero del soporte del sector público, generando una zona de confort que impide la operación eficiente de los mercados de dinero (Borio & Disyatat, 2009).

Por otra parte, el tratar de que disminuyan las tasas de interés en el mercado aumentará el precio de los bonos financieros y ello puede direccionar los recursos hacia los mercados secundarios de dinero, retroalimentando un nuevo proceso de inflación financiera o burbujas especulativas, después de todo la experiencia nos muestra que tanto empresas, como bancos y gobiernos ya conocen dicho camino con la esperanza de poder prever el momento en que la burbuja estalle. Todo lo anterior generara una nueva concentración del ingreso intersectorial a favor de los intermediarios financieros, quienes se abrigan bajo la creencia comprobada de que al final de cuentas serán rescatados, por lo que el riesgo moral se incrementa.

Las empresas productivas abandonadas nuevamente a su suerte, recurrirán al consabido remedio de la reducción de costos, absorción de la inflación y la redistribución factorial del ingreso.

Así, en un escenario como el actual de mercado interno deprimido, desconfianza e inestabilidad, la inyección de liquidez en el sistema, puede no obtener los objetivos deseados, pues existen diversos elementos que pueden desviar los recursos hacia los mercados financieros secundarios.

Otro factor no tomando en cuenta y de carácter institucional es la existencia de grupos económicos, que aglutinan en su seno empresas productivas y financieras de todo tipo cuya estrategia se encuentra integralmente planificada por los grupos de control cuyos fuertes lazos familiares y de amistad los lleva a tomar decisiones para fortalecer al grupo y mantener su control. Dicho grupo, ante la alternativa de rentabilidad financiera pretenden capitalizar sus ganancias, evitar los problemas de flujo de efectivo y expansión, por lo que canalizan los recursos hacia las opciones más rentables, que bajo el escenario de política monetaria acomodaticia pueden encontrar en el mercado financiero de corto plazo, ante la expectativa de pérdidas en el mercado de bienes y servicios, por lo que no podemos esperar una canalización de los recursos monetarios al aparato productivo. En este punto la distribución del ingreso a nivel sectorial se concentra en las actividades financieras debilitando a las ramas productivas, en especial en la industria de la construcción, y la manufactura.

Como hemos visto más arriba, la absorción de la inflación se realiza básicamente por parte de los trabajadores y se ve favorecida por el debilitamiento y desaparición de los sindicatos, como resultado se da un deterioro en el salario nominal y en las condiciones de trabajo.

La distribución del ingreso y los errores comunes para analizar el efecto distributivo de la inflación

En esta parte del trabajo se trata de hacer hincapié en los errores más comunes para analizar la inflación y la distribución del ingreso, es importante destacar que para analizar el problema de la absorción de la inflación, no podemos usar los salarios reales, ya que un menor salario nominal, deflactado con un menor nivel inflacionario, puede mantener su participación o poder adquisitivo, provocando la sensación de que no ha habido un efecto regresivo de la distribución del ingreso.

El consumo como porcentaje del PIB tampoco puede utilizarse como indicador en momentos en que ambos han disminuido, esto provoca que la participación porcentual se mantenga porque la caída en ambos van a la par, tanto en escenarios de crisis como de expansión ya que el consumo agregado representa un gran porcentaje del PIB de entre 66 y 71 por ciento.

El índice de Gini, sin lugar a dudas sigue siendo nuestro mejor aliado, y para medir el efecto de absorción de la inflación también tenemos el auge de los esquemas de subcontratación y empleo temporal, que castiga las prestaciones.

El outsourcing o subcontratación de recursos humanos asigna la gestión de la fuerza de trabajo a un tercero proveedor, cuya especialización en dicha gestión, permite a la empresa contratante reducir sus costos laborales salariales y no salariales.

A diferencia de otras épocas, el departamento de recursos humanos, ya no busca únicamente llenar una vacante, liquidar a un empleado o capacitarlos, en los días actuales dicho departamento se concentra en establecer prácticas de gestión de tiempo, procesos y recursos humanos para aumentar la competitividad y la eficiencia de la empresa.

El concepto de *outsourcing* o subcontratación, se hizo popular durante los años ochenta, mismos años en que se popularizaron los 10 puntos del consenso de Washington, mismo periodo de la apertura externa y la liberalización financiera y de mercados en general que condujo a la globalización entre otros aspectos. Como resultado las empresas se vieron ante una mayor competencia y ante la imposibilidad de elevar los precios de venta conforme se elevan sus costos de producción, así la subcontratación surge como una respuesta a la necesidad de controlar los costos y enfocarse en las actividades que mayor valor agregado generan a la empresa.

Según *Mundo Ejecutivo* (Grupo Mundo Ejecutivo, 2010), los servicios de subcontratación de recursos humanos generan ahorros a las empresas de hasta 30% de su presupuesto, en México las empresas de servicios de maquila de nómina emplean a 300 000 mil trabajadores. 76% de las empresas medianas y pequeñas están considerando utilizar la subcontratación y el trabajo virtual, para evitar el tener costos fijos asociados con el departamento de recursos humanos y las prestaciones de ley de su planta laboral.

De acuerdo con Staff Relocation Service (Staff Relocation Service, 2010), el gasto total en el mercado global de *outsourcing* aumenta a una tasa anual de 12% y establece que 39% de las organizaciones con ingresos anuales menores a 50 millones de dólares utiliza el *outsourcing* de recursos humanos, dicha cifra se incrementa conforme se incrementa el tamaño de la empresa pasando a 40% para empresas con ingresos anuales de entre 50 y

Bibliografía

- Ampudia Márquez, N. (2010a), Limitaciones de la política monetaria en escenarios de restricción crediticia y financiarización (I. d. Económicas., Ed.), *Problemas del Desarrollo*, 41 (161), 213-228.
- Ampudia Márquez, N. (2010 b), "Replanteamiento de la política monetaria, ¿Cómo salir de la crisis?" en E. Ortiz Cruz, *Pensar el futuro de México: crisis y cambio estructural, una nueva Agenda de Política* (Vol. 4, pp. 187-201), México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Ampudia, N. C. (26 de Agosto de 2009), «Debilitamiento del Traspaso de la Inflación, Debilidades de la Política Monetaria y efectos en el Mercado Laboral», Tesis Doctoral, México D. F., México.
- Banco de México (octubre de 2010), *Informe Trimestral de Inflación*, julio-septiembre. Recuperado el 6 de Noviembre de 2010, de www.banxico.org.mx: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/trimestral-inflacion/%7B9CC0BD73-0AC2-B6EE-7D46-5A1424F0EE07%7D.pdf>
- Bernanke, B. (15 de October de 2010), *Monetary Policy Objectives and Tools in a Low Inflation Environment*. Recuperado el 2010 de Noviembre de 2010, de www.federalreserve.gov: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20101015a.htm>
- Bernanke, B. (13 de January de 2009), *The Crisis and the Policy Response*. Recuperado el 6 de noviembre de 2010, de www.federalreserve.gov: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090113a.htm>
- Borio, C., & Disyatat, P. (november de 2009), *Unconventional Monetary Policy: an Appraisal*, Recuperado el 8 de noviembre de 2010, de www.bis.org: <http://www.bis.org/publ/work292.htm>
- Davidson, P. (1991), *Controversies in Post Keynesian Economics*, England: Edward Elgar.
- Ferguson, C. E., & Gould, J. P. (1979), *Teoría microeconómica*, México D. F.: Fondo de Cultura Económica.

999 millones de dólares, y a 66% para empresas con ingresos anuales mayores a 1000 millones de dólares. Dicho estudio establece que 69% de los casos, la razón principal detrás de esta subcontratación es la reducción de costos además de la capacidad de la organización para dar prioridad a sus objetivos medulares, en 63% de los casos.

Conclusiones

La globalización y la apertura externa ha incrementado la competencia internacional, la caída de la tasa de ganancia de las empresas junto con la innovación financiera ha fomentado la financiarización de familias y empresas. Los gobiernos y las instituciones en general recurren a los mercados internacionales de capital y de dinero para su financiamiento, lo que a su vez refuerza el proceso de financiarización. Ello ha obligado a las empresas productivas, generadoras de riqueza real, a buscar nuevos mecanismos para reducir sus costos y trasladar la inflación a los agentes económicos con menor poder: los asalariados. En aquellos casos en que las reformas laborales han flexibilizado los mercados de trabajo y debilitado a los sindicatos, ha favorecido el proceso de absorción de la inflación, pero a la par a debilitado la demanda efectiva, la inversión productiva y el crecimiento económico, y aquellos países donde aún no se ha profundizado la reforma laboral encaminada a la flexibilización, las empresas han encontrado formas de gestión de la fuerza laboral que les permiten que el proceso de absorción de la inflación recaiga en los trabajadores mediante el predominio de la subcontratación, el empleo temporal, por honorarios, a destajo, a tiempo parcial, en casa.

Este es un fenómeno mundial, sobre todo en los países desarrollados y en aquellos países en desarrollo que han abandonado la promoción de la inversión productiva y la política de fomento económico. Los bancos centrales se han concentrado en su objetivo inflacionario descuidando los aspectos relacionados con la promoción del crédito a la actividad productiva y ahora pretenden a través de instrumentos de mercado y sumamente indirectos que la inyección de liquidez se dirija hacia la actividad productiva, sin darse cuenta que dicha liquidez buscará en los mercados financieros su revaloración generando nuevas burbujas financieras especulativas y la posibilidad de ver crisis financieras recurrentes cada vez más profundas.

Es importante destacar la existencia de una ceguera de mercado en los hacedores de política económica que les impide ver que con instrumentos directos de política monetaria y política fiscal sería más fácil relocalizar los recursos hacia las actividades productivas generadoras de empleo y distribuidoras del ingreso.

Los antiguos mecanismos del encaje legal, la canalización selectiva del crédito y el control de las tasas pasivas de interés tendrían un mejor resultado, más directo y de corto plazo, que el simplemente inyectar dinero a las instituciones financieras bancarias y no bancarias, a la par que el fomento a

la banca de desarrollo y participación directa como banca de primer piso permitiría financiar actividades con efectos multiplicadores y de arrastre en sectores estratégicos de la economía, sin embargo a nivel mundial parece predominar una cuestión más ideológica que pragmática sobre la eficiencia del libre mercado y la liberalización de los mercados. Ideología que ciega la vista de los principales encargados de la política económica, los bancos centrales y las dependencias relacionadas con la política fiscal.

- Grupo Mundo Ejecutivo (27 de octubre de 2010), *Negocios y Finanzas*, recuperado el 27 de octubre de 2010, de <http://www.mundoejecutivo.com.mx/negocios-finanzas/management/ahorra-hasta-30-con-tu-nomina-en-outsourcing.html>.
- International Labor Organization. (2008), *Income Inequalities in the Age of Financial Globalization*, recuperado el 8 de diciembre de 2010, de [www.ilo.org](http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_100354/lang-en/index.htm): http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_100354/lang-en/index.htm
- International Labor Organization (2010), *Recovery and Growth with Decent Work*, recuperado el 20 de noviembre de 2010, de [www.ilo.org](http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09383/09383(2010-99-1C)43.pdf): [http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09383/09383\(2010-99-1C\)43.pdf](http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09383/09383(2010-99-1C)43.pdf)
- International Labor Organization (2009, 2008), *World of Work Report 2009: The Global Jobs Crisis and Beyond*, recuperado el 8 de noviembre de 2010, de [www.ilo.org](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--dgreports/--dcomm/documents/publication/wcms_118384.pdf): http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--dgreports/--dcomm/documents/publication/wcms_118384.pdf
- Nell, E. J. (1983), *Demanda efectiva, precios y salarios*, México, Trillas.
- Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (octubre de 2008), *¿Crecimiento Desigual?: distribución del ingreso y pobreza en los países de la OCDE*, recuperado el 7 de noviembre de 2010, de [www.oecd.org](http://www.oecd.org/dataoecd/60/44/41547484.pdf): <http://www.oecd.org/dataoecd/60/44/41547484.pdf>
- Ortíz Cruz, E. (2005), *El subastador tiránico y las limitaciones de los postulados de "Fundamentos macroeconómicos sanos"*, en G. Mantey de Anguiano, *Inflación, Crédito y Salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*, México D. F., Miguel Ángel Porrúa-UNAM.
- Robinson, J. (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, Macmillan.
- Staff Relocation Service. (2010), *Relocationsrs.com.mx*, recuperado el 27 de octubre de 2010, de <http://relocationsrs.com.mx/es/recursos-en-accion/54-2010/107-el-outsourcing-y-la-nueva-era-en-reubicacion.html>