

INFLACIÓN, MORAL Y CONFLICTO SOCIAL

Clemente Forero Pineda

Enero 29 de 2024

Un reciente estudio académico de técnicos del Ministerio de Hacienda sobre la inflación ha sido objeto de agudo debate. Los técnicos sostienen que "en Colombia el aumento de las utilidades ha tenido un rol importante en el repunte inflacionario". Gremios y algunos analistas lo han tomado como una visión hostil hacia las empresas, o como el preludio de un control de precios. Se estaría culpando a los empresarios por comportamientos codiciosos, contrarios al bienestar general, en cuanto atizan la inflación. Y se ha respondido a los autores del ministerio de Hacienda con memoriales de 21 puntos, trinos emocionales y columnas inflamadas.

Para acertar en la interpretación de las cifras que encuentra el Min Hacienda y no caer en las trampas de la polarización, conviene mostrar cómo se da la dinámica de un proceso inflacionario y por qué las visiones extremas que han surgido en ambos lados podrían no interpretar adecuadamente las cifras del estudio.

Origen y espiral de la inflación

Cuando se analiza la inflación, conviene distinguir entre el inicio de un episodio inflacionario y su posterior propagación y permanencia.

No hay duda, como lo dice el estudio, que lo que disparó el actual episodio fueron factores externos asociados a la guerra de Ucrania y a la logística del comercio internacional en la postpandemia, entre otros determinantes. Factores internos (climáticos en la agricultura, alzas en la energía, gasto público para reactivar la economía después de la pandemia y hasta las políticas de día sin IVA), contribuyeron también a disparar el aumento generalizado y permanente de los precios en la reciente coyuntura.

Después de ese arranque, viene un proceso en el cual el aumento inicial de algún o algunos precios se convierte en una espiral y llega a toda la economía. Por ejemplo, en el caso colombiano reciente, los factores externos incrementaron los costos de los fertilizantes y de los cereales; los sectores que usan fertilizantes y cereales como insumos, corrieron a hacer ajustes en sus precios. De forma similar, las alzas de los combustibles, que hoy continúan atizando la inflación, aumentan los costos del transporte, y es lógico que también se ajusten sus precios. El poder de compra de los asalariados disminuye como consecuencia de estas alzas y, obviamente, los trabajadores buscarán compensación en las negociaciones salariales, confrontando su poder con el de las empresas. Y como los salarios son parte de los costos de las empresas, estas buscarán compensar esos aumentos salariales con nuevas alzas de precios. Así, sucesivamente, vamos cayendo en una espiral inflacionaria.

Conflicto y pugna distributiva

El punto clave es que los ajustes de precios no sólo vayan a compensar mayores costos. Con mucha frecuencia van más allá, lo que les permite (a ciertos sectores sí, a otros no) aprovechar la oportunidad para aumentar sus ganancias y quedarse con una tajada más grande del ponqué de la producción nacional. Esto depende del poder económico y de la aceptación y legitimidad social de las alzas por parte de la sociedad.

En esta espiral, que puede prolongarse indefinidamente si no se interviene, siempre hay perdedores y ganadores. Entre los que pierden, hay empresas de ciertos sectores industriales y agrícolas, que no tienen ni el poder ni la legitimidad para fijar precios, porque enfrentan mayor competencia o porque las regulaciones se lo impiden. Algunos grupos sociales, que pueden ser empresas de ciertos subsectores de minería e industria, trabajadores, agricultores o bancos, pueden ganar en el proceso; otros pueden perder, pues no tienen el poder de presionar sus alzas o de exigir subsidios, ni de chantajear a la sociedad con amenazas de paros de transportadores, huelgas, etc. Es lo que entendemos por "pugna distributiva" en un proceso de inflación, una tradición analítica antigua y muy fundamentada (Tobin, 1981).

En otras palabras, el aumento de costos legitima las alzas de precios pero estas pueden ir más allá de lo que aumentaron los costos. Algunos sectores sociales pueden aprovechar el impulso inflacionario para "sacar tajada" y aumentar sus ganancias; no solo para compensar los mayores costos sino para mejorar sus márgenes de rentabilidad. Cuando llegan las negociaciones de salario, los trabajadores buscan compensar la pérdida de poder adquisitivo de sus salarios. Obtienen alzas que pueden o no compensar las pérdidas que han tenido, y que recuperan parte de la tajada del ponqué del ingreso que han perdido; pero esto da lugar a que los empresarios legítimamente ajusten también sus precios. Y lo pueden hacer apenas para compensar los costos o para, de nuevo, aumentar sus márgenes de ganancia.

¿Qué tanto es el aumento de los precios que se explica por el normal aumento de los costos y qué tanto es por "aprovechamiento" y pugna distributiva? Eso varía según el país y la época. También depende de si ya hay un proceso inflacionario en curso o no. En un seguimiento muy cuidadoso del impacto de un alza en el precio de los combustibles, que hicimos hace ya largos años con Manuel Ramírez y otros colegas desde el DNP, encontramos que el nivel general de precios de la economía había crecido el triple de lo que se explicaba por el aumento en los costos de los combustibles. Y vimos además que el efecto se había dado en menos de seis meses: fue una evidencia clara de esa pugna distributiva entre sectores de la sociedad y de sus efectos sobre la inflación.

La llamada "indexación", es decir, los ajustes automáticos de los precios que se hacen ligados a los índices de inflación, está atrapada en la paradoja de que mientras refleja un pacto implícito que apacigua el conflicto distributivo en algunos segmentos de la economía, también sirve de correa de transmisión a la expansión de la inflación. El uso político del fondo de estabilización de los combustibles por el anterior gobierno y los subsidios de combustible a taxistas y a transportadores del actual, terminan en cargas que luego se pagan con inflación pura y dura.

El estudio de Min Hacienda

El estudio de Min Hacienda concluye que "históricamente en Colombia las utilidades de las firmas han sido el factor que más ha aportado a la inflación, y además se ha dado un reciente repunte en su contribución." Agregan que "en Colombia se presenta un aumento importante de la contribución de las utilidades al incremento de la inflación, siendo más determinante que el costo salarial unitario".

Los cálculos de Min Hacienda muestran - sin lugar a discusión - que, si miramos la distribución del ponqué del ingreso nacional, en este episodio de inflación, la porción que le ha correspondido a ganancias y rentas ha aumentado, comparando el trienio anterior a la pandemia con el trienio

posterior, y que la porción de los salarios ha disminuido. ¿Puede de allí deducirse que la causa de la inflación sea el aumento de ganancias y rentas en el ingreso?

Distintos analistas han hecho críticas al estudio, pertinentes algunas, irrelevantes otras.

Lo que hicieron los técnicos fue descomponer aritméticamente la variación en el deflactor del ingreso nacional (una medida de inflación de las cuentas nacionales) en tres componentes: la variación en los salarios, la variación en ganancias y rentas y la variación en impuestos indirectos. Usan una identidad económica. Y encuentran, comparando los dos períodos, que el trabajo perdió una parte de su tajada en el ingreso nacional y las empresas se apropiaron de esa mayor tajada.

Debemos celebrar que el estudio de Min Hacienda abrió un debate necesario, que tiene implicaciones importantes de política pública. Se les puede observar que deberían hacer el análisis involucrando otros componentes como la contribución de los importados; de los precios administrados (las alzas de la gasolina); y de los factores climáticos, siguiendo el camino trazado por el trabajo de Hansen y otros (FMI, 2023) que ellos mismos citan. Esto los llevaría seguramente a enfocarse en el valor agregado en vez de los ingresos. También, se les puede sugerir que hagan el análisis en términos mucho más desagregados y que una visión comprensiva del asunto debería conducirlos a abarcar un horizonte más amplio, por ejemplo, los cuatro episodios inflacionarios de este siglo.

Eso es, sin embargo, es secundario. Estamos más bien ante el problema de que tanto los autores como algunos comentaristas y críticos, atribuyen causalidades y les ponen cargas morales a las cifras.

Causalidad

En uno y otro bando del debate público le están atribuyendo causalidad a esa observación. Dan por supuesto que su simple cálculo estaría descubriendo una causalidad (e inclusive gula o intención) de "empresarios malévolos" que explicaría la inflación que estamos viviendo. Entienden esa descomposición del aumento en el deflactor como si estuviera diciendo que la causa de la inflación son los incrementos de las ganancias y rentas cuando, en un proceso de espiral económica, demostrar causalidad requiere mucho más que descomponer una identidad. La aritmética muestra que hay una captura de mayores ingresos por parte de ciertos sectores empresariales, lo cual ha perjudicado al resto de empresarios y a los trabajadores, pero no hay en ninguna parte una demostración de causalidad.

Esa constatación no implica que la inflación se origine en las ganancias y rentas (ni en comportamientos de gula de los empresarios). Weber & Wasner (2023), Dullien (2023), los demás estudios internacionales que citan, y también Lorenzoni y Werning (NBER, 2023), son prudentes y cuidadosos cuando hablan de causalidad. Pero en el documento local hay ligereza, por ejemplo cuando interpreta a Dullien diciendo: "El mecanismo a través del cual opera **dicha causalidad** está dado por el hecho de que, aunque tanto salarios como utilidades unitarias han crecido simultáneamente después de la pandemia, los aumentos de utilidades han crecido más rápido y durante un período de tiempo más largo que los salarios unitarios". John Stuart Mill (1881) y los Nobel Clive Granger (1969) y James Heckman (2008) quedarían aterrados.

Atribución y moralidad: inflación de vendedores

La profesora Weber en Estados Unidos, inspiradora del estudio de Min Hacienda, se refiere a este fenómeno de aprovechamiento de la inflación por parte de las empresas como "inflación de vendedores" (*sellers inflation*), un término acuñado por el brillante economista y agudo polemista del siglo XX, Abba Lerner. Ateniéndome a lo escrito por el propio Lerner en sus libros (1958, 1970), observo que la profesora Weber le añade una pizca de carga moral que no estaba en la mente de Lerner. Min Hacienda, al atribuir causalidad, profundiza esa carga.

Para Lerner, la inflación de vendedores (*sellers inflation*) no es resultado de un comportamiento antisocial sino una característica propia del sistema de mercado. El profesor se refiere con frecuencia al “vendedor perfectamente honesto y escrupulosamente legalista,” precisamente para mostrar que este no es un asunto de moralidad sino de sistema.ⁱ

Competencia y sistema de mercado

La pregunta es ¿por qué pueden ciertas empresas y sectores aprovechar la dinámica de la inflación para apropiarse de mayores porciones del poqué del ingreso?

La explicación más frecuente se refiere al poder de fijar precios que tienen las empresas cuando no hay mucha competencia en el mercado; monopolios, oligopolios, carteles, otorgan ese poder de fijar precios por encima de los precios que regirían si hubiera competencia perfecta. Weber y Wasner (2023) acuden a esta explicación.

Los monopolios y otras formas de competencia imperfecta pueden explicar una mayor facilidad para aprovechar los procesos inflacionarios; pero lo cierto es que el mismo sistema de mercado incorpora los mecanismos para que, aún en competencia perfecta, se aprovechen las alzas en costos para subir los precios en mayor proporción y apropiarse de mayores ingresos. En el mercado, es legítimo que las empresas aprovechen las oportunidades. Cuando algunas tienen el poder de fijar los precios porque la competencia no es perfecta, en los sectores donde esto ocurre, el aprovechamiento es mayor.

Esto se explica por dos razones. Por una parte, como decía el profesor Leo Hurwicz, “no le diga a mis colegas aquí presentes porque los escandaliza, pero para que haya competencia perfecta se requiere que compita un infinito número de productores en cada mercado”. Por otra, aún si hay muchos competidores, aún en condiciones de competencia (siempre imperfecta), el desorden de la competencia dentro del orden del mercado les da a muchas empresas un poder temporal de fijación de precios, unas veces aquí y otras allá, pero recurrentes y de efectos permanentes, como lo describía desde hace años Serge Kolm (1970).

El sistema de mercado y el aprovechamiento de oportunidades

Hay que reconocer que el sistema de mercado tiene muchos problemas. Los precios no siempre guían hacia las mejores decisiones; los mercados ajustan cantidades pero se llevan por delante la distribución del ingreso; ignoran la necesidad de transformaciones importantes para el largo plazo. Por ello, el mercado debe regularse y orientarse. Pero, si tiene algo de atractivo el sistema de mercado, es precisamente el incentivo de aprovechar las oportunidades porque eso es lo que mueve a los empresarios a invertir y a innovar.

El empresario puede aprovechar una oportunidad invirtiendo, innovando o simplemente subiendo

los precios, lo que le genera rentas. En una población de empresas, más en unos sectores que en otros, la reacción puede ser distinta. En todos estos casos, el sistema legitima esa reacción.

La incertidumbre y las expectativas afectan notablemente esa decisión. Este es uno de los aportes fundamentales de Keynes. En condiciones e incertidumbre, el empresario tal vez prefiera optar por alzas que por inversiones o innovaciones, aunque estas tuvieran el potencial de generarle mayores ganancias.

La inflación en la actual coyuntura

De todo este debate podemos sacar algunas conclusiones para el momento actual de la economía colombiana. Queda claro que es el sistema de mercado, y no los comportamientos llenos de avaricia o de generosidad de un grupo u otro, lo que explica que un choque externo o interno que sube los costos de un insumo, se convierta en espiral desbocada de inflación. La ausencia de competencia facilita a ciertos grupos apropiarse de porciones mayores del ingreso, en períodos de inflación, pero aún en competencia el sistema de mercado incentiva ese aprovechamiento.

Podemos pensar en políticas para enfrentar la inflación de maneras distintas a la de subir las tasas de interés. En Estados Unidos y en Europa se ensayaron pactos de precios y salarios a lo largo de la mayor parte del siglo pasado, con distintos grados de éxito, dependiendo de la capacidad del Estado de convocar y controlar a los poderes privados (Elrod, 2022). Puede haber acuerdos gobierno-empresarios-trabajadores e inclusive regulaciones parciales muy bien estudiadas, pero las políticas deben cuidarse de no matar los incentivos a la inversión y a la innovación, y deben reducir las incertidumbres para que inversión e innovación sean preferidas a las alzas, como forma de aprovechar oportunidades.

Difícil pensar en frenar la espiral de la inflación si en Colombia continúan las alzas por cuantagotas de los precios administrados (gasolina, diésel, ...). Cada alza, por pequeña que sea, aumenta costos; por esa vía legitima aprovechamientos en la pugna distributiva y le sirve de fuelle a la espiral de la inflación.

Finalmente, como lo planteábamos en Cambio desde 2022 (15-06-22), el análisis de la inflación no debe verse por fuera de los persistentes ciclos de inflación-desempleo que vivimos en Colombia (cuatro en este siglo), y que son consecuencia de recurrir siempre a congelar la actividad económica y frenar la inversión para calmar el incendio inflacionario. El costo de atajar de esta forma la inflación es grande. Unos los pagan y otros no.

Pero mientras el endeudamiento del Estado se mantenga en altísimos niveles, y no se tenga por lo tanto la opción de usar reservas para atajar la inflación cuando viene el choque externo; y mientras la única solución a la inflación de costos sea subir la tasa de interés, seguiremos hundiéndonos en un ciclo de inflación y luego de recesión, cada vez que algún choque externo o interno golpee a la economía colombiana.

ⁱ Aunque la discusión de políticas anti-inflacionarias da para otra reflexión, Lerner se revolvería en su tumba si de su visión de la inflación se dedujera la solución del control de precios. Observa (1970) que sólo el resentimiento por un crecimiento desmedido de las utilidades de las empresas puede llevar a un gobierno al control generalizado, y muestra que esto tendría sus efectos más nocivos sobre los más pobres.