

INFLACION POR RECESION: UN MARCO DE CONFLICTO DISTRIBUTIVO

Leonardo Vera

Profesor de la Escuela de Economía, UCV

La teoría competitiva de la oferta subyace en los esquemas de pensamiento que ha dominado la investigación en la macroeconomía en años recientes (expectativas racionales y modelos de precio fijo)... Lo que realmente necesitamos es una teoría macroeconómica basada en la competencia imperfecta y en la información incompleta.
Joshep Stiglitz

RESUMEN

Este ensayo pretende explicar cómo bajo ciertas condiciones de estructura de mercado y de decisión estratégica de los agentes económicos, resulta difícil presumir —como lo hacen ciertas tesis convencionales— que los períodos de contracción económica sirven para atenuar procesos inflacionarios. Por el contrario, una contracción de carácter permanente puede ser un genuino detonante de un proceso inflacionario. Considerando un proceso de oligopolio de liderazgo de precios, se muestra que una ventaja de costos absolutos eleva las barreras a la entrada en períodos recesivos y permite mayor movilidad de los precios al alza. Una condición más laxa en el mercado de productos incrementa el poder de negociación de los trabajadores quienes intentarán proteger sus niveles de ingreso real.

PALABRAS CLAVES: inflación, modelo de oligopolio, precios.

La inflación como temática analítica se ha convertido en un importante campo de estudio de la profesión económica en los últimos 30 años (y un problema mayor en las sociedades contemporáneas). Un inmenso esfuerzo investigativo y un creciente monto de literatura sobre el tema no terminan de explicar algunos misterios en torno a las causas de la inflación, y el problema sigue aún sin llegar a sus niveles fundamentales. Como una alternativa a este impasse, un nutrido grupo de economistas post keynesianos y de la escuela radical norteamericana han estado señalando por algún tiempo que la inflación es el resultado de factores recurrentemente ignorados por la economía tradicional. Entre estos factores la lucha de los distintos grupos económicos sobre la distribución del ingreso es señalada como un elemento medular para entender el problema. Este enfoque distributivo ha sido llamado la "teoría de la inflación por conflicto."¹

¹ Las teorías de la inflación por conflicto distributivo se remontan a los años cincuenta con los trabajos de Aujac (1954) y Holzman (1950). Ambos autores identifican plenamente los elementos principales de este enfoque, vale decir, la concepción clásica de estructura de clases, la relación entre las demandas de ingreso ex-ante y el

El interés reciente por las teorías de la inflación por conflicto distributivo revela; sin embargo, una seria indefinición en lo que concierne a la manera en que el poder de mercado es distribuido durante épocas de expansión y contracción del producto. Por ejemplo, trabajos pioneros en el área como el de Holzman (1950), sólo reconocían la resistencia de los grupos económicos a asumir una pérdida de ingreso real, una vez que los recursos de la economía estaban plenamente empleados. Holzman asume en su trabajo que, a un nivel de pleno empleo la economía está expuesta a ciertas clases de choques inflacionarios que generan de inmediato una distribución inestable del ingreso entre empresarios y trabajadores, conduciendo en definitiva a un continuo incremento en el ingreso nominal. Trabajos más recientes están basados en la hipótesis que entiende el desempleo (y el exceso de capacidad instalada) como una fuerza que regula el alcance del poder de mercado (ver, por ejemplo, Rowthorn, 1977, y Burdekin y Burkett, 1989). Desde esta perspectiva, cuando existe un nivel importante de exceso de capacidad, las empresas no elevarán los precios, por temor a que otras empresas puedan invadir sus mercados. De manera análoga, el desempleo impone "disciplina" en el mercado de trabajo, disminuyendo la posibilidad de que los salarios observen movimientos al alza (Rowthorn, 1977, Sawyer, 1982, y Sarantis, 1991).

Una tercera versión —en la que este trabajo se inscribe— indica que esas fuerzas generadoras de desarreglos inflacionarios en el sistema económico son resistentes al impacto disciplinario que supuestamente crea el desempleo y el exceso de capacidad (Scitovsky, 1978; Rapping, 1979; y Kotz, 1982). Las implicaciones de este punto de vista son evidentes. Los actores económicos involucrados en la pugna distributiva tendrán la capacidad, aun bajo condiciones de desempleo en los recursos productivos, de ejercer poder de mercado. La idea y la literatura al respecto permite explicar lo que Paul Samuelson años atrás acuñó con el nombre de "estancamiento". Sorprendentemente esta literatura ha sido ignorada hasta el presente. Ejemplos de ello son los trabajos de Blair (1974), Wachtel y Adelsheim (1977) que intentaron avanzar lo que de una forma heurística y vaga fue planteado por Means et al. (1975) como "inflación por recesión". En general, todos estos autores comparten la idea de que las recesiones en sí mismas contribuyen a la inflación. Es así como durante períodos de contracción del producto los costos unitarios de las empresas se elevan de manera tal que para proteger ciertos niveles "normales" de rentabilidad es necesario elevar precios. Anticipando mucho de lo que analistas tiempo después remarcarían, Michael Kalecki apuntaba:

El factor de "protección de beneficios" es especialmente apto para aparecer durante períodos de depresión.... Los ingresos caerán en la

ingreso disponible para satisfacer tales demandas, y el papel crucial que los actores económicos juegan en la determinación de la distribución del ingreso.

misma proporción que los costos primos si el grado de monopolio se mantiene invariable. Al mismo tiempo los costos fijos caerán por su misma naturaleza en menor proporción que los costos primos en épocas de depresión.... Como resultado hay una tendencia del grado de monopolio a subir en el "slump", tendencia que es revertida durante el "boom". (Kalecki, 1954,18).

La aparición de un incremento de precios se traducirá en un proceso inflacionario sostenido, si los ajustes *ex-post* crean un arreglo distributivo inestable entre los receptores de ingresos afectados. Estas circunstancias harán que estos reaccionen ante los eventos y, como consecuencia, una sucesión continua de reacciones a reacciones, ocurrirá.

En este ensayo examinaremos en algún detalle algunos argumentos que permiten establecer una estrecha vinculación entre las caídas en el nivel de producto y la inflación, y donde el orden de causalidad (en franca oposición al pensamiento ortodoxo) va desde la primera hacia la última. El vínculo entre ambos eventos puede ser fácilmente concebido si prestamos atención a lo que Panic (1976, y 1978) y Hirsch (1978) han llamado "la brecha de aspiraciones"; es decir, el exceso entre lo que los agentes económicos reclaman en términos de ingreso con respecto al ingreso disponible y, si analizamos con detalle cómo el poder de mercado de los distintos grupos económicos es afectado por la caída en el producto. Más específicamente, podríamos decir que, cuando el nivel estimado de rentabilidad del sector corporativo es amenazado por la caída en las ventas, emerge la brecha de aspiraciones. Si el poder de mercado de las firmas dominantes se ve fortalecido a consecuencia de la recesión (la posibilidad kaleckiana que pretendemos sostener en las siguientes líneas), tarde o temprano los precios ganarán movilidad hacia el alza.

Naturalmente, mucho de lo argumentado arriba depende hasta cierto punto de la materia más o menos misteriosa sobre cómo el poder de mercado aumenta durante la recesión. Stiglitz (1984) ha sugerido cuatro rutas alternativas para explicar el fenómeno de aumento de precios en períodos de recesión: a) por la presencia de una curva de "demanda quebrada" en aquellos casos en que la discontinuidad ocurre a un precio más alto que el precio corriente; b) si la imagen de calidad del producto de los consumidores está atada al precio; c) por el mantenimiento de arreglos colusivos en situaciones de equilibrio no cooperativo y; d) por la reducción de la amenaza de entrada en industrias oligopólicas. Nosotros enfatizaremos aquí la última de estas opciones, es decir, el papel que las barreras a la entrada juegan en estructuras de mercado donde prevalece el liderazgo de precios. De esta forma una caída en el nivel de producto de la economía detonará un proceso dinámico siempre que el poder de mercado de todos y cada uno de los grupos económicos sea tal, que haga la distribución del ingreso inestable. Si por ejemplo, el poder de mercado de las firmas líderes se fortalece como

consecuencia de un aumento en las barreras a la entrada, es factible entonces presumir un incremento en los precios. En la medida en que los asalariados intenten mantener sus estándares de vida, demandarán igual o mayor participación del producto social en declinación. Esta resistencia por parte de los grupos económicos se resume entonces en un proceso de espiral precio-salario que le imprime elementos dinámicos al fenómeno inflacionario.

1. La brecha de aspiraciones

La noción de la "brecha de aspiraciones" fue por primera vez introducida por Panic (1976 y 1978) en un intento por capturar la preocupación que comúnmente revelan los grupos sociales con sus estándares de vida relativos. Panic señala que la brecha de aspiraciones viene a ser "la brecha entre el estándar de vida y el estatus que la gente tiene, y aquel que aspirarían tener..." (1976, 5-6). No pretendemos discutir en este contexto si esta brecha debe ser o no definida en términos absolutos o relativos; sin embargo, la manera en que pretendemos diferenciar a los principales grupos en conflicto, hace pensar en la conveniencia de asumir que los grupos económicos están más interesados con su propio desempeño que con su participación relativa en el ingreso.

Esta noción de la brecha de aspiraciones puede ser fácilmente comprendida haciendo uso de la identidad del ingreso nacional. Así, definiendo el ingreso nominal efectivo Y como un conjunto de variables ingresos de los distintos actores económicos ex-post, y asumiendo por simplicidad que los capitalistas y trabajadores son los únicos grupos económicos en conflicto, tendríamos:

$$Y = W + R \quad (1)$$

donde: W = salarios nominales totales disponibles

R = beneficios nominales totales disponibles.

Si cada grupo social o clase formula de forma ex-ante una aspiración de ingreso nominal a ser alcanzada en cierto período de tiempo, entonces el ingreso aspirado total será:

$$Y^c = W^c + R^c \quad (2)$$

Siguiendo a Rosenberg y Weisskopf (1980, 1981) pudiéramos definir la razón ingreso total aspirado a ingreso total efectivo como:

$$A = Y^c/Y \quad (3)$$

El lector notará que la razón A denota la brecha de aspiraciones, la cual, como mostraremos más adelante, puede ser definida para cada grupo

económico. Issac (1991) observa que la premisa básica del enfoque de conflicto es que, a valores de A mayores que la unidad (demandas por ingreso nominal en exceso al ingreso nominal corriente) los precios se elevarán más de lo que ha sido anticipado por los actores económicos en sus demandas ex-ante, y esto, en definitiva, establecerá las condiciones para la generación de la inflación. En estas circunstancias la inflación no anticipada en cualquier período es una consecuencia directa de un desbalance entre las demandas ex-ante y el ingreso disponible ex-post. En palabras de Panic:

Una fuerte presión inflacionaria es inevitable en el sentido de que habrá siempre un exceso de demanda corriente o potencial que los recursos productivos existentes no están en capacidad de satisfacer en el corto plazo. (Panic, 1978, 147)

Es evidente, no obstante, que lo que Panic tiene en mente al hacer tal enunciado es una economía trabajando a capacidad plena. Pero no hay razón para que en presencia de ciertas circunstancias este escenario no pueda ser esperado en la fase de un prolongado 'slump'. Si el producto, por ejemplo, estuviera constreñido por las vicisitudes de una recesión, entonces los ajustes ex-post en el ingreso nominal involucrarían cambios de precios y no en el volumen del producto.

2. Beneficios y formación de precios

Comenzaremos asumiendo una economía capitalista dividida en dos tipos de sectores productivos: un sector de estructura oligopólica, caracterizado por el poder que impone un líder de precios, y un sector competitivo, en el cual cada empresa se ve forzada a aceptar el precio de mercado en su producto. Se supone, además, que cada sector formula una tasa de beneficio *deseada* (o esperada), lo que implica que la tasa de beneficio deseada a nivel de la economía constituye un promedio ponderado de dos tasas, la del sector oligopólico y la del sector competitivo. En otros términos, la tasa de beneficio deseada de la economía está dada por:

$$\pi^d = \delta \pi_o^d + (1 - \delta) \pi_c^d \quad (4)$$

donde el peso δ representa una medida del grado de concentración de la economía (tal como la participación de las ventas del sector oligopólico sobre las ventas totales de la economía), y π_o^d y π_c^d son las tasas deseadas de beneficio del sector oligopólico y competitivo respectivamente, denotadas con los subscripts (o) y (c).

Los capitalistas en el sector competitivo no tienen la capacidad de ejercer control sobre la tasa de beneficio (pues son precio-aceptantes); por consiguiente, no formarán expectativas de tener tasas de beneficios mas allá

de las determinadas por el mercado. De esta forma $\pi_C^d = \pi_C$, donde π_C representa la tasa de beneficio efectiva del sector competitivo determinada por el mercado.² Su valor puede ser considerado exógeno en nuestro sistema.

En el sector oligopólico la historia es muy diferente. Los líderes están conscientes de su habilidad para controlar la tasa de beneficio, lo que establece entonces la posibilidad de que la tasa de beneficio deseada pudiera, bajo ciertas circunstancias, no coincidir con la tasa de beneficio plausible. Cada una de estas dos tasas tiene, por consiguiente, variabilidades particulares.

En el caso de la tasa de beneficio deseada (en industrias oligopolísticas), las variaciones pueden ser muy lentas a lo largo del tiempo en virtud de que la misma se establece en función de cierto volumen estándar de producción. Como Means (1962, 237) correctamente ha señalado: "Las tasas de retorno esperadas y las tasas de operación estándar a ser usadas con propósitos de formación de precios, pudieran mantenerse sin modificarse por años y aún por décadas." En contraste, la tasa de beneficio plausible puede variar cíclicamente con los cambios en la estructura de costos de la firma y/o con los niveles de producción. Como veremos posteriormente, los ajustes ex-post entre la tasa plausible y la tasa deseada de beneficio no pasarán sin consecuencias.

Veamos ahora que dado algún valor del stock de capital K de la economía, los reclamos de beneficios totales pueden especificarse por la siguiente expresión:

$$R^C = K \pi^d \quad (5)$$

De igual forma los beneficios totales disponibles pueden ser expresados como

$$R = K \pi \quad (6)$$

donde

$$\pi = \delta \pi_0 + (1 - \delta) \pi_C \quad (7)$$

En esta última expresión π representa un promedio ponderado de las tasas plausibles a lograr en el sector oligopólico y competitivo de la economía.

A partir de lo anterior resulta fácil hacer una descripción más específica de la brecha de aspiraciones con sólo mirar la relación entre los reclamos de

² La competencia es por tanto considerada aquí como el proceso que redistribuye beneficios a través de los cambios de precios para, de esa forma, igualar las tasas de beneficio.

ingreso y el ingreso efectivo de la clase capitalista. Dividiendo (5) entre (6) la brecha de aspiraciones de los capitalistas se expresa como:

$$A_r = R^C/R = (K\pi^d)/(K\pi) = \pi^d/\pi$$

donde

$$\frac{\pi^d}{\pi} = \frac{\delta\pi_o^d + (1-\delta)\pi_c^d}{\delta\pi_o + (1-\delta)\pi_c} \quad (8)$$

sin embargo, como $\pi_c^d = \pi_c$, podemos dividir arriba y abajo la expresión (8) por el término $(1-\delta)\pi_c$ y obtener:

$$A_r = \frac{\pi^d}{\pi} = \frac{\pi_o^d / (1-\delta)\pi_c + 1}{\pi_o / (1-\delta)\pi_c + 1} \quad (8a)$$

De la expresión anterior es fácil observar que la brecha de aspiraciones de la clase capitalista se ve afectada sólo por las discrepancias que existan entre la tasa deseada y la tasa plausible de beneficio en el sector oligopólico.

Siendo la tasa de beneficio deseada del sector oligopólico un elemento clave para entender la brecha de aspiraciones de la clase capitalista, es menester proveer algún tipo de explicación de cómo se forma la misma. En principio pudiéramos decir, usando el argumento dado por Means (1962), que esta tasa es el retorno sobre el capital más alto consistente con el crecimiento corporativo. Wachtel y Adelsheim (1977) por su parte, sostienen que los accionistas se acostumbran a ciertas tasas de beneficio (reales) logradas en el pasado (a un nivel estándar de operación), y que, en función de la misma, los ejecutivos corporativos son evaluados. Los economistas post keynesianos creen que esta tasa deseada está gobernada por el nivel planeado de inversión de la firma (Blair, 1975; Wood, 1976; Eichner, 1976). Estas ideas se complementan entre sí y sin lugar a dudas están en franco contraste con la noción neoclásica de maximización de beneficios en el corto plazo.³

Una vez que la tasa de beneficio es estimada, las empresas en el sector oligopólico actúan sobre sus aspiraciones administrando discrecionalmente los precios. Esta decisión de formación de precios es afectada, no obstante, por la competencia potencial de nuevos entrantes. De esta forma, si el precio establecido por el líder sobrepasa cierto umbral, los entrantes potenciales

³ Es necesario indicar, no obstante, que si la inversión planeada es entendida como una función del nivel de utilización de la capacidad (como algunos post-keynesianos indican), se hace entonces imposible asumir una tasa de beneficio deseada estable e invariante.

tendrán un mejor chance de remontar algunas desventajas que constituyen barreras a la entrada. El precio establecido por el líder es tan importante, que se convierte en una referencia para los potenciales entrantes de esa industria a fin de calcular su propia tasa de beneficio.

La rentabilidad por sí sola no constituye, sin embargo, una referencia segura para la formación de precios administrados, pues los entrantes potenciales afectan igualmente las decisiones de precios de los líderes. A fin de relacionar la entrada, la rentabilidad y las decisiones de precio de los líderes y de los potenciales entrantes, Kotz (1982) ha sugerido una vía usando la noción de Joe Bain del "principio del precio límite". Este principio establece que algunas barreras a la entrada dan a los líderes de precios establecidos en el mercado una oportunidad de elevar sus precios por encima de sus costos medios de largo plazo, sin que con ello conviertan a los entrantes potenciales en competidores efectivos. Si el líder, sin embargo, establece un precio por encima de ese precio límite, los nuevos competidores reducirían cierta participación de mercado del primero. Las barreras a la entrada, por consiguiente, al reducir la competencia potencial proveen de poder de mercado a las firmas establecidas.

Si asumimos, siguiendo a Kotz, que la barrera a la entrada fundamental es una ventaja absoluta en costos, por ejemplo, una ventaja tecnológica, entonces las diferencias resultantes a nivel de los costos unitarios entre los potenciales entrantes y el líder establecido, conducirán a cambios en el grado de barreras a la entrada en la medida en que el producto y la capacidad de utilización cambian.⁴

Definiendo: UC_0 = costos unitarios del líder
 UC_e = costos unitarios del entrante

La barrera tecnológica puede expresarse como: $UC_0 < UC_e$, donde la razón $UC_e/UC_0 = h$ es llamado el "coeficiente de barreras a la entrada."

Nuestra hipótesis establece qué caídas en el nivel de producto y de capacidad utilizada a nivel de la industria vienen acompañadas con un

⁴ En la práctica, las barreras tecnológicas parecen jugar un papel preponderante en las industrias oligopolísticas que producen bienes relativamente homogéneos. En industrias oligopolísticas con productos diferenciados, las barreras a la entrada más comunes vienen dadas por los gastos en promociones de venta y publicidad. Sylos Labini (1984, 124) llama al primero de estos tipos de oligopolios "homogéneos" o "concentrados", en tanto que a los segundos los denomina oligopolios "diferenciados" o "imperfectos". Adicionalmente, a las barreras tecnológicas y barreras comerciales, la literatura de la organización industrial señala los gastos en investigación y desarrollo, la integración vertical, las redes de ventas, el financiamiento, las patentes, las licencias exclusivas, y una amplia variedad de fuentes definidas e interpretadas en forma distinta (Shepherd, 1985).

incremento en h . En apoyo a tal proposición, Cowling (1983, 343) afirma que "el impacto inmediato de una reducción en el nivel de capacidad de utilización y el resultante exceso de capacidad no planeado en una industria, actúa como un disuasivo creíble a la entrada de otros competidores". Este efecto es fácilmente ilustrado en la figura 1, en la cual se despliegan las curvas de costos unitarios del líder en precios y del entrante potencial. Ambas curvas son similares a las sugeridas por Eichner (1976) en su vasta y muy notable investigación sobre la naturaleza de las megacorporaciones (megacorps). El diagrama muestra que los costos unitarios de los entrantes potenciales están gobernados por la curva tradicional de costos en forma de U, en tanto que la curva del líder presenta porciones más elongadas especialmente en la medida que el producto decrece. Eichner atribuye estas diferencias al mayor número de plantas operadas por el líder, que en definitiva resulta en un stock de capital divisible y en coeficientes técnicos fijos.⁵ El entrante potencial, en contraste, probablemente comenzará con sólo una planta donde la curva de costos en forma de U se corresponda con la de los seguidores ya establecidos.

Si asumimos por el momento que los costos unitarios cambian con el nivel de producto, es decir, $UC = UC(q)$, entonces para un nivel dado de capital invertido K_e , y un nivel de precios P administrado por el oligopolista líder, un entrante potencial obtendrá la siguiente tasa de beneficio

$$\pi_e = \frac{TR - TC}{K_e} \quad (9)$$

donde $TR = Pq_e$, y $TC = UC_e q_e$ representan el ingreso y el costo total del entrante potencial para un nivel dado de producto.

Al dividir (9) por q_e , conseguimos:

$$\pi_e = \frac{P - UC_e}{K_e / q_e} \quad (10)$$

⁵ Eichner (1976) arguye que la noción de corto plazo en la que al menos un factor de producción no puede ser cambiado debe ser descartada en el caso de un líder de precios. Para el líder con varias plantas es común alterar su tasa de producción bien sea abriendo y cerrando una o más de sus plantas o segmentos de planta, o modificando el capital físico y los insumos directos simultáneamente. Por consiguiente, bajo estas circunstancias, la ley de los retornos variables no se manifiesta y la curva de costos en forma de U del análisis microeconómico convencional es irrelevante.

Pero dadas las desventajas absolutas en costos, el entrante sólo puede lograr la tasa de beneficio de competencia

$$\pi_c = \frac{P_l - UC_e}{K_e / q_e} \quad (11)$$

En donde P_l es el precio límite por debajo del cual el líder coloca su precio a fin de disuadir la entrada.

La tasa de beneficio posible del líder en precios viene dada en forma similar por la expresión:

$$\pi_o = \frac{P - UC_o}{K_o / q_n} \quad (12)$$

donde q_n es el nivel "normal" de producto sobre el cual el líder en precios estima su tasa de beneficio deseada.

Reacomodando (11) y (12) conseguimos

$$P_l - \frac{\pi_c K_e}{q_e} = UC_e \quad (11a)$$

$$P - \frac{\pi_o K_o}{q_n} = UC_o \quad (11b)$$

y dividiendo (11a) por (12a) obtenemos:

$$\frac{UC_e}{UC_o} = \frac{p_l - \pi_e (K_e / q_e)}{p_l - \pi_o (K_o / q_n)} \quad (13)$$

Asumiendo inicialmente que $P = P_l$ y que las variaciones en el nivel de producto son igualmente compartidas, entonces, con una caída en el nivel de producto es de esperarse un incremento en h (el grado de barreras a la entrada) y en consecuencia, una caída menor en la tasa de beneficio π_o que la tasa π_e . Este elemento es de crucial importancia en nuestro análisis pues en definitiva implica que un entrante típico se ve más afectado (en términos de rentabilidad) por una contracción del producto, que el líder ya establecido. Mayor grado de barreras a la entrada abre la posibilidad para el líder de recapturar la tasa de beneficio previa, estableciendo un nivel de precios más alto para su producto.

El proceso apenas descrito puede ser mejor apreciado recordando que los líderes oligopolistas ejercen cambios en los precios siguiendo como regla discrecional la formación de precios en base a un retorno objetivo. Esta técnica de formación de precios fue el hallazgo más importante de la ya famosa encuesta conducida por el "Brookings Institution" (1958) sobre formaciones de precios industriales. Como hipótesis de trabajo la regla de formación de precios en base a un retorno objetivo ha sido señalada por numerosos autores como el método más importante por medio del cual las firmas corporativas realizan sus decisiones de precios (ver Lanzilotti, 1958; Blair, 1959; Means, 1962; Eckstein, 1964, Eckstein y Fromm, 1968, y Sylos Labini, 1984).

Si reacomodamos la ecuación (12); podemos apreciar más claramente la expresión para la regla de formación de precios por retorno objetivo.

$$P = (\pi_o K_o) / q_n + UC_o \quad (14)$$

donde el término $(\pi_o K_o / q_n)$ representa un nivel predeterminado de beneficio por unidad de producto al que se le añade los costos unitarios UC_o a fin de establecer el precio P . Suficientemente interesante es hacer notar que en esta versión de fórmulas de formación de precios y a diferencia de las fórmulas más tradicionales de "mark-up", la tasa de beneficio entra en forma explícita dentro de la ecuación de precios. Una vez más, para un determinado precio establecido por las firmas corporativas, la caída del producto a niveles inferiores al nivel de operación normal no sólo resulta en una reducción de las ventas y en una pérdida de ingresos, sino que además reduce el nivel deseado y predeterminado de rentabilidad (π_o es empujada por debajo de su nivel deseado). En esta circunstancia la tasa deseada de beneficio sólo puede ser restaurada estableciendo un nivel de precios más elevado, y este evento es factible si el líder oligopolista efectivamente gana poder de mercado con el incremento en el grado de dificultad para la entrada. En términos del análisis que hemos presentado, una recesión puede, por consiguiente, constituirse como un activador potencial de incrementos de precios en industrias concentradas.⁶

3. Salarios y negociación colectiva

Siguiendo a Keynes los economistas de la escuela post keynesiana afirman que son los salarios monetarios (y no los salarios reales) la preocupación formal de los trabajadores organizados en las negociaciones

⁶ Por supuesto en este marco no son sólo las recesiones los únicos eventos activadores de incrementos de precios. Los choques inflacionarios como el deterioro de los términos de intercambio o las devaluaciones, por ejemplo, pueden generar incrementos de precios internos. Este tipo de incrementos, sin embargo, pudieran ser disciplinados por la posibilidad de entrada de nuevos competidores.

con el sector empresarial. Bajo ninguna circunstancia esto significa que los salarios reales dejen de ser importantes. Más bien, lo que los post keynesianos argumentan es que en procura de mantener o alcanzar un salario real objetivo, los trabajadores organizados y los sindicatos usan como variable de ajuste el salario monetario (Sawyer, 1982). El salario monetario a negociar es también una función de los cambios esperados en el nivel de precios. Las aspiraciones salariales serán legitimadas o no dependiendo de la habilidad que tengan los trabajadores para actuar sobre sus objetivos, o como comúnmente se le entiende del "poder de negociación". Como resultado la ecuación que expresa la negociación salarial puede expresarse de la siguiente forma:

$$w = \sigma w_{t-1} \frac{T}{(w_{t-1} / P_{t-1}) P_{t-1}} P^e \quad (15)$$

donde w representa la tasa negociada de salario monetario, w_{t-1} es la tasa de salario monetario al momento de la negociación, P^e representa el nivel de precios que se espera prevalezca en el momento t (después de la negociación), P_{t-1} es el nivel de precio al tiempo de la negociación, T es el salario real objetivo ex-ante, (w_{t-1}/P_{t-1}) es el salario real en el momento de la negociación, y σ es un coeficiente que refleja la habilidad de los trabajadores para actuar sobre sus aspiraciones (o el poder de negociación de los trabajadores). En la expresión (15), tanto las desviaciones de los salarios reales corrientes (w_{t-1}/P_{t-1}) del nivel objetivo T , como desviaciones del nivel de precio P_{t-1} del nivel de precio esperado, se supone conducirán a presiones sobre los salarios monetarios. Esto es precisamente lo que captura los términos en corchetes y paréntesis de la expresión.

Bajo el supuesto de expectativas adaptativas la ecuación (15) se transforma en:⁷

$$w = \sigma w_{t-1} \frac{T}{(w_{t-1} / P_{t-1}) P_{t-2}} P_{t-1} \quad (16)$$

Naturalmente alguna discusión sobre la relevancia y los determinantes del salario real objetivo (deseado) T y el coeficiente de poder de negociación σ es requerida. Por lo que al salario real objetivo respecta, el mismo se ha convertido en un elemento común en los intentos que algunos post keynesianos han hecho por derivar una ecuación de cambios salariales en un

⁷ Bajo expectativas adaptativas el precio esperado de los receptores de salarios es $P^e = P_{t-1} \{1 + [(P_{t-1} - P_{t-2}) / P_{t-1}]\}$. Al sustituir esta expresión en (14) se obtiene la ecuación (15).

contexto de negociación colectiva (ver, Cripps y Godley, 1976; Sawyer, 1982; y Arestis, 1986). Como Sawyer bien ha indicado, el concepto tiene su origen en las nociones de salario "justo" también denominado por Wood (1978) como "presiones normativas". La hipótesis, sin embargo; se remonta a Sargan (1964) quien estimó que el salario real objetivo es lo que determina las demandas salariales ex-ante de los trabajadores. Scitovsky (1978, p. 224) ha dado soporte a este punto de vista al afirmar que "los ajustes salariales son mejor explicados por la fuerza de lo que se entiende como justo, que por las explicaciones más ortodoxas de los economistas". Los elementos que determinan este salario real objetivo han sido sin embargo, vagos. Henry, Sawyer y Smith (1975), por ejemplo, postulan que este crece a una tasa constante. Taylor (1991) afirma que el nivel varía con el tiempo a la luz de posiciones cambiantes en la negociación, en la política del gobierno, y en la situación del empleo. Cripps y Godley (1976), no obstante, descartan toda influencia que el nivel de empleo pueda tener sobre el salario real objetivo. No cabe duda que explicaciones más firmes de cómo se forma T deben ser avanzadas si es que se quiere dar a tal hipótesis mayor credibilidad y atractivo.

El coeficiente de poder de negociación σ , ai igual que en Rosenberg y Weisskopf (1980), refleja el poder relativo del sector laboral. Kotz (1982) al hablar de poder laboral (concepto análogo al usado aquí para σ), lo hace depender de tres elementos: a) el nivel de organización del sector laboral, b) el papel que juega el Estado en el conflicto económico, y c) el alcance del nivel de desempleo. Rowthorn (1977) es mucho más ortodoxo al apelar exclusivamente al supuesto impacto disciplinario que el desempleo tiene sobre la posición de negociación de los trabajadores. En vista de que es precisamente el nivel de desempleo de las anteriores variables la única sensible a las variaciones del producto, trataremos de poner especial atención a esta por un instante.

Kotz y Rowthorn (y los economistas de inspiración marxista en general) coinciden con la visión bastante ortodoxa de que una caída en el nivel de producto que resulte en un excedente mayor de trabajo (o ejército de reserva) causa, en consecuencia, un debilitamiento de la posición negociadora del sector laboral. Este argumento, sin embargo, ignora el hecho de que las empresas pueden acceder con mayor probabilidad a las demandas de los trabajadores, cuando perciben mayor facilidad de incrementar los precios. De ahí hay sólo un paso para afirmar que el incremento de poder de mercado que experimentan las firmas oligopólicas durante un periodo recesionario puede más que neutralizar la posible pérdida de poder de negociación laboral causada por el ejército de reserva. El mercado de trabajo no se regula por sí mismo pues en parte está sujeto a lo que acontece en el mercado de productos.

Tomando en consideración esta perspectiva del asunto, nos parece más pertinente asumir que el efecto neto que el desempleo tiene sobre el poder de negociación relativo de la clase trabajadora es posiblemente nulo. Esta hipótesis es confirmada para los Estados Unidos en un estudio empírico de Hamermesh (1972), donde encuentra evidencia que muestra que, en industrias concentradas, la tasa de incremento de los salarios monetarios es relativamente insensible a los niveles de desempleo. Henry, Sawyer y Smith (1976) y Arestis (1986) confirman esta misma hipótesis para el Reino Unido, al no encontrar soporte empírico para establecer una relación inversa entre los salarios monetarios y el nivel de desempleo.

Los factores que afectan la demanda por salarios monetarios y que hemos señalado en la discusión precedente, ayudan a ilustrar como aparece o se amplía la brecha de aspiraciones del sector laboral. En primer lugar los trabajadores compararán el salario real vigente con el salario real objetivo. Esa razón $T/(w_{t-1}/P_{t-1})$ es llamada "el factor de aspiración del salario real". Si durante el período t los trabajadores esperan inflación nula, obviamente la brecha de aspiraciones de los trabajadores será exactamente igual al factor de aspiración del salario real. Pero si la inflación esperada en el período t es no nula, el factor de aspiración del salario real debe ser corregido por el "factor de inflación esperada" (P^e/P_{t-1}). De esa forma la brecha de aspiraciones de los trabajadores responde a la expresión:

$$A_w = \frac{T}{(w_{t-1} / P_{t-1}) P_{t-2}} \quad (17)$$

4. Dinámica del conflicto

Todo el material precedente se ha limitado a describir en una forma simple cómo se determinan los precios y los salarios en una economía dominada por industrias oligopólicas y un sector laboral organizado. De algún modo la descripción ha servido para determinar cómo un periodo de recesión afecta las decisiones de precios de estos dos tipos sustanciales de agentes económicos. En principio el "slump" puede resultar en un incremento de precios como una vía que encuentran las empresas para restaurar ciertos niveles de rentabilidad deseados. Sin embargo, y como se ha mencionado anteriormente, los cambios distributivos que produce la recesión no es condición suficiente para desatar un proceso dinámico en espiral, es preciso adicionalmente que el o los grupos económicos afectados reaccionen a los eventos. El aumento inicial en los precios victimiza a los asalariados, quienes en rondas posteriores demandarán compensaciones a fin de cerrar su brecha de aspiraciones, el éxito o el fracaso de tales demandas dependerá lógicamente de la habilidad que tengan los trabajadores de actuar para satisfacer sus aspiraciones. Un aumento en los salarios nominales eleva los

costos medios de las empresas a nivel de toda la economía, lo que coloca a las empresas en la situación de nuevamente elevar sus precios para mantener su rentabilidad deseada. Este proceso se perpetúa con la posibilidad de degenerar en ajustes o soluciones dinámicas de todo tipo.

Una forma de explorar el proceso de ajuste precio-salario que genera una contracción del producto es empleando un simple experimento de simulación. Entre otras cosas, un test de simulación puede ayudarnos a determinar la senda que toma la inflación de precios. Las ecuaciones (14) y (16) determinan la dinámica de ese proceso de ajuste. De esa forma, dados valores iniciales para las variables exógenas se puede, por medio de un proceso iterativo, encontrar valores para las variables endógenas en el transcurso del tiempo.

Los detalles del modelo están resumidos en el cuadro No.1 en el cual se listan además los valores iniciales de las variables exógenas, las variables endógenas y la estructura misma del modelo. Una variable de control, el coeficiente de poder de negociación laboral, se usa con objeto de explorar algunos posibles escenarios.

Cuadro 1	
Variables-exógenas-valores iniciales π^d (tasa deseada de beneficio) = 0,1 K_0 (stock de capital de la firma oligopolística) = 900 q = (nivel de producto) = 30 u = (costos medios fijos) = 1 w_{t-1} (tasa de salarios corriente en el momento t) = 10 L/q (relación trabajo-producto) = 0,2 T (tasa de salario real objetivo) = 1,67	Variables endógenas P (nivel de precios en el momento t) P^e (nivel de precios esperado en el tiempo t) v (costos medios directos) w (tasa de salario monetario en el momento t) Ω (tasa de inflación de precios)
Estructura del Modelo $P = \pi_0 K_0 / q + u + v$ $v = w_{t-1} (L/q)$ $w = \sigma w_{t-1} [T / (w_{t-1} / P_{t-1})] (P_{t-1} / P_{t-2})$ $P^e = P_{t-1} (1 + \Omega)$ $\Omega = (P_{t-1} - P_{t-2}) / P_{t-1}$	Variable de Control σ (poder de negociación del sector laboral) = 0,75; 1; 1,5

Antes de considerar la respuesta simulada de los precios y salarios a caídas del producto global es útil establecer algunos supuestos adicionales sobre los cuales se sostiene el modelo del cuadro No. 1 y que conforman el

sistema de restricciones del modelo. En primer lugar, es preciso notar que los costos medios o unitarios han sido separados en dos componentes: los costos unitarios directos v , y los costos fijos u . Por simplicidad, los costos unitarios directos consisten solamente en insumos de factor trabajo. El coeficiente trabajo-producto L/q es siempre constante independientemente del nivel de producto, una característica habitualmente asumida por los post-keynesianos para explicar la horizontalidad de la curva de costo unitario directo.⁸ En segundo lugar, el nivel de precios esperado a prevalecer en el período t se supone depende de un proceso simple de formación de expectativas adaptativas. Tercero, los precios son ajustados instantáneamente, en tanto que los asalariados esperan hasta el final del período para negociar nuevos contratos. Finalmente, suponemos que la inflación de precios y salarios se encuentran inicialmente en valores estacionarios.

En principio, una recesión disminuye la rentabilidad de las empresas. A efectos de nuestra simulación hemos considerado que el producto se contrae en un tercio de su valor inicial (de 30 a 20), resultando en un incremento de los costos fijos unitarios de 1 a 2 unidades monetarias. Como consecuencia (y dados los precios corrientes) la tasa de beneficio efectiva toma un valor de 0,04; sin embargo, con el correr del tiempo el líder de precios restaura su rentabilidad inicial a 0,1 en virtud de la facilidad que da la elevación de barreras de disminuir la competencia potencial una vez que el producto disminuye.

Bajo tres escenarios examinamos la espiral precio-salarios y la evolución en particular de la inflación de precios. Los escenarios están basados en diferentes supuestos en torno al valor del coeficiente de poder de negociación laboral. Para valores $\sigma = (0,75; 1; \text{ y } 1,5)$ la figura 2 traza la senda para la inflación de precios. Es fácil observar que, independientemente del valor del coeficiente de negociación la inflación de precios siempre converge a su valor inicial. El tiempo de convergencia se incrementa no obstante en la medida en que σ toma valores mayores.

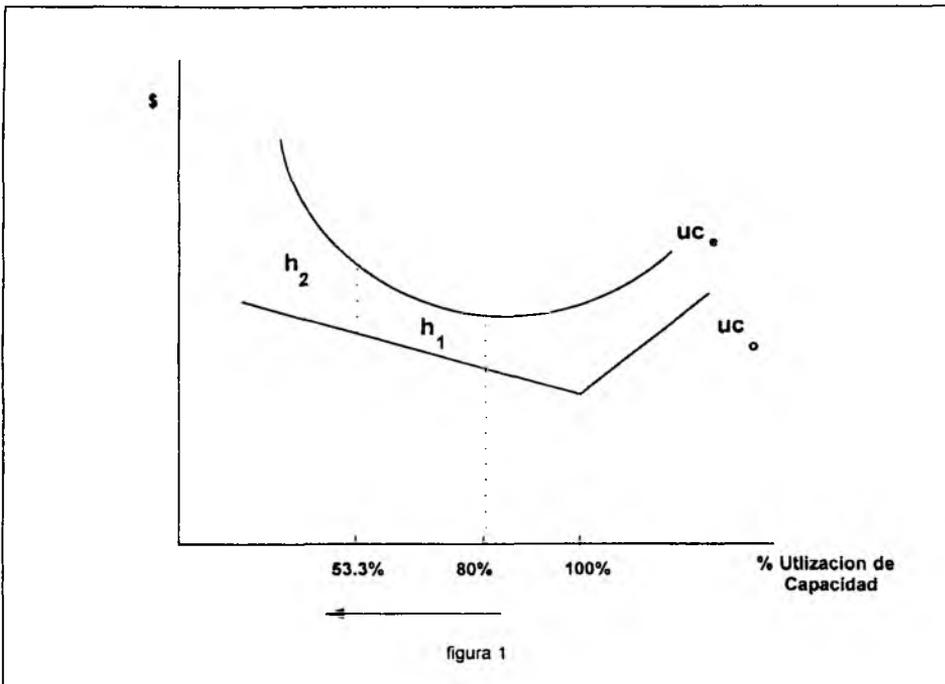
5. Conclusiones

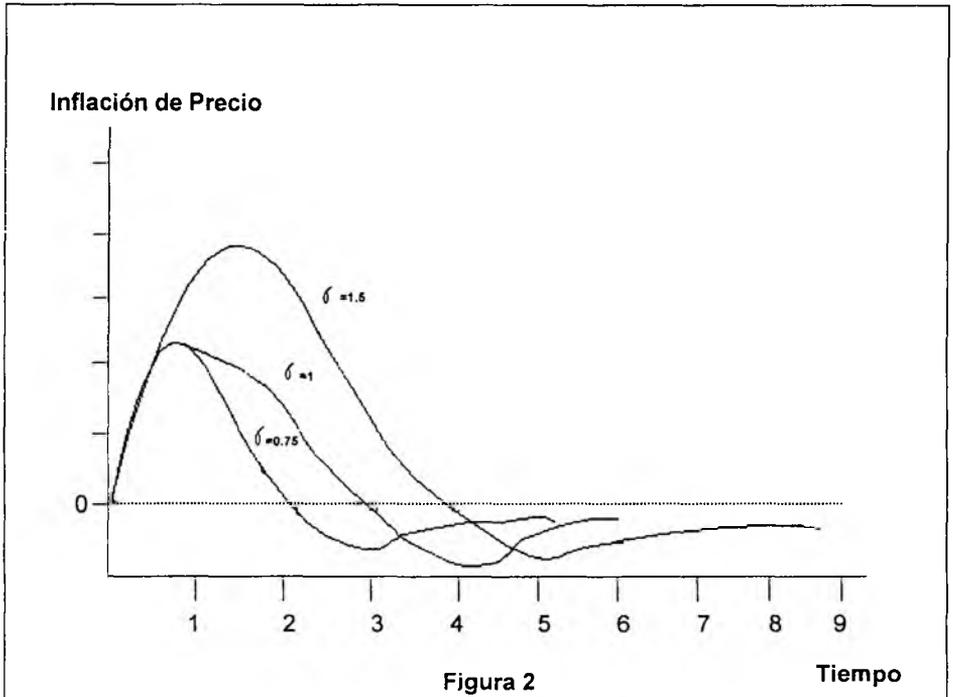
Hemos mostrado que el marco que explica la inflación como resultado de conflictos distributivos es también apropiado para explicar la simultaneidad entre estancamiento e inflación. Las recesiones pueden en efecto activar un proceso inflacionario, una vez que la competencia potencial es disminuida como consecuencia de las diferencias absolutas de costos entre el líder de precios y los entrantes potenciales. El proceso se continúa como resultado de las posiciones inestables en la distribución del ingreso entre trabajadores y

⁸ Lee (1986) ha criticado el supuesto de una curva de costos unitarios constante afirmando la ambigüedad en la evidencia empírica y el hecho de que los segmentos de planta al interior de las firmas oligopólicas no son idénticos.

empresas. Los trabajadores en particular cerrarán la brecha entre sus ingresos nominales esperados y sus ingresos efectivos dependiendo del grado de poder de negociación que detenten. Este último depende en gran medida de la situación de poder de mercado que exista en el mercado de bienes. La habilidad de los trabajadores para actuar sobre sus aspiraciones y el salario nominal no son afectados por el nivel de desempleo.

El modelo que hemos presentado describe a los líderes de precios y a los trabajadores organizados como agentes que determinan sus precios nominales; en tanto los primeros toman en consideración una tasa deseada de beneficio, y los segundos formulan un salario real objetivo. Las participaciones en el ingreso de estos dos grupos representativos son una consecuencia del poder de mercado relativo de cada grupo y no un objetivo pre-determinado susceptible de ser monitoreado (como la mayoría de los modelos de inflación por conflicto, asumen). Nuestro simple modelo de simulación muestra cómo la contracción en el producto genera un proceso inflacionario sostenido cuya senda converge hacia algún valor inicial, pero cuya duración depende del poder de negociación que posea el sector laboral.





Bibliografía

- Arestis, P. (1986). "Wages and prices in the U.K.: the post-keynesian view", *Journal of Post Keynesian Economics* 8, 339-358.
- Aujac, H. (1954). "Inflation as the monetary consequence of the behaviour of social groups: a working hypothesis", *International Economic Papers* 4, 109-123.
- Blair, J (1959). "Administered prices: A phenomenon in search of a theory". *American Economic Review* 49, 431-450.
- Burdekin, R. and Burkett, P. (1989). "Conflicting claims as a source of inflationary credit expansion in the U.S. economy". *The Manchester School of Economics and Social Studies* 57, 213-234.
- Burns, T, de Ville, P. and Flam, H. (1987). "Inflation and distributional struggles in capitalist economies". *International Social Studies Journal* 38, (3)
- Cowling, k. (1983). Excess capacity and the degree of collusion. *The Manchester School of Economics and Social Studies* 51, 341-359.
- Cripps, F. and Godley, W. (1976). "A formal analysis of the cambridge policy group model". *Economica* 42, 335-348.
- Dalziel, P. (1990). "Market Power, Inflation and income policies". *Journal of Post Keynesian Economics* 12, 424-438.
- Eckstein, O. (1964). "The Theory of wage-price process in modern industry". *Review of Economics and Statistics* 31, 267-86
- Eckstein, O. and Fromm, G. (1968). "The price equation". *American Economic Review* 58, 159-183.
- Eichner, A. (1976). *The Megacorp and Oligopoly*. Armork, New York: M.E. Sharpe.
- Hamermesh, D. (1972). "Market power and wage inflation". *Southern Economic Journal* 39, 204-212.
- Henry, S. , Sawyer, M., and Smith, P. (1976). "Models of inflation in the United Kingdom: an evaluation". *National Institute Economic Review* 77, 60-71.

- Hirsch, F. (1978). "The ideological underlay of inflation". En Hirsch F., and Goldthorpe, J., editors, *The Political Economy of Inflation*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Issac, A. (1991). "Economic stabilization and money supply endogeneity in a conflicting claims environment". *Journal of Post Keynesian Economics* 14, 93-110.
- Kalecki, M. (1954). *Theory of Economic Dynamics*, London: Allen and Unwin.
- Kalecki, M. (1971). *Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge, M.A: Cambridge University Press.
- Kaplan, A. Diriam J. y Lanzillotti, R. (1958). *Pricing in Big Business*, Washington D.C.: The Brookings Institution.
- Kotz, D. (1982). "Monopoly, inflation and economic crisis". *Review of Radical Political Economics* 14, 4-17
- Kotz, D. (1987). "Radical theories of inflation". En URPE, editor, *The Imperiled Economy- Book I*, New York: Union for Radical Political Economics.
- Lanzillotti, R. (1958). "Pricing objectives in large companies". *American Economic Review*. 48, 921-40.
- Lee, F. (1986). "Post keynesian view of average direct costs: a critical evaluation of the theory and the empirical evidence". *Journal of Post Keynesian Economics* 8, 400-424.
- Means, G. (1962). *Pricing power and public interest*. Nueva York: Harper & Row Publishers
- Means, G. et. al. (1975). *The Roots of Inflation*. Nueva York: Burt Franklin.
- Panic, M. (1976). "The inevitable inflation". *Lloyds Bank Review* . No. 121.
- Panic, M. (1978). The origin of increasing inflationary tendencies in contemporary society. In Hirsch, F: y Goldthorpe, J. editors, *The Political Economy of Inflation*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.
- Rapping, L (1979). The Domestic and International Aspect of Structural Inflation, in Rapping, L., *International Reorganization and the American Economic Policy*. Nueva York: Nueva York University Press.
- Rosenberg, S. and Weisskopf, T. (1980). A Conflict Model of Inflation Applied to the Postwar. U.S. Economy. Working Paper. University of California, Davis.
- Rosenberg, S. y Weisskopf, T. (1981). A conflict Theory Approach to Inflation in the Postwar U.S. economy. *American Economic -Review* 71, 42-47.
- Rowthorn, R. (1977). Conflict, Inflation and Money. *Cambridge Journal of Economics* 1, 215-39.
- Sawyer, M. (1982). Collective bargaining, oligopoly and macroeconomics. *Oxford Economic Papers* 34, 428-448.
- Sarantis, Nicholas. (1991). Conflict and inflation in Industrial Countries. *International Review of Applied Economics* 5, 155-169 .
- Sherperd, William. (1985). *The Economics of Industrial Organization*. Prentice-Hall, Inc., Englewood, Nueva Jersey.
- Stiglitz, Joshpe. (1984). Price rigidities and market structure. *American Economic Review* 74, 350-55.
- Sylos Labini, P. (1984). The theory of prices in oligopoly and the theory of growth. In Sylos Labini, P. *The Forces of Economics Growth*. Cambridge. MA: The MIT Press.
- Scitovsky, T. (1978). Market power and inflation. *Economica* 45, 221-233.
- Taylor, Lance. (1991). *Income Distribution, Inflation, and Growth*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Tran, D. (1987). A Conflict model of stagflation. *Eastern Economic Journal* 13, 7-18.
- Watchel, H. and Adelsheim, P. (1977). "How recession feeds inflation: price markups in a concentrated economy". *Challenge* 20, 6-13.