



- ◆ Trabajo realizado por la Biblioteca Digital de la Universidad CEU-San Pablo
- ◆ Me comprometo a utilizar esta copia privada sin finalidad lucrativa, para fines de investigación y docencia, de acuerdo con el art. 37 de la M.T.R.L.P.I. (Modificación del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual del 7 julio del 2006)

Los incrementos salariales como causa de la inflación

José Alberto Parejo Gámir
Catedrático de Política Económica
de la Universidad Complutense y del CEU.

Jesús Paúl Gutiérrez
Profesor de Política Económica
Fundación Universitaria San Pablo-CEU.

SUMARIO

INTRODUCCION

- 1. LA INFLACION: EFECTOS Y CAUSAS**
- 2. INCREMENTO SALARIAL E INFLACION**
 - 2.1. La relación precios-salarios
 - 2.2. La relación salarios-precios
- 3. PRECIOS Y SALARIOS EN ESPAÑA**

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

La inflación ha sido y es uno de los fenómenos más estudiados por los economistas. Sin embargo, existe un notable desacuerdo entre ellos sobre cuáles son las causas que inician y propagan los procesos inflacionistas.

Las diferentes escuelas de pensamiento económico tienen en efecto distintos puntos de vista sobre la naturaleza y causas de estos procesos, aunque las diferentes teorías sobre la inflación no deberían ser consideradas como alternativas y mutuamente excluyentes, ya que en la mayoría de los casos los aumentos en el nivel general de precios de un país son de hecho el resultado de la acción conjunta, simultánea e interrelacionada de distintos factores.

Sin olvidar la existencia de esta multiplicidad de causas de la inflación, vamos a centrar, sin embargo, nuestra atención en los aumentos de los costes empresariales, y más concretamente de los salarios, como factor explicativo de los aumentos en el nivel general de precios de un país, respondiendo así al objetivo de este artículo, reflejado en su propio título, de exponer con un planteamiento didáctico la influencia de las subidas salariales sobre el índice de inflación.

Para ello, en primer lugar, se analizará brevemente qué es la inflación, cuáles son sus posibles causas y qué efectos económicos fundamentales tiene. Posteriormente se estudiará el carácter bidireccional existente en la relación precios-salarios, es decir, cómo el comportamiento de los precios se ve influido por la evolución de los salarios y cómo, a su vez, la subida de precios es uno de los principales factores determinantes del crecimiento salarial. Por último, se analizará qué factores, desde el punto de vista de los costes, son los que generan inflación en la economía española.

1. LA INFLACION: EFECTOS Y CAUSAS

La inflación es uno de los problemas más antiguos y recurrentes de la historia económica. Si se repasa ésta, se observa que en distintos países y en diferentes épocas han existido períodos dominados por las tensiones inflacionistas. Y es precisamente este carácter recurrente de la inflación lo que ha hecho que sea uno de los fenómenos más estudiados por los economistas, como ya dijimos.

A pesar de eso, no existe una definición satisfactoria, precisa y comúnmente aceptada que nos permita responder a la pregunta qué es la inflación, lo que se debe al hecho también ya destacado de que cada corriente de pensamiento económico tiene diferentes puntos de vista sobre las causas que originan los movimientos alcistas de los precios, y, en última instancia, cada una tiene su propia definición de la inflación.

No obstante, aun siendo conscientes de las dificultades que ello entraña, para nuestro objetivo utilizaremos una definición pragmática y habitual según la cual la inflación es un crecimiento sustancial y sostenido en el nivel general de precios de una economía (1).

Los costes de la inflación son mucho menos evidentes que los del desempleo, ya que no supone un despilfarro de recursos y sacrificio de consumo o inversión potencial y, por tanto, de ella no se deriva una pérdida de producción, como ocurre con el paro. Sin embargo, a pesar de ello, la mayoría de los Gobiernos actuales tienen como objetivo número uno de su política económica la reducción y eliminación de la inflación.

Los argumentos por los que la inflación debe ser eliminada, aún a costa de aumentar el desempleo, se basan sobre todo en la incertidumbre que introduce y en la redistribución no deseable de la renta y la riqueza que origina (2).

(1) Existen diferentes formas de medir la inflación existente en un país. Normalmente se utilizan tres formas fundamentales, que son: 1) el índice de Precios al Consumo (IPC), 2) el deflactor del PNB y 3) el índice de precios al por mayor. Para un análisis de estos índices de precios véase, entre otros, Dornbusch y Fischer (1988), págs. 43-5.

(2) Al estudiar los costes de la inflación se suele diferenciar entre la inflación perfectamente anticipada y que, consiguientemente, se tiene en cuenta a la hora de realizar las transacciones económicas y la imperfectamente anticipada o inesperada. No cabe duda que cuando la inflación es perfectamente anticipada y se "indician" los diferentes contratos (se vinculan automáticamente sus resultados a la evolución del nivel general de precios) tiene unos efectos negativos menores.

La inflación, pues, en cierta medida, dificulta a los Gobiernos el cumplimiento de sus funciones básicas. Así, una de ellas, como es proporcionar a sus ciudadanos un entorno en el que se puedan llevar a cabo libremente contratos y que éstos sean cumplidos, se ve entorpecida por la incertidumbre que genera la inflación. La inflación niega a los individuos su derecho a planificar adecuadamente el futuro, e incluso en el caso de que sean capaces de llevar a cabo esta planificación, existe un coste a la hora de recabar información sobre cuál será, de hecho, la tasa de inflación. En suma, la inflación origina incertidumbre y los efectos de ésta son negativos, tanto desde el terreno de la equidad como del de la eficiencia económica (3).

Además, en un período de inflación se reduce el valor real de todos los activos que tienen un precio fijo en términos monetarios, lo que produce una redistribución de la renta y de la riqueza, en favor de los deudores y en contra de los acreedores.

Por otra parte, la inflación es utilizada en muchos casos como un impuesto oculto, ya que por efecto de ésta el contribuyente se ve desplazado hacia tramos de renta más elevados y, por tanto, aumenta el valor real de sus pagos impositivos.

Otro problema obvio que surge de la inflación, y que cobra una especial importancia si se tiene en cuenta el avance hacia la Unión Económica y Monetaria Europea y su consiguiente mantenimiento del tipo de cambio fijo, es el de sus consecuencias adversas sobre la balanza de pagos. El mantenimiento de una tasa de inflación superior a la de los principales socios comerciales supone un deterioro en la competitividad de los productos nacionales. Cuando el tipo de cambio se puede variar cabe la posibilidad de compensar la pérdida de competitividad mediante una devaluación, sin embargo, con un tipo de cambio totalmente fijo la existencia de un diferencial de inflación positivo conduce a un progresivo empeoramiento de la balanza de pagos.

Frente al acuerdo generalizado entre los economistas respecto a estos efectos negativos de la inflación, existe un notable desacuerdo entre los especialistas, como ya dijimos, sobre cuáles son las causas que la inician o perpetúan, aunque en realidad rara vez un proceso inflacionista se inicia por una sola, sino que es el resultado de la acción de múltiples factores que

(3) Véase GOWLAND (1990), pág. 156.

suelen coexistir de una forma en la que es imposible identificarlos aisladamente (4).

Esto ha dado lugar a diferentes teorías y, en última instancia, a diferentes tipos de inflación. Las clasificaciones sobre las clases o modelos de inflación son numerosas (5) y nosotros adoptaremos ahora la que se puede considerar más sencilla, diferenciando cuatro teorías o tipos de inflación:

1) **Inflación de demanda.** Es la explicación típicamente keynesiana de la inflación, según la cual el aumento de precios se produce cuando hay un aumento autónomo del gasto agregado (público y/o privado), que la oferta no puede cubrir.

2) **Inflación de costes.** El aumento en el nivel de precios es causado por un impulso autónomo por el lado de los costes, con independencia de la situación del nivel de empleo y del grado de utilización de la capacidad productiva del sistema económico. Por tanto, es la mayor remuneración a los factores productivos —en especial, los sueldos y salarios— el origen de la inflación.

3) **Inflación estructural.** La inflación se produce por los obstáculos y estrangulamientos que surgen en el proceso de crecimiento económico, como consecuencia de la existencia de estructuras económicas defectuosas o de los propios cambios estructurales.

4) **Interpretación monetarista de la inflación (6).** Es el excesivo crecimiento de la oferta monetaria el que provoca la inflación. Por tanto, el aumento en el nivel general de precios es exclusivamente un fenómeno monetario.

Estas cuatro teorías tienen una percepción diferente del proceso inflacionista y de las causas y factores que lo impulsan; no obstante, hemos de

(4) Para un análisis sencillo, pero muy didáctico de los distintos factores que pueden generar inflación, véase TEIGEIRO (1983), págs. 74-5.

(5) Para un análisis de las numerosas clasificaciones e intentos de explicación de las causas que inician los procesos inflacionistas, véase FERNÁNDEZ DÍAZ, PAREJO GAMIR y RODRÍGUEZ SAIZ (1989), págs. 344-5.

(6) La escuela monetarista no es un cuerpo monolítico de pensamiento económico, sino que dentro de ella pueden distinguirse diversas corrientes, aunque, indudablemente, existen caracteres comunes a todas sus ramas. Véase BURTON (1982), págs. 14-31, e IRAS-TORZA (1986), págs. 180-4, para un análisis de sus diferencias.

insistir en que a la hora de explicar la inflación no deberían ser consideradas como alternativas y mutuamente excluyentes. Así, en la mayoría de los casos los aumentos en el nivel general de precios de una economía son el resultado de la acción conjunta, simultánea e interrelacionada de esos distintos factores.

En realidad, el origen de la inflación puede producirse por la acción aislada de alguno de ellos. Sin embargo, una vez iniciado el proceso inflacionista, unos factores operan sobre los otros y se refuerzan mutuamente. Por ejemplo, ante un "shock" de oferta —una fuerte subida en el precio de las materias primas importadas— se producirá un aumento en el nivel general de precios; los trabajadores muy probablemente tratarán de mantener el poder adquisitivo de sus salarios, por lo que reclamarán una elevación mayor de sus remuneraciones, y los empresarios, si no desean ver reducido su margen de beneficio, trasladarán el aumento salarial a los precios de los productos que venden, acentuándose el proceso inflacionista. Por otro lado, el descenso en el nivel de producción originado por el "shock" de oferta puede llevar a las autoridades económicas a tratar de impulsar el crecimiento económico mediante una expansión de la demanda agregada, concretamente un incremento del gasto público, cuya financiación probablemente se realizará mediante apelación al banco central, con el consiguiente aumento en la oferta monetaria y, según el planteamiento monetarista, en la inflación. Simultáneamente con estos procesos surgirán una serie de deficiencias estructurales derivadas de la obsolescencia de unas estructuras productivas diseñadas para unos factores productivos con unos precios relativos diferentes, que a su vez pueden incrementar las tensiones inflacionistas.

En esta confluencia de factores que normalmente generan la inflación no hay que olvidar, por otro lado, que junto con los estrictamente económicos ya citados, existen factores sociopolíticos que pueden ayudar a interpretar el origen de los procesos inflacionistas. Tal como señaló F. Hirsch: "Para comprender y explicar la inflación es preciso que los factores técnicos, por un lado, y los sociales, políticos y económicos en un sentido amplio, por otro, sean considerados no como alternativos, sino como fuertemente interrelacionados..." (7).

(7) Véase HIRSCH (1978), pág. 263.

2. INCREMENTO SALARIAL E INFLACION

Sin olvidar los diversos factores económicos, e incluso sociopolíticos, que de forma conjunta e interrelacionada pueden estar en la base de un proceso inflacionista, vamos a centrar nuestra atención en el resto de este artículo en los costes, y más concretamente en los salarios, como factor explicativo de la inflación.

La inflación puede ser analizada desde la vertiente de la oferta o de la demanda. El hecho de que estudiemos la dinámica inflacionista únicamente desde el punto de vista de los costes supone un claro sesgo hacia el lado de la oferta y hacer abstracción de todos los factores que actúan desde el lado de la demanda (8). No obstante, puede resultar una forma útil de analizar el proceso de formación de precios y salarios, ayudando a entender cómo éstos contribuyen al inicio y mantenimiento de los procesos inflacionistas.

La relación existente entre el crecimiento de los salarios y la inflación ha sido centro de atención de economistas, políticos y agentes económicos en general.

No cabe duda que el crecimiento de los salarios y el de los precios están estrechamente interrelacionados, existiendo una relación bidireccional entre ambos. Por un lado, existe una relación precios-salarios: los incrementos de precios son uno de los principales factores determinantes del crecimiento salarial. Pero, por otro lado, existe una relación salarios-precios: es el aumento de los salarios una de las principales causas de la inflación.

La estrecha relación existente entre los salarios y la inflación tiene su origen en la doble naturaleza del salario: coste para el empresario e ingreso para el trabajador (9). Al empresario le interesa el salario como coste en que incurre por los servicios del factor productivo trabajo. En cambio, al trabajador le interesa el salario como ingreso que percibe por el alquiler de sus servicios.

2.1. La relación precios-salarios

La determinación de los salarios se produce de hecho, como es sabido, mediante un proceso de negociación entre los sindicatos y los empresarios,

(8) Véase BANCO DE ESPAÑA (1992), pág. 50.

(9) Respecto a la doble naturaleza del salario véase FINA (1983), pág. 424.

en el que aquéllos tratan de negociar incrementos en sus salarios monetarios que al menos supongan el mantenimiento del poder adquisitivo, lo que obliga a ajustar el aumento de los salarios nominales al crecimiento del coste de la vida. Oficialmente el coste de la vida viene medido por la tasa de inflación, y más concretamente por el crecimiento del índice de precios al consumo. Sin embargo, en ocasiones, los trabajadores están convencidos de que existen divergencias entre la evolución real del coste de vida y el índice oficial, por lo que reivindican aumentos salariales superiores al índice del coste de la vida con la finalidad no de aumentar, por esta vía, sus salarios reales, sino únicamente para mantener su poder adquisitivo (10).

Richard Lipsey (1960) demostró que el crecimiento de la organización de los trabajadores ha producido un reforzamiento en la relación precios-salarios. Según Lipsey, cuando se consolida en una economía el sindicalismo, los precios pasan a ser la variable más importante en el proceso de negociación salarial. Y esta consolidación del sindicalismo no supone necesariamente que el nivel de afiliación sindical de los trabajadores sea elevado. En primer lugar, porque en las empresas más grandes y que emplean a la mayor parte de la fuerza laboral hay alguna sindicación, de modo que cuando estas empresas fijan sus salarios, tienen que tener en cuenta lo que reciben sus trabajadores sindicados, y, en segundo lugar, porque en aquellas empresas en que no existe sindicación, normalmente quieren mantener a los sindicatos alejados de las plantillas, por lo que tienden a igualar o mejorar los términos de los convenios colectivos para que sus trabajadores no quieran sindicarse (11).

Por otro lado, hay que resaltar que la intensidad de la relación precios-salarios va a depender también de la importancia que adquiera el proceso inflacionista. Y así, en los períodos de rápida inflación esa relación se hace mucho más estrecha que en los períodos de inflación moderada (12).

Los salarios se negocian con frecuencia, por otra parte, para períodos prolongados de tiempo. Sin embargo, no se conoce con certeza cuál será la inflación durante el período de vigencia del convenio. Por ello, aunque se conozca el aumento que van a registrar los salarios nominales, se desconocerá cuál será el aumento exacto de los salarios reales pagados por la empresa y recibidos por los trabajadores. Para evitar una evolución no deseada de los salarios reales se suelen establecer cláusulas de revisión

(10) Véase FINA (1983), pág. 432.

(11) Véase DORNBUSCH y FISCHER (1988), pág. 553, y FREEMAN y MEDOFF (1984).

(12) Véase GOLDSTEIN (1972), y FINA (1983).

salarial automática en función del coste de la vida, a través de las cuales se ligan los incrementos de los salarios monetarios a las elevaciones del nivel de precios. Cuando existen este tipo de cláusulas se dice que los salarios están indiciados.

Un tema de máxima importancia es si las cláusulas de revisión salarial responden a la inflación pasada o a la inflación esperada. La utilización en el proceso de indicación salarial de la inflación pasada dificulta la reducción rápida de la inflación. Si el aumento salarial del presente año es establecido en función de la inflación del pasado año, y aceptamos que la evolución de los precios está basada en la de los salarios, la inflación de hoy será un reflejo de la de ayer, y la reducción de la inflación sólo podrá hacerse de forma gradual. Por el contrario, si las cláusulas de revisión se establecen según la inflación esperada, la instrumentación de una política económica fuertemente antiinflacionista y que goce de credibilidad frente a los agentes económicos puede conducir a un cambio en las expectativas y, consiguientemente, a una reducción más rápida de la inflación (13).

Los efectos de un sistema de indicación salarial son especialmente negativos cuando la economía se enfrenta a una perturbación real, como, por ejemplo, una subida en el precio de las materias primas importadas (14). En este caso, la indicación origina una espiral precios-salarios que acelera rápidamente la tasa de inflación. La explicación del proceso es la siguiente: ante un aumento en el precio de las materias primas importadas —en general, ante cualquier "shock" de oferta— se produce un aumento en el coste de la vida y, en un sistema en el que exista indicación, los salarios también aumentarán. A su vez, la subida salarial producirá un nuevo incremento en los precios, iniciándose nuevamente el proceso. Para ajustar la economía de un país ante un "shock" de oferta resulta conveniente que se produzca una caída en los salarios reales, caída que no se produce en un sistema de indicación salarial, ya que éste impide la caída del salario real, con lo que se acentúa el proceso inflacionista a la vez que se agravan los efectos negativos sobre la producción y el empleo (15).

(13) Respecto a la importancia que tiene la credibilidad de la política aplicada a la hora de lograr una reducción en la tasa de inflación, véase BAILY y FRIEDMAN (1991), DORN-BUSCH y FICHER (1988), así como los artículos recogidos en "Anti-inflation policies and the problem of credibility", *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, mayo de 1982.

(14) Para un excelente análisis de los efectos que tiene en el funcionamiento de una economía la plena indicación salarial véase MODIGLIANI y PADOA-SCHIOPPA (1978).

(15) Para un análisis de la importancia que tiene la evolución de los salarios reales ante un "shock" de oferta, véase VIGNALS (1980 y 1983) y ROJO (1981).

Otro elemento que puede incidir sobre el crecimiento salarial es la denominada espiral "impuestos-salarios", que puede surgir ante aumentos en la presión fiscal. El efecto de un incremento en la presión fiscal sobre el crecimiento de los salarios dependerá del papel que las detracciones impositivas del salario bruto tengan a la hora de llevar a cabo las negociaciones salariales. Si los trabajadores no tienen un comportamiento miope, de forma que negocien un crecimiento del salario neto de impuestos (16), un aumento de las detracciones que se realizan en el salario bruto del trabajador —cotizaciones a la Seguridad Social y retenciones a cuenta del IRPF— pueden agudizar las tensiones inflacionistas, ya que los trabajadores negocian incrementos en los salarios nominales en los que no sólo se tiene en cuenta la inflación, sino también el aumento de los impuestos directos desde el convenio anterior. Según algunos autores (17), el rápido crecimiento de los recortes que la imposición directa realiza de los salarios puede ser una causa importante del rápido crecimiento salarial.

Por último, para terminar este apartado, señalemos que en algunas ocasiones se produce la llamada espiral "salarios-salarios", originando una agudización del proceso inflacionista. Por ejemplo, supóngase que en una determinada empresa o sector (o región) especialmente dinámico los empresarios aceptan crecimientos salariales superiores a la media nacional; ante esto, los trabajadores del resto de empresas o sectores, que se encuentran en condiciones mucho peores, también demandarán aumentos salariales semejantes. De esta forma, el aumento salarial inicial que podría no ser inflacionista, ya que las condiciones particulares de la empresa, sector o región permitían que aquél fuera compensado por un aumento en su productividad, desencadena aumentos salariales en el resto de los sectores o zonas que muy probablemente sí acelerarán la inflación.

2.2 La relación salarios-precios

Ya se ha señalado que la relación entre salarios y precios se producía en ambas direcciones. En el apartado anterior se analizó cómo el aumento en el coste de la vida produce una aceleración en la tasa de aumento de los

(16) Los economistas englobados dentro de la denominada Nueva Escuela de Cambridge sostienen que los sindicatos intentan lograr un cierto nivel de salarios real neto de impuestos en su negociación con las empresas. Para un análisis de los planteamientos teóricos de esta escuela de pensamiento, véase FERNÁNDEZ DÍAZ, RODRÍGUEZ SAIZ, PAREJO GÁMIR, GALINDO MARTÍN y CALVO BERNARDINO (1991), págs. 485-91.

(17) Véase JACKSON, TURNER y WILKINSON (1972).



salarios. Pero este mayor crecimiento salarial puede provocar un nuevo aumento de la inflación. A continuación estudiaremos qué relación existe entre crecimiento salarial e inflación de precios y bajo qué circunstancias un aumento de los salarios origina una mayor tasa de inflación.

En la mayoría de los mercados, los precios se forman a través de un mecanismo de "mark-up", en el que las empresas fijan un margen de beneficios sobre sus costes medios de producción, los cuales vendrán determinados por los costes salariales, de las materias primas, financieros, impositivos, etc. (18). Dentro de los diferentes costes, los asociados con el factor trabajo son generalmente los de mayor importancia relativa.

Desde el punto de vista del empresario, la referencia de mayor interés a la hora de tomar sus decisiones sobre precios no es el salario neto, sino el coste laboral por trabajador. La diferencia entre el coste laboral por trabajador y el salario neto viene determinada, por una parte, por las cotizaciones a la Seguridad Social a cargo del empresario y, por otra parte, por las retenciones a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y cotizaciones a la Seguridad Social, a cargo del trabajador.

Ahora bien, no todo crecimiento en el coste laboral por trabajador conducirá a un aumento en los precios, ya que las empresas fijan el margen de beneficios sobre los costes unitarios, por lo que es preciso tener en cuenta el efecto corrector que sobre el coste laboral tienen las variaciones en la productividad del trabajo. Por tanto, a la hora de estudiar la relación salarios-precios, el coste laboral por trabajador debe ser sustituido por el coste laboral unitario, o coste laboral por unidad de producto, que se define como el cociente entre el coste laboral por trabajador o remuneración por empleado y la productividad media del trabajo.

Por tanto, las variaciones en el coste laboral unitario pueden surgir, por un lado, de variaciones en el coste laboral por trabajador, y, por otro lado, de variaciones en la productividad media observada del trabajo, definida como el cociente entre el PIB real y el total de trabajadores ocupados.

(18) En este mecanismo de formación de precios se está suponiendo que, lejos de existir mercados de competencia perfecta donde el empresario no puede incidir sobre el precio del producto, los mercados se caracterizan por su carácter oligopolístico. Este planteamiento es propio de los autores nekeynesianos y postkeynesianos, véase FERNÁNDEZ DÍAZ, PAREJO GAMI^R y RODRÍGUEZ SAIZ (1989), págs. 355-59. Este modelo de fijación de precios no está exento de críticas en la medida que hay productos cuyos precios vienen determinados más por la demanda que por la oferta, véase FINA (1983, pág. 435); sin embargo, resulta útil para estudiar la contribución del crecimiento salarial al agravamiento de las tensiones inflacionistas.

La productividad del trabajo describe la cantidad de producto obtenida por unidad de trabajo. Un aumento en la productividad significa que el trabajador obtiene más unidades de producto por hora de trabajo que antes, por lo que se reducirán los costes laborales unitarios. Ante aumentos en la productividad del trabajo, los empresarios podrán pagar más a sus trabajadores sin necesidad de trasladar el aumento de salarios a los precios. Es decir, el crecimiento en la productividad del trabajo permite la existencia de un "gap" o brecha entre la tasa de crecimiento de los salarios y la tasa de inflación.

Como se observa en la igualdad siguiente, el crecimiento de los costes laborales unitarios viene determinado por la diferencia entre la tasa de variación de la remuneración a los asalariados o coste laboral por trabajador y la tasa de variación de la productividad media del trabajo:

$$\begin{array}{l} \text{Tasa de variación de} \\ \text{los Costes Laborales} \\ \text{Unitarios (CLU)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tasa de variación del} \\ \text{Coste Laboral por} \\ \text{trabajador} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Tasa de variación} \\ \text{de la Productividad} \\ \text{del trabajo} \end{array}$$

Los aumentos en los costes laborales por trabajador producirán incrementos en los costes laborales unitarios, a no ser que sean compensados por aumentos en la productividad del trabajo. A su vez, cuando aumentan los costes laborales unitarios (salvo que ese aumento se vea compensado por reducciones en otros costes empresariales), las empresas tratarán de transmitir el incremento de los costes a los precios, pues de lo contrario verían reducirse su margen de beneficios. De esta forma la aceleración de los costes laborales unitarios producirá un aumento de la inflación.

Conviene aclarar, por tanto, que no todo aumento salarial produce inflación. Si los salarios crecen a la misma tasa que la productividad del trabajo, el coste laboral por unidad de producto permanecerá constante y, por tanto, no se tiene por qué producir una aceleración en el nivel general de precios. Por el contrario, si los incrementos salariales superan los aumentos de la productividad sí surgirán tensiones inflacionistas.

Hasta ahora hemos analizado en este apartado cómo el crecimiento de los costes laborales puede dar origen a una inflación de costes. Pero ésta también puede ser el resultado de una elevación de otros elementos como los beneficios, intereses, costes financieros y de materias primas, etc. Por ejemplo, si los empresarios aumentan el margen de beneficios que fijan en sus productos se producirá un aumento en el nivel general de precios, ante



lo cual posiblemente los trabajadores reaccionarán tratando de obtener una mayor participación en la renta mediante un aumento de sus remuneraciones.

3. PRECIOS Y SALARIOS EN ESPAÑA

Para analizar qué factores, desde el punto de vista de los costes, son los que generan inflación en la economía española, utilizaremos el indicador de costes elaborado por el Banco de España (19) para el período 1971-91, en el que se recoge precisamente la contribución de los distintos tipos de costes (los del trabajo, de los productos importados y los impuestos indirectos netos de subvenciones) y del excedente bruto de explotación al deflactor de la demanda final (20).

Sin entrar ahora en un análisis detallado, que creemos innecesario para nuestros propósitos actuales, de las cifras sobre la evolución de la ponderación de cada uno de estos factores que contribuyen al aumento del nivel general de precios, hay que resaltar que la correspondiente a los costes laborales unitarios es la de mayor importancia y, por tanto, que el comportamiento de éstos ha determinado en gran medida la evolución del deflactor de la demanda final en España en los últimos años (21).

En cuanto a la contribución de los distintos componentes de los costes y del excedente de explotación a las variaciones del deflactor de la demanda final, las cifras ofrecidas por el Banco de España nos muestran también (al igual que el gráfico 1) que en el período analizado, a excepción de dos años (1984 y 1989), es el comportamiento de los costes laborales de nuevo el principal responsable del aumento en los precios.

El crecimiento en estos costes fue especialmente importante tras la primera crisis del petróleo, momento en el que se inició una rápida aceleración, que culminó en 1977 (con un crecimiento de los costes laborales unitarios que superó el 24 por 100). A partir de entonces se inició un proceso de mayor moderación salarial, resultado en buena medida de los Pactos de la Moncloa, en los que se acordó que los incrementos salariales

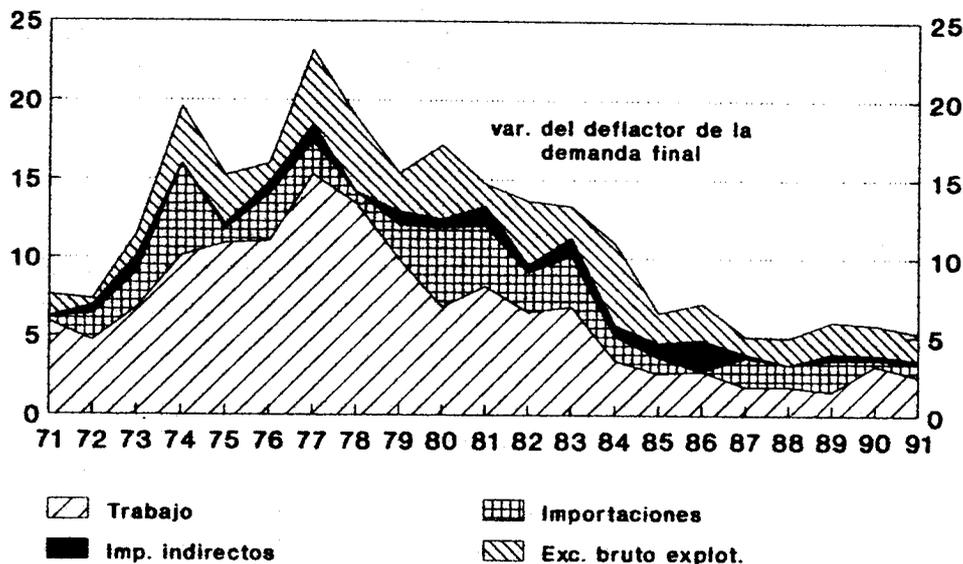
(19) Para un análisis de la metodología de este indicador véase BANCO DE ESPAÑA (1991), págs. 67-72.

(20) Recuérdese que, como se dijo en la nota (1), éste es uno de los índices que suelen usarse para medir la inflación.

(21) Vid las cifras recogidas por el Banco de España (1992), así como el gráfico 1.

GRÁFICO 1

Contribución de los costes a las variaciones del deflactor de la demanda final



FUENTE: Elaboración propia, con datos del Banco de España.

nominales se harían en base a la inflación futura anticipada y no, como hasta entonces, en base a la inflación pasada (22).

Sin embargo, hubo que esperar hasta 1984 para que se produjera una reducción importante de los costes laborales unitarios, siendo su principal factor explicativo la desaceleración de los salarios nominales, aunque también contribuyeron los aumentos registrados por la productividad del trabajo. Es precisamente la caída en el crecimiento de los costes laborales unitarios iniciada en 1984 la principal impulsora del proceso de desaceleración de los precios que se registra en el período.

Por el contrario, en los últimos años de la década de los ochenta se produjo un freno al proceso de desaceleración de los costes laborales unitarios, como consecuencia tanto del menor crecimiento de la productividad del trabajo como del mayor ritmo de aumento de los salarios nomina-

(22) Véase LÓPEZ (1992), pág. 364.

les (23). Y esta evolución resulta especialmente preocupante en los dos últimos años, ya que a pesar de que se ha registrado una rápida caída en la utilización de la capacidad productiva y una menor creación de empleo, el crecimiento de los costes laborales ha sido superior al de los años anteriores. Esto viene a demostrar que el crecimiento de los salarios está cada vez menos influido por la situación del mercado de trabajo y cada vez más por las expectativas de inflación y el grado de presión de los sindicatos (24).

En lo que se refiere a la evolución de los costes de importación, debemos señalar, de acuerdo siempre con los datos ofrecidos por nuestro banco central, que fueron el detonante del proceso inflacionista registrado en la segunda mitad de la década de los setenta y principios de los ochenta. Sin embargo, la principal explicación de la inflación hay que buscarla en factores internos.

Por su parte, los impuestos indirectos netos de subvenciones han tenido un pequeño impacto inflacionista directo, con la excepción de 1986, año de implantación del IVA. No obstante, el efecto global de los aumentos en los impuestos indirectos puede ser mayor al observado en principio, ya que, aunque el efecto sobre la inflación de un aumento en la imposición indirecta es temporal, existe la posibilidad de que dicha modificación impositiva origine una revisión al alza de las expectativas inflacionistas, y, si éstas son trasladadas a los salarios, pueden dar lugar a un mayor aumento de los costes laborales unitarios y, en última instancia, de la inflación (25).

Por último, señalemos también que la contribución del crecimiento del excedente bruto de explotación al deflactor de la demanda final no es despreciable, aunque no tiene la importancia de los costes laborales unitarios. Así, en el segundo quinquenio de la década de los ochenta el enorme dinamismo de la demanda interna hizo que se produjeran fuertes aumentos de los márgenes empresariales, lo cual contribuyó a acrecentar las tensiones inflacionistas y a poner en marcha los mecanismos de indiciación salarial.

(23) Esta aceleración en el crecimiento de los costes laborales unitarios no sólo se ha producido en España, sino en el resto de los países comunitarios, véase BANCO DE ESPAÑA (1992), págs. 55-6.

(24) Para un análisis de la relación existente entre el crecimiento salarial y las condiciones del mercado de trabajo en la economía española, véase DE LAMO, A. R., y DOLADO, J. J. (1991).

(25) Véase BANCO DE ESPAÑA (1992), pág. 56.

En definitiva, tanto los costes de importación como los impuestos indirectos netos de subvenciones y el excedente bruto de explotación explican parte de las variaciones en el deflactor de la demanda final. Sin embargo, son los costes laborales unitarios el principal factor explicativo de los aumentos en el nivel general de precios en España, ya sea por su efecto directo sobre la inflación, o bien por existencia de mecanismos de indicación salarial, que transmiten y amplifican las tensiones de otro origen.

BIBLIOGRAFIA

- American Economic Review (Papers and Proceedings)*, mayo, 1982.
- BAILY, M. N., y FRIEDMAN, P. (1991): "Macroeconomics, financial markets and the international sector", *Irwin*.
- BANCO DE ESPAÑA (1991): "Indicadores macroeconómicos de costes y precios", *Boletín Económico*, diciembre.
- (1992): "El proceso de convergencia de precios y costes en las principales economías europeas", *Boletín Económico*, mayo.
- BURTON, J. (1982): "The varieties of monetarism and their policy implications", *The Three Banks Review*, junio.
- DE LAMO, A. R., y DOLADO, J. J. (1991): "Inflación, paro y la restricción de oferta en la economía española", *Boletín Económico*, Banco de España, diciembre.
- DORNBUSCH, R., y FISCHER, S. (1988): "Macroeconomía", *McGraw-Hill*.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, A.; PAREJO GÁMIR, J. A., y RODRÍGUEZ SAIZ, L. (1989): "Curso de Política Económica", Editorial AC, Madrid.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, A.; RODRÍGUEZ SAIZ, L.; PAREJO GÁMIR, J. A.; GALINDO MARTÍN, M. A., y CALVO BERNARDINO, A. (1991): "Teoría y política monetaria", Editorial AC, Madrid.
- FINA, LL. (1983): "Inflación y mercado de trabajo", publicado en L. Toharia: "El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones", Alianza Universidad, Madrid.
- FREEMAN, R., y MEDOFF, J. (1984): "What do unions do?", *Basic Books*, Nueva York.
- FRISCH, H. (1978): "La teoría de la inflación 1963-1975. Una panorámica de segunda generación", *Información Comercial Española*, septiembre.
- GOLDSTEIN, M. (1972): "The Trade-off between inflation and unemployment: a survey of the econometric evidence for selected countries", *FMI Staff Papers*, vol. 19.
- GOWLAND, D. (1990): "Understanding macroeconomics", *Edward Elgar*.
- HIRSCH, F. (1978): "The ideological underlay of inflation", publicado en F. Hirsch y J. H. Golsdthorpe: "The Political Economy of Inflation", *Martin Robertson*, Londres.
- IRASTORZA, J. (1986): "Guía del monetarismo", *Papeles de Economía Española*, núm. 28.
- JACKSON, D.; TURNER, H. A., y WILKINSON, F. (1972): "Do trade unions cause inflation?", *Cambridge University Press*, Londres.
- LÓPEZ, E. (1992): "El crecimiento de precios y salarios en la economía española: 1964-1988", publicado en MOLINAS, C. et al. "La economía española: una perspectiva macroeconómica", *Antoni Bosch*, págs. 353-397.
- MODIGLIANI, F., y PADOA-SCHIOPPA, T. (1978): "La política económica en una economía con una 'indexación' de salarios del ciento por ciento o más", *Hacienda Pública Española*, núm. 52.
- ROJO, L. A. (1981): "Desempleo y factores reales", *Papeles de Economía Española*, número 8, págs. 124-136.
- TEIGEIRO, J. D. (1983): "La inflación, que es, qué la causa, cómo se mide", en *Enciclopedia Práctica de Economía*, Ediciones Orbis, Barcelona.
- VIRALS, J. (1980): "Los efectos macroeconómicos de los 'shocks' de oferta", *Papeles de Economía Española*, núm. 5, págs. 54-63.
- (1983): "El mercado de trabajo y sus implicaciones para las políticas macroeconómicas de ajuste: el caso de España", *Papeles de Economía Española*, núm. 15, págs. 258-275.