

La inflación y la participación de sueldos y salarios en el PIB en México, el papel de la política monetaria, el desempleo y la productividad del trabajo

Plinio Hernández Barriga*

Enrique Armas Arévalos*

Antonio Favila Tello*

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo identificar el papel que la política monetaria, las condiciones del mercado laboral y la productividad del trabajo, tienen sobre la relación entre el crecimiento de la participación de los sueldos y salarios en el PIB y la tasa de inflación en México, en el periodo de 1970 a 2013. Para ello se propone un modelo econométrico de series de tiempo a partir del cual se identifica que la inflación tiene efectos negativos sobre la distribución del ingreso cuando: a) aumenta el margen financiero; b) se incrementa la brecha del tipo de cambio nominal respecto del tipo de cambio de equilibrio por poder de paridad de compra; c) se eleva el desempleo; y d) crece la productividad.

Palabras clave: Inflación, distribución del ingreso, política monetaria, productividad, desempleo.

Abstract

This work objective is to identify the monetary policy, labor market conditions and labor productivity role, over the ratio conformed by salary and wages participation on GDP and inflation rate in Mexico, from 1970 to 2013. To that aim, a time series econometric model is proposed from which we identify that inflation imposes negative effects over income distribution when: a) financial markup rises, b) the gap between the nominal exchange rate and the purchasing power parity equilibrium exchange rate increases, c) unemployment rises, and d) productivity grows up.

Keywords: Inflation, income distribution, monetary policy, productivity, unemployment

JEL: C20, E25, E52

* Profesores Investigadores de la Universidad Michoacana (plinio@umich.mx)

Introducción

El fenómeno inflacionario no es neutral toda vez que, no sólo eleva los precios nominales de la economía, sino que afecta la estructura de los precios relativos causando desequilibrios y ajustes en los diferentes mercados. En lo particular, la inflación conlleva efectos distributivos en virtud de que reduce los sueldos y salarios en términos reales, mientras que incrementa las utilidades en los mismos términos. Así, la inflación debe contemplarse como un fenómeno de carácter distributivo, no neutral.

No obstante, el efecto que la inflación tenga sobre la distribución del ingreso puede verse afectado, fundamentalmente, por la capacidad negociadora de la clase trabajadora para exigir incrementos salariales compensatorios, siendo posible superar, igualar o quedarse a la zaga del aumento de los precios, pudiendo propiciar la aparición de espirales inflacionarias. De esta forma, el cambio en el nivel absoluto de los precios no necesariamente tiene como resultado la concentración del ingreso a favor de la clase capitalista, pudiendo haber casos en los que elevadas tasas de inflación tengan poca incidencia en la distribución factorial del ingreso, o bien, que bajas tasas de inflación estén asociadas con procesos de elevada concentración del mismo.

En virtud de lo anterior, el presente trabajo busca identificar el papel que ejercen la capacidad de negociación de los trabajadores, la productividad y la política monetaria sobre el impacto que la inflación tenga sobre la distribución del ingreso. Para ello se toma como unidad de análisis el caso de la economía mexicana entre los años 1980 a 2013.

El trabajo se compone de cuatro apartados. En el primero y segundo, se exponen elementos teóricos, heterodoxos, sobre la inflación y a distribución del ingreso, así como aquellos relativos a la política monetaria, que se supone, es la encargada de controlar el aumento de los precios. En el tercero, se presenta un modelo econométrico que evidencia estadísticamente las relaciones funcionales definidas en los dos primeros capítulos. Finalmente, se exponen las conclusiones generales de la investigación.

La inflación y la distribución del ingreso

El fenómeno inflacionario, no neutral, ha sido reconocido por las corrientes heterodoxas del pensamiento económico, que lo han identificado como determinado por pugna distributiva. La política de utilidades de las empresas, a partir del establecimiento exógeno de los precios, tiene la capacidad de concentrar el ingreso a su favor, a expensas de los trabajadores.

De acuerdo con Kalecki (1954), el nivel de los precios se define por la estructura de costos de las empresas y el margen de utilidades máximo que pueden obtener, dado el grado de monopolio. Este último se determina en el proceso de concentración industrial que permite la aparición y expansión

de grandes empresas con capacidad de colusión, tácita o explícita, con otras firmas para mantener los precios por arriba de sus costos de producción. Sin embargo, el poder de los sindicatos puede acotar el grado de monopolio de las empresas, en el sentido de que cuando existen agrupaciones obreras poderosas los márgenes de utilidad tienden a ser menores, toda vez que los salarios podrán expandirse hasta que la industria exhiba niveles de ganancias razonables.

El modelo kaleckiano reconoce el carácter distributivo del proceso inflacionario, sin embargo, bajo el supuesto de sindicatos poderosos, el grado de monopolio y los precios quedan determinados por los primeros, atenuando la capacidad de la clase capitalista para el establecimiento exógeno de los precios.

Para Kaldor (1956) la teoría kaleckiana deja indefinida la forma en cómo los precios y las utilidades se determinan. En su lugar (Kaldor, 1957), propone un modelo de corte keynesiano en donde, dadas las propensiones al ahorro de los capitalistas y trabajadores, la determinación de las utilidades en el ingreso nacional depende de la inversión y sus efectos sobre la demanda. Cuando las utilidades son insuficientes para financiar los planes de inversión, la presión de éstos últimos sobre la demanda inducirá un aumento en los precios, cuyos efectos distributivos elevarán las utilidades a expensas de la participación de los salarios en el ingreso, permitiendo así el financiamiento de la inversión planeada.

Kaldor (1956, 1957) supone que en un estado de desarrollo capitalista avanzado los salarios serán mayores al nivel mínimo de subsistencia y las utilidades superarán el mínimo requerido para satisfacer a los empresarios. En esa situación, la participación de los salarios en el ingreso devendrá endógena al establecimiento exógeno de las utilidades, determinadas según las propensiones a invertir y ahorrar, así como del gasto en inversión.

Eichner (1976), se aparta del modelo keynesiano de Kaldor en donde los precios se determinan vía el mecanismo de la demanda, y a partir del concepto de la mega corporación, caracterizada por enfrentar una demanda inelástica y costos medios constantes, sostiene que las empresas tienen la capacidad de establecer los precios de forma que les permitan el aseguramiento de utilidades suficientes de origen interno para financiar los gastos futuros de inversión.

Los autores postkeynesianos, anteriormente expuestos, reconocen la capacidad de las empresas para establecer exógenamente el nivel de los precios y por lo tanto afectar por esa vía la distribución del ingreso. De manera paralela, en la teoría de distribución del ingreso de Sraffa (1960) el excedente no puede asignarse ni antes ni después de la determinación de los precios, la distribución del excedente debe establecerse a través del mismo mecanismo y al mismo tiempo que se determinan los precios de las mercancías.

Para Nuti (1971), si los precios y utilidades se determinan exógenamente, y el estado de desarrollo capitalista ha superado la fase en que los salarios se establecen según el nivel mínimo de subsistencia, entonces la determinación de los salarios no se hace de manera exógena ni como producto de la negociación

de las organizaciones obreras, que solamente establecen los salarios nominales, sino se determinan endógenamente según el comportamiento del nivel de los precios, determinado por la clase capitalista.

En el mismo tenor, para Dobb (1973), los salarios deben entenderse como un residuo del ingreso una vez determinadas las utilidades, particularmente en la etapa del capitalismo monopolístico, donde las empresas pueden establecer los márgenes mínimos de ganancias. Los salarios se transforman en una variable residual, antes que las utilidades, al contrario de lo que llegó a suceder en las primeras etapas del capitalismo.

A la par del pensamiento económico de los países desarrollados, dentro del pensamiento económico latinoamericano, para Noyola (1956) la inflación, debe entenderse como una manifestación particular del fenómeno más general de la lucha de clases. En ese sentido, la inflación no debe evaluarse según el nivel absoluto alcanzado por los precios sino en sus efectos sobre la distribución del ingreso.

Para la escuela estructuralista (Noyola, 1956; Sunkel, 1967), los procesos inflacionarios tienen su primer impulso en rigideces estructurales de las economías latinoamericanas que se manifiestan en un crecimiento asincrónico, particularmente del sector primario y el comercio exterior deficitario y las devaluaciones recurrentes que induce.

Una vez que las presiones inflacionarias básicas actúan, afectando la estructura de costos de la economía, el aumento de los precios induce cambios en la distribución del ingreso, lo que asienta las bases para la aparición de los mecanismos de propagación, alimentados por la presión de los grupos sociales para mantener o aumentar su participación en el ingreso; los trabajadores vía la renegociación contractual y las empresas vía el ajuste al alza de sus precios.

Si el poder de un grupo es superior al del otro la inflación será de dimensiones reducidas, no obstante, la distribución del ingreso se hará más inequitativa. Para los estructuralistas el poder de mercado de las empresas en mercados oligopólicos y monopolísticos es mayor que el poder de los sindicatos. Por lo tanto, las empresas tienen el poder de fijar los precios, para ajustar sus niveles de utilidades, y una vez determinados estos, los salarios reales y su participación en el ingreso quedan establecidos.

En resumen, el pensamiento económico heterodoxo, tanto de los países desarrollados como de los latinoamericanos, ha identificado claramente que el fenómeno inflacionario no es neutral, sino que conlleva un efecto distributivo, que es al mismo tiempo su causa. Si la inflación no debe evaluarse según el aumento absoluto de los precios sino por sus efectos en la distribución del ingreso, se reconoce que el impacto de la inflación sobre la distribución del ingreso no puede tomarse como dado. Este impacto depende de otras variables, dentro de las cuales se identifica, en primer lugar, a la capacidad negociadora de los trabajadores para defender su salario en términos reales.

La inflación y la política monetaria

La inflación ha sido tradicionalmente asociada con la política monetaria, la cual ha transitado de la teoría cuantitativa clásica, que identificaba a los agregados monetarios como la variable objetivo, hasta las metas de inflación que hoy en día predominan en el mundo, y que reconocen a la tasa de interés como su variable intermedia.

Desde la perspectiva clásica, que identificaba a la inflación como un fenómeno monetario, la política para el control de los precios debía seguir una regla simple de crecimiento paulatino de los agregados monetarios, de ser posible paralelo al crecimiento del producto interno bruto, lo que aseguraría una inflación moderada, o completamente controlada. Sin embargo, los supuestos del modelo monetarista son que la oferta monetaria es controlable por los bancos centrales, la demanda de dinero es estable, o en el mejor de los casos predecible, y que la economía se encuentra cerrada y en pleno empleo.

En la experiencia latinoamericana, el modelo monetarista fue incapás de explicar, predecir y controlar los procesos de inflacionarios de las economías posteriores a las crisis cambiarias que se sucedieron en la década de 1980. Por tanto, la regla monetarista fue remplazada por la aplicación de políticas de choque “heterodoxo”, que reconocían la invalidez del modelo monetario al admitir la endogeneidad del dinero, la inestabilidad de la demanda de dinero e incorporaban esquemas de economía abierta, en donde el tipo de cambio nominal jugaba un papel determinante en la inflación (Bresser & Yoshiaki, 1987). Ello condujo a la aplicación de reglas monetarias basadas en anclajes sobre el tipo de cambio nominal que, en conjunto con las políticas de apertura comercial y de las cuentas de capital, sentaron las bases para una nueva oleada de procesos inflacionarios, posteriores a las crisis cambiarias y financieras en la última década del siglo pasado.

Ante la insostenibilidad de los anclajes nominales sobre el tipo de cambio, en la década de 1990 la política monetaria pasó a la aplicación de metas de inflación, conducidas a partir del manejo de las tasas de interés de corto plazo. Hoy en día, las metas de inflación representan una de las últimas propuestas de política monetaria, cuya característica es el anuncio público de las autoridades monetarias de un objetivo puntual y numérico de la inflación -con intervalos- generalmente a un año, acompañado de las estrategias que el banco central seguirá para su consecución, todo ello enmarcado en un (supuesto) ambiente de credibilidad en las instituciones, su rendición de cuentas y la confianza del público (Mishkin & Savastano, 2000; Mishkin, 2004).

Las metas de inflación se sustentan en tres elementos teóricos: a) en concordancia con la ortodoxia monetarista, dan una elevada importancia a la formación de expectativas como determinantes de la inflación, por lo cual abogan a favor de un marco institucional que, supuestamente, ha de promover la credibilidad y confianza del público sobre la conducción de la po-

lítica monetaria; b) reconocen, implícitamente, la endogeneidad de la oferta monetaria, definiendo a la inflación ya no como un fenómeno monetario sino determinado, y controlable, por la demanda agregada, razón por la cual identifican a la tasa de interés como el instrumento de la política monetaria; y c) dejan de lado el esquema de economía cerrada, incorporando los efectos de variables externas, particularmente del tipo de cambio nominal, reconociendo la existencia de un traspaso significativo de este a la inflación, aunque suponen que debe ser incompleto y endógeno al éxito de la propia aplicación de la política monetaria.

La tasa de interés, como el instrumento de la política monetaria de las metas de inflación, se define siguiendo la denominada regla de Taylor (1993). Según esta regla la tasa de interés de los fondos federales debe responder a la brecha entre la inflación observada y la inflación objetivo, así como a la diferencia entre el nivel de ingreso observado y el ingreso potencial.

La regla de Taylor indica que cuando la inflación observada esté por encima de la meta planteada el banco central debe subir la tasa de interés, con ello se espera reducir la demanda agregada y subsecuentemente la presión sobre los precios, lográndose así el objetivo inflacionario. Si la inflación observada se encuentra por debajo de la meta, el banco central puede evaluar la posibilidad de reducir la tasa de interés permitiendo una mayor inflación, siempre que no sobrepase los objetivos planteados.

La regla de Taylor supone la validez del dilema entre el control de la inflación y la expansión de la producción, conocida como la curva de Phillips (1958). No obstante, para los teóricos y defensores de las metas de inflación dicho dilema queda superado, pues suponen la endogeneidad del producto a la aplicación exitosa de la política monetaria, toda vez que -argumentan-, una inflación baja promueve el crecimiento económico antes que inhibir la formación de empleos, por lo tanto, estabilizar la inflación significa, además, estabilizar el producto (Bernanke y Mishkin, 1997; Svensson, 1997).

Si bien la regla de Taylor supone una economía cerrada, los modelos de metas de inflación incorporan esquemas de economía abierta, en donde reconocen que el tipo de cambio nominal juega un papel determinante en el control de los precios. El tipo de cambio nominal ejerce una influencia positiva sobre la inflación por tres canales: 1) el canal directo, que incide sobre los precios de los productos importados que conforman la canasta de consumo del país en cuestión; 2) el canal indirecto, que genera presiones sobre los precios por los efectos del tipo de cambio nominal sobre la demanda de bienes locales; 3) el canal por costos, que impacta vía el precio de los insumos importados que requieren los procesos productivos, pero de manera fundamental, por la formación de expectativas -y la posible indexación de salarios- que es la presión inflacionaria más dinámica.

En cuanto al papel del tipo de cambio nominal en la conducción de la política monetaria, los modelos de metas de inflación pueden clasificarse en

dos grupos: Los primeros (Ball, 1999 y 2000, Svensson 1997 y 2000) plantean funciones de reacción de la tasa de interés, como único instrumento, a los distintos choques, tanto internos como externos, es decir, suponen que la tasa de interés puede controlar tanto la demanda como los tipos de cambio nominales, bajo el supuesto de paridad de tasas de interés. Los segundos (Bernanke et al. 1999, Bernanke y Mishkin 1997 y Mishkin, 2001) proponen el seguimiento de reglas más discrecionales, reconociendo la existencia de los índices de condiciones monetarias, que suponen el manejo tanto de las tasas de interés como de los tipos de cambio nominales para la conducción de la política monetaria.

No obstante, en caso de haber intervenciones directas en el mercado de cambios no deben hacerse con la finalidad de mantener un tipo de cambio nominal fijo *de facto*, sino que deben realizarse cuando su inestabilidad ponga en entredicho el alcance de las metas de inflación. Además, las intervenciones deben ser transparentes y comunicadas extensivamente al público, aclarando que su intervención es con la finalidad de suavizar las fluctuaciones “excesivas” del tipo de cambio nominal (Mishkin y Savastano, 2000, Schmidt-Hebbel y Werner, 2002).

Así mismo, las intervenciones en el mercado de cambios deben ser secundadas por su esterilización, cancelando las variaciones en la oferta monetaria doméstica, causadas por las intervenciones iniciales, manteniendo las tasas de interés constantes. Lo anterior asegura la independencia y complementariedad de las intervenciones como instrumento de política monetaria, lo que otorga a las autoridades un segundo instrumento con el cual pueden alcanzar objetivos internos y externos simultáneamente (Dominguez y Frankel, 1993).

Si bien los autores citados hacen énfasis en la necesidad de transparencia de las intervenciones en el mercado de cambios, como parte de la estrategia de credibilidad del banco central, es importante reconocer que, en la práctica cotidiana, la confidencialidad de las autoridades monetarias con respecto a sus intervenciones en el mercado de cambios es más una regla que una excepción.

Para Hüfner (2004) la confidencialidad con que los bancos centrales actúan respecto a sus intervenciones en el mercado de cambios se explica en función de que los tipos de cambio nominales en el corto plazo se determinan por la interacción de los negociadores de activos financieros, y el análisis técnico con base en el cual toman sus decisiones de compra y venta, antes que por los factores fundamentales. Si se reconoce que el tipo de cambio nominal, de corto plazo, se determina por la percepción de tendencias, a distintos plazos, de los agentes del mercado, los bancos centrales pueden tomar ventaja interviniendo secretamente con la finalidad de romper las tendencias observadas, controlando así los movimientos ascendentes o descendentes del mercado.

En resumen, la teoría dominante, que es la que define hoy en día la política monetaria de los bancos centrales, ha ido ajustando su concepción de la inflación, de un fenómeno estrictamente monetario, a uno determinado

por la demanda y los costos. En el segundo caso, las presiones de demanda pueden controlarse vía la tasa de interés, mientras que las presiones de costos pueden canalizarse mediante el control de las expectativas y los ajustes en los tipos de cambio nominales. La efectividad de la política de metas de inflación recae precisamente en su capacidad de alcanzar el objetivo de precios, aún cuando ello pueda significar la restricción del crecimiento económico en el corto plazo.

Si la política monetaria, basada en metas de inflación, logra reducir las presiones sobre los precios vía la contracción de la demanda, es posible la coexistencia de una baja inflación con reducido crecimiento económico. El freno impuesto a la economía puede endurecer las condiciones del mercado de trabajo, al incrementar el desempleo y alentar la informalidad laboral, lo que tiene como resultado una reducción en la capacidad negociadora de los trabajadores, propiciando la contracción de sus percepciones económicas, lo que redundará en un proceso de concentración del ingreso proclive a la clase capitalista.

Inflación y distribución del ingreso en México, un modelo econométrico

De la revisión del marco teórico es factible reconocer que la relación que guarda la inflación con la distribución del ingreso, si bien se espera que sea negativa, no necesariamente significa que menor inflación se traduzca en una mejor distribución del ingreso, pues otras variables pueden intervenir en el fenómeno, particularmente aquellas relacionadas con la política económica y del mercado laboral.

En virtud de lo anterior, el presente trabajo propone la especificación de un modelo en donde la variable dependiente viene dada por el cociente entre la tasa de crecimiento de la participación de los sueldos y salarios en el producto interno bruto del país y la tasa de crecimiento de la inflación. Este cociente se encontrará determinado por el margen financiero del sector bancario, como proxy de la tasa de interés real de la economía; la brecha del tipo de cambio nominal respecto del tipo de cambio de equilibrio, de acuerdo con la teoría del poder de paridad adquisitiva, como proxy de la intervención de las autoridades monetarias en la determinación del tipo de cambio nominal; la tasa de desempleo, como proxy de las condiciones del mercado laboral; la implementación de la política de metas de inflación; y la productividad laboral.

Así, el modelo propuesto se especifica de la siguiente forma:

$$\frac{\Delta \log w/y}{\Delta \log p} = \beta_0 + \beta_1(\Delta \log e - \Delta \log e_{ppp}) + \beta_2(i_{ac} / i_{pas} - 1) + \beta_3(y/po) + \beta_4(u) + \beta_5(d_{2001}) + \varepsilon \quad (1)$$

$$u_t \sim N(\sigma, 0)$$

Donde:

\log = el logaritmo natural,

w/y = la participación de sueldos y salarios, como proporción del PIB,

p = índice de precios al consumidor,

e = tipo de cambio nominal,

e_{ppp} = tipo de cambio nominal de paridad de poder adquisitivo,

i_{ac} = tasa de interés activa,

i_{pas} = tasa de interés pasiva,

y/po = PIB entre la población ocupada,

u = tasa de desempleo,

d_{2001} = variable binaria que indica la implementación de la política de metas de inflación,

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ = parámetros a calcular,

ε_t = componente aleatorio.

Todo análisis econométrico que trabaje con series de tiempo debe iniciar con el análisis de integración de las series estadísticas con las cuales se está trabajando. Para determinar el grado de integración se empleó la prueba de raíz unitaria aumentada (ADF) de Dickey y Fuller (1979).

De la tabla 1 puede establecerse, con un nivel de confianza de 95 y 99%, que: a) el cociente entre la tasa de crecimiento de la participación de los sueldos y salarios en el producto interno bruto del país y la tasa de crecimiento de la inflación, así como la brecha del tipo de cambio nominal respecto del tipo de cambio de equilibrio, de acuerdo con la teoría del poder de paridad adquisitiva, tienen un orden de integración cero. Por otra parte, el margen financiero del sector bancario; la tasa de desempleo; y la productividad laboral, tienen un grado de integración uno.

Variable	Prob. Series en Nivel	Prob. Primera Diferencia
$\Delta \log w/y / \Delta \log p$	0.0061	
$\Delta \log e - \Delta \log e_{ppp}$	0.0000	
$i_{ac} / i_{pas} - 1$	0.4174	0.0000
y/po	0.3956	0.0000
u	0.2621	0.0004

Fuente: Elaboración propia con base en: CEPAL, Estadísticas; e INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales. Empleando el Software Eviews 9.5.

En virtud de los resultados de las pruebas de raíz unitarias, y el grado de integración de las series, se pasó al cálculo del modelo, cuyos resultados se muestran en la tabla 2.

TABLA 2
Análisis econométrico
Variable dependiente, $\Delta \log w/y / \Delta \log p$

Variable	Coefficiente
c	1.1210***
$\Delta \log e - \Delta \log e_{ppp}$	-0.9725***
$\Delta \log (i_{ac} / i_{pas} - 1)$	-0.2179**
d_{2001}	-0.2447**
$\Delta \log (u_t)$	-0.9052***
$\Delta \log (y/po)$	-6.7745***
R ² Ajustada	0.5330
Pruebas sobre los supuestos	
Estadístico	Prob.
Jarque-Bera	0.5319
Breusch-Godfrey	0.6390
White	0.4902

*** Significativo al 99% de confianza

** Significativo al 95% de confianza

Fuente: Elaboración propia con base en: CEPAL, Estadísticas; e INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales. Empleando el Software Eviews 9.5.

La validez estadística de las pruebas de hipótesis sobre los coeficientes se corrobora mediante las pruebas de diagnóstico, que indican que los residuales del modelo se distribuyen normalmente, son homocedásticos y no se encuentran auto correlacionados.

Los resultados del modelo econométrico indican lo siguiente:

- a. El cociente entre la tasa de crecimiento de la participación de sueldos y salarios en el PIB y la tasa de inflación tiene un valor esperado superior a la unidad (1.1210), lo que significa que, si el resto de las variables involucradas en el modelo fueran iguales a cero, lo cual solamente debe tomarse como una posibilidad teórica, los procesos inflacionarios generarían una mejora en la distribución del ingreso, puesto que el incremento de los salarios sería superior al de los precios.
- b. La brecha entre el tipo de cambio nominal y el tipo de cambio de equilibrio, según la teoría de poder de paridad adquisitivo, ejerce una influencia negativa en la relación entre la distribución del ingreso y la inflación. En otras palabras, cuando el tipo de cambio nominal se emplea como un ancla contra la inflación, manteniéndolo por debajo de su nivel de equilibrio, facilita la recuperación de los salarios en relación con la inflación, sin embargo, los procesos devaluatorios, más allá del nivel de equilibrio, ejercen una presión a la baja en la participación de los salarios en cuando se presentan presiones inflacionarias.

- c. El margen financiero, como una aproximación de la tasa de interés real, que se encuentra íntimamente ligada a los ajustes de la tasa de interés de la política monetaria, pero modificada por el grado de concentración del sector financiero, tiene un efecto negativo sobre la relación entre la distribución del ingreso y la inflación. Así, conforme la tasa de interés objetivo del banco central aumente, y ello se vea reflejado en el margen financiero del sector bancario, el efecto negativo de la inflación sobre la distribución del ingreso tenderá a elevarse.
- d. El coeficiente de la variable binaria, que simboliza la aplicación de la política de metas de inflación, oficialmente anunciada a partir del año 2001, indica que el cambio estructural que representa ha significado un efecto negativo sobre la distribución del ingreso en relación con la inflación.
- e. La tasa de desempleo, que resume las condiciones del mercado laboral, nos indica que conforme aumenta, como ha venido sucediendo desde la aplicación de las políticas de metas de inflación, genera un efecto negativo en la distribución del ingreso con relación a la inflación, pues limita la capacidad negociadora de los trabajadores para defender su participación en la riqueza nacional.
- f. La productividad no muestra una relación favorable, lo que nos indica que es precisamente a partir del proceso inflacionario y el endurecimiento de las condiciones del mercado de trabajo como los resultados de la productividad son absorbidos por la clase capitalista, convirtiéndose en un factor negativo sobre en la distribución del ingreso.

Conclusiones

El nivel absoluto de la inflación no ha sido determinante en los efectos de concentración del ingreso en México durante el periodo de estudio. Es decir, altas (bajas) tasas de inflación no necesariamente se asocian con la pérdida (ganancia) de participación de los sueldos y salarios en la economía.

De hecho, si bien en los últimos años se ha observado una reducción de los niveles de inflación en el país, esta se asocia con fuertes pérdidas en la participación de los sueldos y salarios en el ingreso nacional.

Los procesos de concentración del ingreso asociados a la inflación se encuentran fuertemente ligados a la política monetaria, vía el manejo de las tasas de interés e intervenciones en el mercado de cambios, y su impacto sobre el nivel global de la actividad económica, que tiene como resultado el endurecimiento del mercado laboral, lo que favorece la pérdida de participación de los sueldos y salarios en el PIB.

En un ambiente de inflación, incluso moderada, con bajo crecimiento de la economía, los incrementos en la productividad del trabajo no se ven reflejados en mayores sueldos y salarios, puesto que la incapacidad de la clase trabajadora para negociar incrementos salariales propicia que las ganancias de la productividad sean apropiadas por la clase capitalista.

Referencias

- Ball, L., (1999): "Policy rules for open economies", en Taylor John B. (Coordinador) *Monetary policy rules*, University of Chicago Press.
- Ball, L., (2000): "Policy rules and external shocks", *NBER Working Paper* No. 7910.
- Bernanke B. y Mishkin, F., (1997): "Inflation targeting: a new framework for monetary policy?" *NBER Working Paper*, No. 5893.
- Bernanke, B., Laubach, T., Mishkin, F., Posen, A., (1999): *Inflation targeting: lessons from the international experience*, Princeton.
- Bresser, L. y Yoshiaki, N., (1987): *The theory of inertial inflation, the foundation of economic reform in Brazil & Argentina*, Lynne Rienner Publishers.
- Dickey, D.A. y Fuller, W.A. (1981). "Likelihood ratio statistics for Autoregressive time series with a unit root", *Econometrica*, Vol. 49 (4), pp. 1057-1072.
- Dobb, M., (1973): *Theories of Value and Distribution Since Adam Smith* [Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith, Siglo XXI, México, 1991].
- Dominguez, K. M. y J. Frankel (1993): "Does foreign intervention work?" *Institute of International Economics*, Washington D.C.
- Eichner, A., (1976): *The megacorp and oligopoly*, Cambridge University Press.
- Hüfner F., (2004): *Foreign exchange intervention as a monetary policy instrument, evidence for inflation targeting countries*, ZEW economic studies.
- Kaldor, N., (1956): "Alternative theories of distribution", *The Review of Economic Studies*, Vol. 23, No. 2.
- Kaldor, N., (1957): "A model of economic growth" *The Economic Journal*, Vol. 67, No. 268.
- Kalecki, M., (1954): *Theory of economic dynamics* [Teoría de la dinámica económica, Fondo de Cultura Económica, México, 1985].
- Mishkin F., (2004): "Can inflation targeting work in emerging market countries?" *NBER Working Paper*. No. 10646, July.
- Mishkin, F. y Savastano M., (2000): "Monetary policy strategies for Latin America" *NBER Working Paper*. N0 761.
- Noyola, J., (1956): "El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos" En: Noyola, J., *Desequilibrio Externo e Inflación, Materiales de Investigación Económica* (1987), Facultad de Economía, UNAM.
- Nuti, D., (1971): "Vulgar economy in the theory of income distribution", *Science and Society*, Spring.
- Phillips, A. W., (1958): "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861-1957". *Economica*, 25.

- Schmidt-Hebbel K. y A. Werner, (2002): "Inflation targeting in Brazil, Chile, and Mexico: performance, credibility, and the exchange rate" *Banco Central de Chile, Documentos de Trabajo*, No 171.
- Schwarz, Gideon E. (1978). "Estimating the dimension of a model", *Annals of Statistics* 6 (2), pp. 461–464.
- Sraffa, P., (1960): *Production of commodities by means of commodities* [Producción de mercancías por medio de mercancías, Oikos Tau, Barcelona, 1983].
- Sunkel, O., (1967): "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo" En: Sunkel O. (1967): *Inflación y estructura económica*, Paidós, Buenos Aires.
- Svensson, L., (1997): "Inflation targeting in an open economy: strict or flexible inflation targeting", *Reserve Bank of New Zealand Discussion Paper* G97/8, November.
- Svensson, L., (2000): "Open economy inflation targeting", *Journal of International Economics*, No 50.
- Taylor, J., (1993): "Discretion versus Policy Rules in Practice", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 39, North Holland.