

Albert Recio Andreu

A vueltas con la inflación

Cuaderno pandémico: 6

I

La inflación del 6,5% a final de año enturbia el cuadro de buenas notas de la política económica del Gobierno. Genera numerosas dudas sobre el futuro. Y plantea nuevas incógnitas, demostrando que el ambiente económico casi siempre está marcado por la incertidumbre.

La primera, y no menor, es si se trata de una subida de precios de una sola vez o es, por el contrario, el inicio de una espiral inflacionista, de sucesivos incrementos que se enlazan a lo largo del tiempo. Lo primero sería una jugada menor, en la que alguien se habría enriquecido a costa del resto. Lo segundo implicaría una dinámica que puede tener efectos sociales complicados e impulsar una nueva orientación en las políticas económicas.

II

Cuando aumenta el precio de un producto quienes los venden obtienen un mayor porcentaje de renta respecto al resto. La economía convencional ha dedicado mucho tiempo a analizar la respuesta de los mercados a las alzas de precios. Los estudiantes de microeconomía dedican muchos esfuerzos a analizar el concepto de elasticidad. Cuando una empresa o un grupo de empresas tiene éxito al aumentar sus precios es porque en el mercado en el que opera no se produce una reacción de salida, buscando productos sustitutivos, otros proveedores o, simplemente reduciendo el consumo de este producto. El que la mayoría de los mercados sean oligopólicos, el que muchos productos tengan difíciles sustitutivos, el que predominen los efectos renta sobre los efectos precio, el papel de los hábitos o la ausencia de competidores es algo habitual que explica que algunas empresas tengan éxito al aumentar sus precios.

Lo que ocurre después es otra cosa. Si la subida de precios de un producto no tiene más respuesta, simplemente se habrá producido una transferencia de renta en favor del que ha provocado el aumento. Lo que ocurre es que muchas veces la respuesta del resto de agentes es trasladar estos aumentos al resto de productos, lo que puede acabar generando una guerra sin fin de aumentos de precios que es lo que se considera una espiral inflacionista. No todo el mundo tiene la misma capacidad de subir sus precios. En un proceso generalizado de aumentos de precios quienes tienen poder de mercado o quienes tienen capacidad de indexar sus precios (o sea de variarlos en función de la inflación) pueden salir indemnes; quienes no tengan esta capacidad van a ser los principales paganos. Volveré más adelante sobre esta cuestión.

III

Que el aumento de los precios a final de año sea de un 6,5% solo expresa el resultado matemático de aplicar las distintas subidas de precios a un índice en el que trata de ponderar el peso que tiene cada producto en la cesta de la compra de una unidad de convivencia estándar. Esta familia estándar puede que no exista, cada unidad tiene una estructura de gasto diferente en función de sus circunstancias personales (edad, existencia de hijos, de dependientes, lugar de

residencia, situación laboral, etc.) y del nivel de renta (el consumo de los ricos es diferente al de los pobres, los jubilados, etc.). La media ponderada sirve solo para obtener un resultado. De esta forma, si consideramos que una familia promedio gasta un 10% en gasolina y el precio de la gasolina aumenta un 10% consideraremos que el impacto en el crecimiento del coste de la vida ha sido de un 1%. Para aquellos que no usan coche el aumento ha sido nulo, para los que lo utilizan más que la medida el impacto habrá sido mayor, pero esto no cabe en una cifra tan simple.

De este meandro podemos sacar dos conclusiones. Primero que hay que ver cómo se han comportado los diferentes sectores a la hora de ver cuáles han sido los que han impulsado el crecimiento de los precios. Segundo que el impacto real de la subida ha sido muy diferente según sea el tipo de consumo de los diferentes tipos de unidades familiares.

Cuando del índice general pasamos a estudiar los datos más detallados, emerge una imagen muy diferente a la del 6,5%. La mayoría de los productos ha experimentado aumentos moderados, entre el 2 y el 0,5%. Los causantes del aumento son básicamente la electricidad (72%), el butano y otros gases licuados (33%), el gas natural (11,3%) el gasóleo y la gasolina (24,6 y 23%), los hoteles (31,9%), los paquetes turísticos (9%) y las comisiones bancarias (10,6%) y los refrescos (11,7%). En menor medida los alimentos que han subido en torno al 5%. En el caso del sector turístico es bastante probable que se trate de un efecto rebote tras las fuertes caídas de precios del año anterior. En el caso de los derivados del petróleo podemos estar asistiendo a uno de los tradicionales episodios de precios al alza o quizás a un primer impacto del declive productivo (afectado además por los diversos conflictos políticos en relación con el suministro de gas de procedencia rusa y argelina). En todo caso la organización del mercado mundial no permite sacar conclusiones demasiado lineales. Lo que sí es bastante obvio es el papel jugado por los oligopolios financieros y energéticos en el desencadenamiento de esta subida de precios.

Mucho se ha discutido en los últimos meses sobre el modelo de fijación de precios eléctricos y se ha puesto en evidencia la irracionalidad del modelo marginal que genera grandes beneficios a los propietarios de plantas de bajo coste. El análisis detallado del comportamiento día a día del mercado muestra que esto es mucho más escandaloso de lo que se plantea a primera vista. La lógica del modelo marginal de fijación de precios presupone que existen diferentes fuentes de producción eléctrica que incurren en diferentes costes de producción. Si toda la demanda se satisface con la fuente más barata el coste es bajo. A medida que aumenta la demanda se van sumando fuentes más caras hasta que la oferta garantiza todos los suministros demandados. El precio marginal se paga precisamente porque es necesario poner en marcha una fuente cara (por ejemplo, una central de gas) para no desabastecer una parte del mercado. Si se reduce el consumo es posible que se evite tener que poner en funcionamiento la central de gas y el suministro se abaratará. Por tanto, se supone que el modelo marginal está diseñado para fomentar el ahorro del consumo y evitar el despilfarro.

La realidad, sin embargo, es otra y más perversa. El precio al que se ofrece cada fuente eléctrica no parece tener una relación directa con el coste de producción. Ya lo denunció *elDiario.com* el pasado verano y ahora lo ha vuelto a explicar, mejor, *El País*. En la mayoría de los días las centrales de gas más caras han estado inactivas. La energía que ha cerrado el mercado, la más cara, la que ha fijado el precio, ha sido la hidroeléctrica, la más barata de todas, la que proviene

de concesiones públicas que llevan años amortizadas. El truco es que las empresas que controlan esta energía (fundamentalmente Endesa e Iberdrola) la ofrecen a un precio ligeramente inferior al de la electricidad producida por gas. Sin conexión ninguna con su coste real. Una mera regalía injustificable. Seguramente sería más útil que en las facultades de económicas se explicara cómo se forman los precios en el mundo real en lugar de adoctrinar a la gente con irreales modelos que solo sirven para convencer a los futuros gestores de las bondades del mercado “libre”.

IV

Determinar cómo afectan estas variaciones a la renta de las familias, especialmente de los sectores de rentas más bajas es complejo. Si los precios han subido un 6,5% y los ingresos de la mayoría de los asalariados y pensionistas en torno al 1,5-2% es obvio que en conjunto se ha perdido por encima de un 4%. El impacto real es más variado. Posiblemente, el impacto mayor se ha producido en los grupos de rentas medias pues su modelo de consumo incluye de forma relevante todos los grupos de productos que han experimentado mayores aumentos (electricidad, carburantes, hoteles, refrescos, aunque en el caso de la electricidad el impacto real ha dependido del tipo de contrato). Para la gente con menores ingresos el impacto más fuerte ha sido sin duda el de la electricidad, el butano y también los alimentos, que han aumentado de media un 5% con puntas importantes en los aceites y las pastas alimenticias. En cambio, para muchos jubilados el aumento de los precios de los carburantes ha tenido un efecto casi nulo en sus presupuestos. O sea que se ha producido una caída del poder adquisitivo del conjunto de la población, pero su impacto ha sido variado en función de la composición del consumo.

V

El discurso dominante se orienta a presentar la situación como una cuestión puntual, producto de la recuperación. Y aboga por evitar una indexación de precios generalizada para eludir una prolongación del proceso inflacionario. Hablando claro: lo que se busca es que los trabajadores renuncien a plantear reivindicaciones salariales orientadas a recuperar el poder adquisitivo perdido con la inflación. Esto descansa en el hecho cierto de que la negociación colectiva tiene, a pesar de sus limitaciones, un cierto grado de descentralización. Este depende tanto de la propia estructura de negociación y organización sindical (donde CC. OO. y UGT son claramente dominantes en la mayoría de los convenios) como del hecho que en general los negociadores sindicales suelen adoptar un marco de referencia salarial. O sea de lo que se trata es de convencer a las cúpulas sindicales de que vuelve a ser hora de moderación salarial y de que los asalariados se vuelvan a comer otra transferencia de renta a favor de los oligopolios.

Aunque la demanda de no trasladar aumentos de precios también se dirige al sector empresarial, esta no tiene el mismo calado, por cuanto las empresas determinan los precios de forma descentralizada, descoordinada y es imposible pedir a un empresario que no suba sus precios si percibe que está en condiciones de hacerlo. Es posible que algunas alzas de precios ya estén reflejando esta respuesta empresarial al incremento de sus costes.

La demanda de moderación salarial es más injustificada porque llueve sobre mojado. Desde las políticas austericidas y las reformas laborales de 2012 la participación de los salarios en la renta nacional ha caído entre un 4 y 6 puntos según los años (se recupera en 2020, pero este es un año atípico). O sea que con la crisis de 2008 y años posteriores el conjunto de asalariados ha

experimentado una caída brutal de su participación en el producto social, a pesar de que en este mismo período ha seguido aumentando el peso del empleo asalariado sobre el conjunto de la población ocupada. Restablecer un mínimo de equilibrio social implica que los salarios subieran en términos reales. Que los empresarios se resistan a tales subidas es lo esperable. Pero no que puedan aducir razones justificadas después de años de forrarse con la devaluación salarial propiciada por las políticas del pasado reciente.

VI

La inflación es un problema complicado. Las subidas de precios generan tensión social. Parte de las movilizaciones laborales de la década de 1970 fue una respuesta de la clase obrera a las alzas de precios. Pero la situación en aquel contexto era diferente. Una buena parte de convenios laborales contenían cláusulas de revisión que permitían responder a los aumentos de precios. Los principales afectados por aquella inflación eran los tenedores de títulos financieros, los deudores. El neoliberalismo se impuso inicialmente como una política antiinflacionista (consiguió implantar el mantra que la inflación era el peor de los males económicos y desplazar el desempleo como el principal objetivo a combatir por la política macroeconómica). Para imponerla se combinaron diversas medidas como la liquidación o moderación de los mecanismos de indexación salarial (empezada en España con el Pacto de La Moncloa) o, especialmente, con una política monetaria agresiva que provocó una enorme recesión mundial.

En el contexto actual la respuesta a la inflación es aún más ardua que en el pasado a la vista de la enorme debilidad estructural y cultural de la izquierda. La demanda de moderación salarial refuerza una injusticia largamente asentada. Pero ni está claro que puedan generarse movilizaciones importantes en demanda de fuertes alzas salariales ni que las mismas tuvieran respuestas contundentes, por ejemplo de política monetaria o de bloqueo de fondos europeos. La batalla por alterar la distribución de la renta y la riqueza es esencial, pero exige una acumulación de fuerzas y una sostenida batalla de ideas en la que vamos retrasados.

Más allá de plantear una inevitable batalla salarial hay que incidir en varias cuestiones clave. La primera es evitar que sobre todo las rentas más bajas sean las más damnificadas. Junto al aumento del salario mínimo hay que plantear una fuerte batalla en el campo de las subcontratas y los convenios de bajos salarios. En otro orden de cosas hay que sacar el tema de la inflación del estrecho marco de las políticas monetarias y focalizarlo en aquellos procesos que han desencadenado el problema. El de la electricidad es obvio por escandaloso. Exige un marco regulatorio distinto y un sector público activo. El abuso es tan grande que no podemos dejarlo pasar. Ni dejar que, una vez más, la Comisión Nacional de Mercados y Competencia sea el encubridor y el portavoz de los oligopolios. Deberíamos exigir alguna figura fiscal que gravara de forma expropiatoria los superbeneficios obtenidos por operaciones especulativas como la de la electricidad. Y exigir un análisis detallado del funcionamiento de aquellos sectores que generan tensiones inflacionistas insostenibles, para conocer su funcionamiento y desarrollar alternativas de regulación y organización productiva.

Que se produzcan variaciones de precios y procesos inflacionarios es habitual en los mercados. Reflejan conflictos distributivos y problemas organizativos. El impacto de la inflación es desigual: pierden los que tienen peores mecanismos de defensa. En el pasado los salarios y las pensiones básicas consiguieron imponer normas de indexación que aún se mantienen para las pensiones,

pero hace tiempo que dejaron de proteger a la mayoría de los asalariados. Aunque la devaluación salarial no fue solo producto de esta pérdida sino, sobre todo, de otra enorme variedad de medidas emprendidas por el mundo empresarial como subcontratas, cambios en los espacios de negociación colectiva, individualización de las relaciones laborales, externalizaciones, deslocalizaciones, etc. El estandarte de la lucha contra la inflación sigue en manos del capital. Quitárselo requiere una estrategia que utilice una variedad de instrumentos: denuncia, resistencia, regulaciones, análisis de procesos productivos, impuestos expropiatorios...