

El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos *

Economic development and inflation in Mexico and other Latin American countries

Juan Noyola Vázquez

Antes de iniciar esta breve charla quisiera decirles que no voy a hablar aquí como funcionario de Naciones Unidas, sino como mexicano y como profesor de la Escuela Nacional de Economía; es decir, creo que tanto lo que diga como lo que espero que ustedes digan, esté normado por la más absoluta libertad de criterio, por la más absoluta libertad de expresión; algunas de las cosas que voy a decir serán con toda seguridad objeto de controversia, pero creo que ese es el espíritu que debe prevalecer en una discusión de carácter académico como la de estas mesas redondas. De modo que lo que yo diga esta noche no tendrá por qué asociarse necesariamente con la institución en la que presto mis servicios, sino que será solamente la expresión de puntos de vista muy personales que quiero que se discutan en el terreno académico con la mayor amplitud posible. Algunas afirmaciones que haré ahora les podrán parecer a ustedes un poco dogmáticas. En realidad provienen del razonamiento, del análisis y el estudio de una serie de problemas, y como convicciones racionales y no dogmas están sujetos a discusión.

* Conferencia reproducida por primera vez en la Revista Investigación Económica Núm. XVI, Escuela Nacional de Economía, UNAM, en 1956, y que fue acompañada de comentarios de prestigiados profesores, funcionarios públicos y economistas como en Lic. Octaviano Campos Salas, el Doctor Javier Márquez, el Lic. Ernesto Fernández Hurtado, el Lic. Alfredo Lagunilla Iñárritu, el Sr. Adrián Lajous, el Doctor Celso Furtado, Licenciado José Luis Ceceña, el Doctor Mejía Ricart, Lic. Emilio Mújica, que aquí no se reproducirán. Transcripción de Blanca Sánchez y revisión de Paola Vera.

Con esta advertencia voy a iniciar esta lectura, que trataré de hacer lo más breve posible. Quisiera que me perdonaran que los primeros minutos los destine a una introducción teórica, también bastante breve.

La inflación no es un fenómeno monetario; es el resultado de desequilibrios de carácter real que se manifiestan en forma de aumentos del nivel general de precios. Este carácter real del proceso inflacionario es mucho más perceptible en los países subdesarrollados que en los países industriales.

No basta sin embargo decir que la inflación es un fenómeno resultante de desequilibrios reales en el sistema económico. Para comprender ese fenómeno es preciso disponer de una teoría o de una serie de categorías o herramientas teóricas. Pero el análisis de la inflación no puede quedarse en la aplicación mecánica de esas categorías, y sobre todo cuando se trata de las que provienen de esquemas teóricos muy simplificados como el keynesiano o el sueco, que explican la inflación en términos de sobreinversión o de exceso de demanda sobre oferta disponible ex ante.

Hay sin duda otros enfoques más refinados que arrojan mucha luz sobre la verdadera naturaleza de la inflación; entre éstos cabe citar, como todos ustedes conocen, el análisis de Kalecki, que destaca la importancia de la rigidez de la oferta y del grado de monopolio en el sistema económico, y sobre todo planteamientos como el de Henri Aujac ¹, que examina el comportamiento de las diversas clases sociales y su capacidad de regateo. Este último enfoque revela, con meridiana claridad, que la inflación no es sino un aspecto particular del fenómeno mucho más general de la lucha de clases.

¹ El autor se refiere al trabajo Aujac, Henry (1954) "Inflation as a Monetary Consequence of the Behavior of the Social Groups: a working hypothesis," en *International Economic Papers*, Núm. 4, Macmillan Publishing Co. (n. de Ola Financiera)

Pero ni siquiera estos planteamientos nos pueden llevar muy lejos en la comprensión de los fenómenos inflacionarios en América Latina, si no se introducen en el análisis una serie de elementos derivados de la observación de la estructura y del funcionamiento de la economía de nuestros países. Al introducir tales elementos se llega a la conclusión inevitable de que la inflación es en cada país latinoamericano un problema específico y distinto, aún cuando puedan encontrarse una serie de rasgos comunes entre todos ellos. ¿Cuáles son los elementos que deben introducirse en el análisis? En rigor, todos los que sean capaces de dar origen a desequilibrios en el sistema económico. Entre ellos existen elementos de carácter estructural, como la distribución de la población por ocupaciones y las diferencias de productividad entre los diversos sectores de la economía.

Existen también elementos de carácter dinámico, tales como las diferencias del ritmo de crecimiento entre la economía y su conjunto y algunos sectores específicos: las exportaciones, la producción agrícola, etcétera.

Existen, por último, elementos de carácter institucional sea en la organización productiva del sector privado, grado de monopolio, métodos de fijación de los precios, grado de organización sindical; sea en la organización y el funcionamiento del Estado y en el grado y orientación de su intervención en la vida económica.

Ahora bien, ¿cómo combinar todos estos elementos en un esquema teórico fácil de manejar? Yo quisiera sugerirles a ustedes esta noche un modelo muy simple. En este modelo se distinguen dos categorías fundamentales: las presiones inflacionarias básicas y los mecanismos de propagación. Las presiones inflacionarias básicas se originan comúnmente en desequilibrios de crecimiento localizados casi siempre en dos sectores: el comercio exterior y la

agricultura. Los mecanismos de propagación pueden ser muy variados, pero normalmente se pueden agrupar en tres categorías: el mecanismo fiscal (en el cual hay que incluir el sistema de previsión social y el sistema cambiario), el mecanismo del crédito y el mecanismo de reajuste de precios e ingresos.

En definitiva, la intensidad de una inflación depende primordialmente de la magnitud de las presiones inflacionarias básicas y secundariamente de la existencia de mecanismos de propagación y de la acción que éstos desempeñan. Por lo tanto, para analizar la inflación en diversos países latinoamericanos es preciso identificar en cada uno de ellos las presiones inflacionarias básicas y determinar su intensidad, y en seguida observar si existen condiciones favorables a la aparición de mecanismos de propagación, descubrir cuáles son éstas y cómo actúan.

Con el instrumental teórico, esbozado antes trataré de analizar en esta ocasión dos casos que pueden considerarse extremos: la inflación chilena y la inflación mexicana, en el periodo que va de mediados de los años treinta hasta la época actual.

Empezaré por señalar a ustedes un contraste entre ambas inflaciones, que fue particularmente marcado durante todo el periodo, pero sobre todo durante los años de la Segunda Guerra Mundial. Entre 1939 y 1947, el general de precios aumentó 3.6 veces en Chile y sólo 2.6 veces en México. En cambio, la distribución del ingreso, si bien se alteró en cierta medida en Chile en detrimento de los asalariados, no sufrió nada parecido a la radical transformación ocurrida en México. Todos ustedes conocen los datos revelados por la Comisión Mixta, que indican que la participación de los salarios en el ingreso nacional cayó de 30 a menos de 22% en ese periodo, en tanto que la de las utilidades subió de 26 a 45%. En Chile se crearon, sin duda, nuevas y cuantiosas fortunas durante el periodo de guerra, pero de ninguna

manera ocurrió lo que en México, que equivalió a una verdadera revolución social en sentido inverso, sin la cual no se explicarían muchas de las características sociales y políticas de nuestro país en el momento actual.

He establecido esta comparación para mostrar lo difícil que es responder a esta pregunta: ¿cuál inflación ha sido más intensa: la chilena o la mexicana? Es evidente que si la intensidad se mide en términos del aumento de los precios, la inflación de Chile se lleva la palma; pero si se acepta que la inflación es una lucha entre los diversos grupos sociales por mejorar o mantener su participación en el ingreso nacional, la inflación mexicana revela tener consecuencias distributivas mucho más profundas. Sin tratar de responder a la pregunta de cuál es más intensa, sí intentaré describir a ustedes los rasgos fundamentales de ambas inflaciones, para poder explicar por qué hay diferencias tan marcadas entre ellas.

Veamos en primer lugar el caso chileno. Para aplicar el método de análisis delineado antes, empezaremos por tratar de identificar las presiones inflacionarias básicas para después localizar los mecanismos de propagación.

En la economía chilena han actuado en los últimos 25 años dos presiones inflacionarias básicas: una de origen externo y otra de origen interno. La presión de origen externo ha provenido esencialmente del estancamiento de las exportaciones frente al crecimiento de la población y de la demanda de importaciones. Pero además, ese estancamiento a largo plazo ha ido aparejado a fluctuaciones violentísimas a corto plazo del volumen de las exportaciones y de la relación de intercambio, y por consiguiente, de la capacidad para importar. La más intensa de esas fluctuaciones correspondió, naturalmente, a la gran depresión de 1929 a 1932.

En esos tres años, la capacidad para importar cayó 84% en Chile como resultado de la baja catastrófica de la producción y de los precios internacionales del salitre, que entonces constituía el principal renglón de ingreso de divisas. Pero aun en épocas más recientes, en que las fluctuaciones cíclicas de la economía mundial han sido mucho más suaves, se han experimentado variaciones de gran amplitud en la capacidad para importar. Pero ejemplo, de 1952 a 1953 los ingresos de divisas provenientes del cobre cayeron de 250 millones de dólares a 150 millones, o sea, en más de 40%, como consecuencia de la reducción de los precios y de la demanda de ese metal en los mercados mundiales.

Estos dos ejemplos ilustran la amplitud de las fluctuaciones de la capacidad para importar en aquel país. En cuanto a su tendencia a largo plazo, baste decir que la capacidad para importar por habitante en Chile no alcanzaba en 1953 todavía el nivel de 1929. Este estancamiento de las exportaciones es un fenómeno que se ha dado, si bien en menor medida, en otros países latinoamericanos. Sin embargo, en Chile reviste características especiales que conviene indicar brevemente.

Por una parte, el desequilibrio externo no sólo se manifiesta a través de la demanda, sino que influye en los costos internos en dos formas. Una de ellas es la devaluación crónica del tipo de cambio, inducida por el desequilibrio de la balanza de pagos. Esta influencia en los costos es particularmente sensible en Chile por la gran importancia que tienen los insumos de materias primas importadas en las industrias que producen para el mercado popular (el algodón, por ejemplo). La otra forma en que el desequilibrio externo actúa en los costos se deriva de las dificultades con que tropieza la substitución de importaciones en Chile; estas dificultades son atribuibles a la acción conjugada de tres factores: limitación de la base de recursos naturales, en la industria y bienes de consumo; limitaciones del mercado en la industria y bienes de

capital, y productividad mucho menor en la industria y en la gran minería de exportación. Todo esto hace que la sustitución de importaciones por producción interna dé lugar a un aumento del nivel medio de costos *reales* a largo plazo.

La segunda presión inflacionaria básica en Chile ha provenido de la incapacidad de la producción agrícola para seguir el aumento de la demanda de alimentos. Este estancamiento agrícola es de naturaleza completamente distinta del estancamiento minero exportador. Aun cuando en los dos casos hay una organización monopólica y una utilización insuficiente de la capacidad productiva, los motivos que determinan el estancamiento son de naturaleza radicalmente distinta. En tanto que en la gran minería el progreso técnico ha sido muy rápido, en la agricultura ha sido muy lento, y las decisiones de los productores están influidas por la organización semifeudal que se ha conservado hasta hoy en el régimen agrario chileno.

Descritas así las presiones inflacionarias básicas, es preciso indicar cómo se han transmitido a través de la economía; pero antes de señalar los mecanismos de propagación, conviene hacer mención de las razones por las cuales la economía chilena ofrece un ambiente propicio a la aparición de esos mecanismos, en contraste con lo que ocurre en otros países de Latinoamérica. Esas razones son tanto económicas como institucionales, y estas últimas no son independientes de las primeras. Entre las razones puramente económicas está la estructura ocupacional de la población, que se caracteriza por lo siguiente: *a)* proporción de población agrícola relativamente baja en comparación con otros países latinoamericanos (apenas 32% de la población activa); *b)* diferencias de salarios y de productividad relativamente estrechas entre las diversas actividades; *c)* aumentos muy lentos de la productividad, excepto en el sector exportador, donde han estado

neutralizados por el estancamiento de la demanda y la caída secular de los precios; *d*) como consecuencia de todo lo anterior, transferencias de mano de obra de los sectores más productivos hacia los menos productivos, y no al contrario como exige la teoría del desarrollo económico, o mejor dicho, las necesidades del desarrollo económico.

Todas estas características confieren una gran rigidez a la oferta de mano de obra, lo que ha facilitado la organización sindical y la defensa de los salarios reales. Al mismo tiempo y un poco paradójicamente, esas mismas características acentúan el peligro de la desocupación en las actividades mejor remuneradas. Esto ha obligado a los asalariados a considerar la deflación como un peligro mucho más grave que la inflación.

Además de estas razones hay otras que tienden a darle rigidez a los demás factores productivos. Entre ellas se cuentan el carácter monopólico de la minería de exportación y la estructura agraria prevaleciente, que hace posible la organización de los productores agrícolas para fijar precios, evadir impuestos, controlar el sistema bancario, etcétera. Además de estos factores económicos hay que tener en cuenta que la situación política chilena ha creado un equilibrio de fuerzas en el que ningún grupo social puede hacer recaer plenamente en los demás las presiones inflacionarias básicas.

Con estos antecedentes, es fácil comprender cómo han funcionado los mecanismos de propagación. En primer término examinemos brevemente el mecanismo fiscal. Veamos primero el lado de los ingresos. El sistema tributario chileno es muy independiente del comercio exterior. Corrigiendo las estadísticas oficiales de recaudación para hacer comparables los impuestos pagados a diversos tipos de cambio, se observa que de 1929 a 1953 los impuestos al comercio exterior han representado del 45 al 60% de

los ingresos fiscales; pero la participación de los impuestos a la exportación ha crecido mucho, en tanto que los derechos de aduana han bajado. Esto se debe, sobre todo, a la mayor tributación a la gran minería del cobre. En cuanto a los impuestos internos, el sistema tributario chileno muestra una regresividad creciente; los impuestos directos crecieron en términos reales 2.3 veces en el periodo 1929-1953, en tanto que los indirectos aumentaron 6.3 veces. Se observa así que el mecanismo fiscal tendió a gravar cada vez más a la minería de exportación y alivió por este medio a la economía de las presiones inflacionarias debidas a su crecimiento insuficiente. En cambio, entre los demás contribuyentes, la carga fiscal se trasladó de los grupos de altos ingresos hacia los asalariados.

Por el lado de los gastos, el mecanismo fiscal tendió a compensar el efecto regresivo de la tributación interna. Una de las formas en que lo hizo fue mediante el crecimiento de los gastos corrientes, pero esto no fue tan importante, ya que la participación de éstos en la oferta global pasó de 7% en 1929, a apenas 10% en los años recientes. Una forma de redistribución mucho más importante fueron las transferencias incluyendo los gastos de previsión social y los subsidios de cambio. Las transferencias crecieron 4.6 veces en términos reales de 1929 a 1953, y entre ellas los subsidios de cambio, que no aparecieron sino hasta 1932, son los que más aumentaron hasta llegar a ser más de la cuarta parte de los gastos públicos en 1953. Estos subsidios cambiarios defendieron en cierto grado el poder adquisitivo de las clases populares contra el efecto de la devaluación crónica, manteniendo relativamente bajos los precios de artículos importados esenciales (azúcar, trigo, algodón, tractolina, etcétera). Sin embargo, como los gastos corrientes y las transferencias crecieron mucho más deprisa que los ingresos tributarios, los gastos de inversión no han logrado recuperar, ni siquiera en años recientes, el nivel que alcanzaron en 1929.

En lo que se refiere a la expansión del crédito puede afirmarse, contra la opinión corriente, que ha sido el más pasivo de los mecanismos de propagación; su función ha consistido en dotar a la economía de una liquidez suficiente en términos reales para seguir el ritmo de aumento de los precios. Desde luego, esta expansión fue posible por las condiciones institucionales que han permitido dar a los empresarios un control casi total del sistema financiero, incluyendo el banco central.

En cuanto al mecanismo de reajuste de precios e ingresos, es el más simple de los mecanismos de propagación: en sí, ha revestido tres formas principales: reajustes de precios propiamente dicho, reajustes de salarios y reajustes de ingresos de rentistas. Los reajustes de precios, propiamente dicho, han dependido fundamentalmente del grado de monopolio y de las condiciones de escasez en los mercados de diversos productos. Los controles de precios de abastecimientos y los subsidios han limitado, sin embargo, la capacidad de los industriales y comerciantes para realizar esos reajustes, aun cuando la eficacia de estos instrumentos ha sido limitada.

Los reajustes de salarios en Chile, gracias a la organización sindical, lograron defender hasta cierto punto la participación de los asalariados en el ingreso nacional, más o menos hasta 1953. La aceleración de la inflación desde ese año hasta fines de 1955 y las recientes medidas de estabilización, deterioraron sensiblemente esta defensa de los salarios.

En realidad, todo lo dicho hasta aquí sobre Chile describe la situación hasta como era a finales de 1955. Sin embargo, a fines de 1955, y con las recientes medidas de estabilización, ésta se modificó. La aceleración que había registrado en la inflación después de la crisis del cobre en 1953, condujo a tasas de aumento

de los precios de 75 a 80% al año, en 1954 y en 1955, y a la quiebra del sistema de cambios diferenciales. En los últimos 6 o 7 meses se han combinado una serie de factores que empezaron a actuar desde mediados del año pasado. Por un lado los precios del cobre, y en menor medida también la producción, se han recuperado y han mitigado considerablemente la presión inflacionaria básica. Al mismo tiempo se ha seguido una política de crédito francamente deflacionaria, y se ha roto temporalmente el equilibrio político, desorganizando la estructura sindical un poco por la violencia, y se ha forzado así un descenso de los salarios reales de modo que la mejora de la situación de oferta y la contención de la defensa de los salarios ha permitido que en los últimos meses la inflación chilena, que llevaba tantos años de existir, esté prácticamente frenada.

Veamos ahora el caso mexicano: la presión inflacionaria básica en México también ha provenido de la incapacidad de las exportaciones para crecer con la misma velocidad que la economía interna; se han creado así desequilibrios de la balanza de pagos, se han originado una serie de devaluaciones sucesivas, cuyo efecto en el nivel de precios internos no ha sido mitigado por subsidios cambiarios, dada la ausencia de tipos de cambio preferenciales en el régimen cambiario que tenemos.

Sin embargo, las exportaciones mexicanas han tenido una tasa de crecimiento mayor que las chilenas; esto se ha debido en muy buena medida a la diversificación creciente de los productos exportados y al hecho de que, como consecuencia de esta diversificación, las condiciones de la demanda internacional y de los precios de algunos artículos sean distintas a las de otros países, y las fluctuaciones en ciertos casos tiendan a neutralizarse. Esto explica también que en México las oscilaciones de la relación de

intercambio no tengan la amplitud y por consiguiente la gravedad que en Chile.

Una diferencia fundamental entre la inflación chilena y la mexicana está en el comportamiento de la oferta de alimentos. Casi no ha habido en México una presión inflacionaria originada en la rigidez de la producción agrícola. En este sentido nuestro país contrasta, no sólo con Chile, sino con casi todos los países latinoamericanos y en general con todos los países subdesarrollados. ¿A qué se debe esta situación excepcional? Creo que la explicación está en la vigorosa reforma agraria llevada a cabo de 1934 a 1940, y en la política oficial de fomento agrícola que se ha seguido ininterrumpidamente durante más de 30 años.

Sin embargo, aunque la rigidez de la oferta agrícola no haya actuado a largo plazo como fuente de presión inflacionaria, a corto plazo sí ha desempeñado ese papel y en ocasiones con gran intensidad. Por ejemplo, la aceleración de la inflación en 1952 no fue sólo resultado del alto nivel de inversiones públicas y de exportaciones. Tan importante como esta elevación de la demanda es la contracción de la oferta de alimentos, debido a las malas cosechas que por factores meteorológicos adversos se tuvieron ese año.

Resulta pues, que las presiones inflacionarias básicas han sido, en términos generales, menos intensas en México que en Chile. Sin embargo, la diferencia entre las dos inflaciones y sobre todo entre sus efectos en la distribución del ingreso, parece radicar en el funcionamiento de los mecanismos de propagación. Intentaremos indicar en seguida cómo en México su acción ha sido más débil en general; pero lo que hay que subrayar particularmente, es cómo esta debilidad se ha sentido en forma extrema en los mecanismos defensivos de los grupos sociales de menores ingresos.

Siguiendo el orden trazado al examinar el caso chileno, examinemos cómo ha funcionado el sistema fiscal en nuestro país; en primer término, el sistema parece haber tendido a hacerse más regresivo. A casi todos ustedes les parecerá extraña e incluso inaceptable esta afirmación, ya que toda la información estadística disponible indica una participación creciente de los impuestos directos en los ingresos federales. Sin embargo, esto no contradice lo que acabo de afirmar, por dos razones; la primera es que el impuesto sobre la renta tiende a hacerse menos progresivo si el nivel general de precios aumenta. Cuando esto ocurre, la tasa mínima de exención disminuye en términos reales y entra al campo gravable los grupos sociales que el legislador intentó dejar exentos por su debilidad económica. En el otro extremo de la escala, las tasas más progresivas quedan rezagadas frente al crecimiento de las grandes fortunas.

La segunda razón y la más importante por la cual un aumento relativo en la tributación directa no significa una mayor progresividad del sistema, es la de que entre los impuestos directos se incluyen los impuestos a la exportación.

Ahora bien, el rendimiento del más importante de éstos, el impuesto ad valorem, ha aumentado considerablemente después de cada una de las devaluaciones que se han sucedido de 1938 a 1954. Más aún, precisamente la finalidad del impuesto ad valorem ha sido la de captar las ganancias extraordinarias de los exportadores. Pero si bien se piensa, una devaluación no es más que una transferencia real de ingresos de los importadores a los exportadores. Esta transferencia de ingresos es evidentemente regresiva, si se tiene en cuenta que los exportadores son un pequeño grupo y los consumidores de artículos importados directa o indirectamente son la mayoría de los habitantes del país. A esta luz, el impuesto ad valorem aparece como una forma de captar en

provecho del fisco una parte de esa transferencia de ingresos. Es decir, la combinación “devaluación-impuesto ad valorem”, es en realidad un impuesto a la importación, parte del cual se destina a subsidiar a los exportadores. A mayor abundamiento, no existen en el régimen cambiario vigente en México tipos de cambio preferenciales que subsidien la importación de artículos de consumo popular, como en Chile.

Si se observa el mecanismo fiscal del lado de los gastos, lo primero que se percibe es que la función de los gastos corrientes como redistribuciones del ingreso nacional ha sido muy insuficiente. El hecho de que los gastos corrientes no hayan crecido con el mismo ritmo que el producto nacional ha tenido dos consecuencias importantes: la primera, es que los servicios que la población recibe del Estado y que forman parte de su ingreso real no han crecido al parejo de otros componentes de la producción nacional. La segunda es que los salarios reales de la gran masa de funcionarios públicos se han deteriorado tal vez en mayor medida que la de cualquier otro sector de los trabajadores.

Por otra parte, el sistema de previsión social tiene en México mucho menor alcance, tanto en amplitud como en profundidad, que el que rige en Chile. Como contrapartida, es de justicia consignar que México ha tenido un nivel de inversiones públicas muy alto, que ha servido no sólo para neutralizar la insuficiencia redistributiva de los gastos corrientes, sino también para contener las presiones inflacionarias básicas en su origen, aumentando la elasticidad de la oferta, como se dijo antes.

Por lo que toca al mecanismo del crédito, hay grandes semejanzas, contra lo que pudiera creerse, entre el caso mexicano y el chileno. También en México este mecanismo ha sido el más pasivo en la propagación de la inflación, e incluso en ocasiones su papel ha sido negativo. Así ocurrió por ejemplo en el año 1947, en que la política

monetaria restringió a tal punto la liquidez del sector privado, que las inversiones de éste cayeron en muchos sectores, y se observó el curioso espectáculo de una crisis de la construcción residencial al lado de un auge en las obras públicas. Esto, entre paréntesis, fue una demostración muy elegante del conocido axioma de que la política monetaria sólo es realmente eficaz cuando reduce la actividad económica, aumenta la desocupación o frena el desarrollo.

Observemos ahora cómo han funcionado los mecanismos de reajustes de precios e ingresos. Por lo que toca a los reajustes de precios propiamente dichos, el grado de monopolio es tal vez tan grande en México como en Chile; pero por otro lado, los controles de precios y de abastecimientos han funcionado en menor escala, en periodos más cortos, y tal vez con menos eficacia en nuestro país, con una excepción parcial: la de la congelación de rentas de casas habitación. En este caso y sólo para las viviendas baratas, el control ha conseguido evitar la propagación de las presiones inflacionarias, al contrario de lo ocurrido en Chile. En casi todos los demás precios de mercancías y servicios, los empresarios han tenido una gran facilidad para trasladar las presiones inflacionarias, pero no ha ocurrido lo mismo con los asalariados, y aquí está tal vez la diferencia fundamental entre la inflación chilena y la inflación mexicana. La explicación de la debilidad de los reajustes de salarios en México radica en parte en la estructura misma de la economía y en parte en motivos institucionales y políticos.

Entre las causas estructurales hay que señalar la existencia de un enorme ejército de reserva de trabajadores agrícolas de muy baja productividad. Es bien sabido de todos ustedes que todavía en 1950 casi 60% de la población activa de México estaba ocupada en la agricultura, y sólo percibía el 20% del ingreso nacional. A esto hay que añadir la fuerte tasa de incremento demográfico, casi 3%,

que es el doble de la de Chile. Esta abundancia de mano de obra barata tiende a deprimir el nivel de los salarios reales y a debilitar la organización sindical por consiguiente. Junto a estos factores económicos profundos hay otros extraeconómicos que se explican por la historia del movimiento obrero mexicano, por la composición de algunos de sus cuadros directivos, y por el tipo sui géneris de relaciones que ha tenido con el poder público desde fines de los años 20. Como resultado de estos últimos factores, la organización sindical mexicana ha sido débil en la base; su orientación general ha estado influida en mayor o menor grado por un cierto paternalismo oficial, y entre sus líderes no han sido raros los casos de corrupción. Todo esto ha hecho que los salarios reales, aun cuando para el promedio de la población hayan subido ligeramente en los últimos 20 años, hayan quedado muy rezagados frente al gran crecimiento de la productividad. Los frutos de este crecimiento han sido así, fácilmente absorbidos por el sector empresario.

El tema que se me asignó en esta serie de mesas redondas es “Inflación y desarrollo económico en México y otros países latinoamericanos”. Los otros países se me han reducido a uno: en parte por la brevedad del tiempo disponible, y sobre todo por la magnitud de la tarea de considerar aunque fuese los casos más importantes.

Me hubiese gustado hablarles del caso brasileño, que en alguna ocasión tuve oportunidad de estudiar y que es muy sugestivo. Sin embargo, me cohibió bastante para hacerlo el hecho de que entre ustedes esté una autoridad en esa materia.

Por último, hubiera sido interesante analizar el caso cubano, en el que tanto la inflación como el desarrollo económico han estado ausentes.

En rigor, no se podrían derivar conclusiones para la discusión, pero yo sí quisiera plantear como base para ella tres afirmaciones: la primera es la de que si la alternativa a la inflación es el estancamiento económico o la desocupación, es preferible optar por la primera, es decir, por la inflación. La segunda es que lo grave de la inflación no es el aumento de precios en sí mismo, sino sus consecuencias en la distribución del ingreso y las distorsiones que trae aparejada entre la estructura productiva y la estructura de la demanda. Y la tercera es que es posible no contener pero sí mitigar las presiones inflacionarias mediante una política fiscal muy progresiva y mediante controles de precios y mediante reajustes de salarios, controles de precios y abastecimientos, y que estos recursos de política económica son una alternativa infinitamente preferible a la política monetaria, que sólo empieza a ser eficaz en el momento en que estrangula el desarrollo económico. Muchas gracias.