



Revista de Fomento Social, 50 (1995), 245-254

## La inflación como problema de justicia

---

*Como es sabido no son muy numerosos los estudios y trabajos que afrontan los problemas macroeconómicos desde un punto de vista ético, parece como si la ética estuviese mucho más en conexión con el “mundo microeconómico”. Sin duda ello no es así. Prueba de ello lo constituye el interesante trabajo de Javier Gorosquieta en el que analiza los problemas éticos que un fenómeno como el de la inflación puede acarrear.*

---

*Javier GOROSQUIETA (\*)*

---

A estas alturas casi todo el mundo tiene una idea intuitiva y una experiencia personal de lo que es la inflación: suben los precios y cada vez es más difícil llegar a final de mes con el mismo dinero.

Definida de una manera concisa y precisa al mismo tiempo, la inflación es “una subida acumulativa o sostenida de los niveles de precios”. Que es una subida de

---

(\*) Profesor de ICADE. Universidad Pontificia Comillas (Madrid).

los precios lo conoce cualquiera. “Subida acumulativa o sostenida” significa que en la inflación no es que suban los precios una vez y paren ya de subir, sino que se mantienen subiendo a lo largo de un periodo de tiempo. Este “periodo” puede ser indefinidamente largo. La experiencia nos demuestra que en el mundo occidental los precios están subiendo ininterrumpidamente desde 1950, por no ir más atrás. Subida “de los niveles de precios” quiere decir que en la inflación no suben solamente uno o varios precios a la vez, sino la generalidad de los precios.

¿En qué consiste el problema de la inflación como problema ético, como problema de justicia? Consiste en que la inflación implica siempre una redistribución arbitraria y por arbitraria injusta de la riqueza creada. La arbitrariedad nunca puede ser criterio de justicia. En este sentido podríamos comparar la inflación a la corriente caprichosa de un río que, en las crecidas, va erosionando las tierras de una de las orillas y las va depositando en forma de limos de aluvión en la orilla contraria. Ni los propietarios de las tierras de la orilla erosionada, ni los propietarios de las fincas de la orilla opuesta han hecho nada personalmente con la corriente del río. Y sin embargo, unos salen arbitrariamente perjudicados y otros arbitraria, caprichosamente beneficiados.

Algo parecido sucede con la inflación. Los economistas suelen decir que, a corto plazo, la inflación ni crea ni destruye riqueza, sino que solamente la redistribuye. La redistribuye de una manera arbitraria. Ahí está la injusticia objetiva de la inflación.

### **Grupos de ganadores y de perdedores en la inflación tradicional**

Para estudiar este fenómeno de la redistribución arbitraria nos conviene distinguir entre inflación tradicional e inflación actual porque es diferente el fenómeno de tal redistribución en ambos supuestos.

Llamo inflación tradicional a la que se daba en Europa, en América del Norte y en el Japón en la época anterior a la crisis del petróleo que comenzó en octubre de 1973. Aquella era una inflación clásica de demanda. Se producía la subida general de los niveles de precios por el desbordamiento de la prosperidad, por la presión de la demanda sobre los precios. Las políticas adecuadas para combatirla eran las típicas de estabilización, de “enfriamiento” de la demanda. Pero no entramos ahora a tratar de las terapéuticas. Sólo nos interesa, de momento, el fenómeno de la redistribución arbitraria.

Pues bien; con aquella inflación se daban, efectivamente, grupos sociales que salían arbitrariamente perjudicados con la inflación y otros arbitrariamente beneficiados.

Entre los grupos de perdedores podemos citar cuatro: 1) El de perceptores de rentas fijas (pensionistas, dueños de viviendas de alquileres congelados). 2) El de perceptores de rentas cuasi-fijas (salarios). 3) El de los ahorradores. 4) El de los prestamistas y acreedores en general.

El grupo de perceptores de rentas fijas perdía con la inflación porque, por culpa de ella, los mismos ingresos en pesetas nominales iban teniendo un poder de compra cada vez menor. Pagar por un piso de nueve habitaciones un alquiler mensual de 700 pesetas podía significar algo en 1930, cuando se realizó el contrato, pero hoy es una burla; significa ceder el usufructo del piso de una manera prácticamente gratuita. Ni un mal ladrillo que se caiga puede reponer el casero con tal alquiler.

Perdían los salarios, aunque se revisaran ya anual o bianualmente. Por el mismo motivo: revisión en enero, inflación, supongamos de un 8 por 100, a lo largo del año. Resultado: percepción en diciembre de un 8 por 100 menor de poder adquisitivo que a primeros de año.

Pedían los ahorradores. ¿Por qué?. Porque los depósitos de ahorro se suelen garantizar en unidades monetarias nominales, corrientes, no en poder de compra. Esto supuesto, sucedía a menudo, si se interponía la inflación, que el ahorrador, a la hora de retirar su cuenta de ahorro, al cabo, supongamos, de uno o de dos años, salía de la institución de crédito con un poder de compra menor que el que depositó al principio. Y esto, frecuentemente, sucedía a pesar de acumular al principal del ahorro sus intereses generados en tal institución de crédito. Por eso decía con razón el economista sueco Myrdal que “la inflación desmoraliza el ahorro”. Y el artífice del milagro alemán de postguerra, Ludwig Erhard, reclamaba se reconociera entre los derechos fundamentales de la persona humana el derecho a la estabilidad de la moneda.

Perdían los prestamistas. Por el mismo proceso; porque los créditos bancarios y los préstamos entre particulares se amortizan en unidades monetarias corrientes, no reales, no en poder adquisitivo. Entonces muy bien podía suceder que el prestamista institucional o el prestamista privado recibieran devuelto un poder de compra menor que el que entregaron a crédito. Y esto, de nuevo, a pesar de los intereses activos cobrados.

Como grupos arbitrariamente ganadores con la inflación tradicional se suelen

señalar dos: 1) Los beneficiarios de créditos y préstamos y los deudores, en general. 2) Los empresarios a través de los beneficios empresariales.

Ganaban los beneficiarios de créditos y los deudores en general, por la costumbre de que los créditos y las deudas se salden en unidades monetarias nominales, no en poder de compra. No se dice: "Tanto poder de compra te presté; el mismo me tienes que devolver más un interés medido también en poder adquisitivo". El contrato se plantea, por el contrario, en unidades monetarias corrientes. Con ello y por culpa de la inflación, a menudo se devolvía un poder de compra menor que el que se recibió a crédito; y esto, frecuentemente, aun contando los intereses que se pagaban por él.

Es cierto que en países de América Latina, con experiencias de hiperinflación, hay prácticas de garantizar ahorro y créditos en poder de compra. Pero tales prácticas no se han extendido aún, como sería seguramente deseable, en principio, a los países industriales de Occidente.

Ganaban también los empresarios a través de los beneficios empresariales. Por el siguiente proceso: El beneficio anual (B) de una empresa es igual a los ingresos totales por ventas del año (Y) menos sus costes totales en el mismo período (C). Por lo tanto,  $B = Y - C$ . Ahora bien; los ingresos totales por ventas (supongamos ahora que se trata de una sola mercancía) resultan del producto del precio (p) por el número de unidades vendidas (x). Así, pues,  $Y = p \cdot x$ . De ambas igualdades resulta que  $B = p \cdot x - C$ .

Ahora bien; sucede que la inflación se manifiesta formalmente por la subida del precio (p) en nuestro caso y de los precios en general. Por lo mismo, la inflación tiende, por de pronto, a mejorar los ingresos empresariales por ventas. Y, a igualdad de costes totales (C) o también en el supuesto de que la inflación de costes sea menor que la inflación de demanda, es decir, que la de los precios finales de venta, la inflación tiende a mejorar los beneficios empresariales. (Esa hipótesis de una inflación de costes menor que la inflación de los precios de venta era la que se sostenía como conforme a la realidad).

Tan convencidos estaban los economistas de esos efectos beneficiosos de la inflación en las rentas empresariales que algunas escuelas proponían, como medio para reactivar la economía y el crecimiento, una política económica deliberada de lenta, progresiva subida de los niveles de precios. Pensaban que con eso mejorarían las expectativas empresariales de rentabilidad, se incrementarían en consecuencia las inversiones productivas, se estimularía el desarrollo. Si desempolváramos, por ejemplo, el segundo plan de desarrollo español de los años

60 encontraríamos pretendida y deliberada en él una política de subida anual de los niveles de precios entre un 2,5 y un 3,5 por 100 como estimulante de la economía.

Los estimulantes pueden ser buenos para tonificar la vitalidad, pero administrados en dosis moderadas. En altas dosis corremos el riesgo de convertir al sujeto en drogodependiente. Lo mismo sucede con la economía. Administrada la inflación en altos porcentajes podemos tener la seguridad de que convertimos a la economía en drogo-adicta y enferma. Esta era la filosofía.

### **Grupos de ganadores y perdedores en la inflación actual**

Llamo inflación actual a la que tuvo su origen con la crisis del petróleo a partir de octubre de 1973. No era aquella una inflación de demanda, efecto, como decíamos antes, del desbordamiento en los precios de la propia prosperidad. Aquella era una inflación de costes acompañada por estancamiento de la economía. Era la famosa “estanflación”. Subían los costes en todos los frentes: energía, materias primas, trabajo a sueldo, interés de los créditos. Apenas crecía la economía; la demanda estaba deprimida.

Esta situación dura en España hasta mediados de 1985. Para esta fecha habían bajado ya los precios del petróleo y de las materias primas. No los costes laborales ni el interés de los créditos. Se produce en nuestro país una reactivación de la demanda y de la economía que dura cinco años. A partir de 1990 vuelve de nuevo el estancamiento relativo, con fuerte inflación (en torno al 6 por 100 anual) medida según el Índice de Precios al Consumo (IPC).

Pues bien; esta inflación también redistribuye a corto plazo de forma arbitraria. Pero cambia totalmente el panorama respecto de la inflación tradicional.

El cambio se produce en parte por la naturaleza de la nueva inflación y en gran medida porque los grupos sociales tradicionalmente perdedores se hacen conscientes de que la inflación redistribuía en contra de ellos y reaccionan en contra con eficacia. Recorramos estos grupos.

En primer lugar los trabajadores asalariados. El economista occidental más famoso del siglo XX, el inglés John Maynard Keynes, escribió en su tiempo, allá por los años 30, que los trabajadores asalariados sufrían de la que llamó “ilusión monetaria”. Consistía este fenómeno en que, según él y los economistas keynesianos que le siguieron, los asalariados de entonces eran sensibles a las subidas de los

sueldos en unidades monetarias nominales, pero no lo eran a las revisiones salariales en unidades monetarias reales (medidas en poder de compra). Según esto, no era materia extremadamente difícil para los empresarios la negociación colectiva. Si los trabajadores pedían, p. eje., una subida del 8 por 100, los empresarios, tras mostrar una cierta resistencia, podían ceder, pero después subían los precios finales de venta, p. eje., en un 10 por 100, y el resultado final neto era de un 2 por 100 a favor de los empresarios. Los trabajadores, a juzgar por Keynes y los keynesianos, no se enteraban de la maniobra. Parece increíble pero ahí están los testimonios. Claro está que esto era posible cuando se trataba de una inflación “reptante”, es decir, lenta y progresiva. No hubiera sido posible en una inflación “galopante”. No es, pues, tan extraño el fenómeno.

Pues bien; sea lo que sea de la historia, lo que sí podemos asegurar con toda certeza es que entre los trabajadores de hoy y sus sindicatos, de “ilusión monetaria” no queda absolutamente nada. Hoy todo el mundo es muy consciente de que lo que interesa es ingresar en poder adquisitivo, no en unidades monetarias corrientes. Desde esta conciencia hoy se introducen en convenios colectivos cláusulas de revisión periódica y de revisión automática de los sueldos y salarios con referencia a la marcha de la inflación a lo largo del año. Cláusulas de este tenor: si para el primero de septiembre próximo el coste de la vida según el Índice de Precios al Consumo sube un 4 por 100 ó más, habrá una revisión automática de los sueldos y salarios con efecto retroactivo desde el primero de enero. Los trabajadores suelen conseguir, de esta manera, al menos el mantenimiento del poder de compra de los sueldos y salarios contra viento y marea. La inflación ya no suele redistribuir en contra de ellos.

Reaccionan de manera semejante los pensionistas por la fuerza de sus asociaciones. Logrando revisiones anuales, como mínimo, suficientemente sustanciosas. Reaccionan los dueños de viviendas de alquileres congelados, pero éstos, ante la inmovilidad relativa de las rentas urbanas, no han conseguido todavía en España que la inflación no les agreda en su poder adquisitivo. La nueva Ley de Arrendamientos Urbanos abre, sin embargo, una puerta a su esperanza.

Reaccionan los ahorradores, de dos maneras muy distintas. Una bastante drástica, es decir, dejando de ahorrar. La inflación, evidentemente, no puede afectar a un ahorro que no se ha producido. Y la verdad es que la implantación de los regímenes de la Seguridad Social y la extensión de los seguros privados hace hoy menos necesario el ahorro para afrontar los riesgos de la enfermedad,

la vejez, el incendio, etc. Por eso se va extendiendo la especie de los que, impelidos por la inflación, se acostumbran a gastar prácticamente todo lo que ingresan y a vivir al día.

Otra forma menos radical de reaccionar ante la inflación por parte de los ahorradores es la de exigir intereses altos, crecientes, por sus depósitos de ahorro, de manera que por lo menos compensen su desgaste por la inflación. Esta es una de las razones de por qué la inflación suele ir acompañada de una tendencia al alza de los tipos de interés: la presión de los ahorradores.

Reaccionan los acreedores en general y los prestamistas en concreto. Aquellos apremiando a la liquidación de las deudas. Estos últimos de dos maneras: acortando los plazos de los créditos, por un lado, exigiendo mayores tipos de interés activo, por otro. Incluso bancos especializados en los créditos a largo plazo, como el Banco Hipotecario de España, han abreviado los plazos y han elevado los tipos de interés. Pasaron los tiempos en que se podía obtener un crédito hipotecario a treinta o cincuenta años y a unos tipos de interés entre el 4,50 y el 7,50 por 100.

De esta manera, pues, todos los grupos perdedores con la inflación tradicional reaccionan para que la inflación no redistribuya en contra de ellos, y generalmente lo consiguen.

En la inflación actual, por el contrario, no es nada claro que ganen los deudores y los beneficiarios de créditos. Por lo que acabamos de ver: por la reacción de los acreedores y de los prestamistas. Los deudores se ven urgidos a saldar cuanto antes las deudas, e incluso amenazados con intereses de demora. Los beneficiarios de créditos deben amortizarlos ahora en plazos más cortos y pagar unos tipos de interés más elevados.

Tampoco es nada evidente que hoy salgan beneficiados con la inflación los beneficios empresariales. ¿Por qué? Porque la crisis ha puesto a los empresarios entre la espada y la pared. Entre la espada de unos costes altos, sobre todo laborales y financieros, y a menudo crecientes, y la pared de la imposibilidad de trasladar a los precios finales de venta la totalidad de la inflación de costes. ¿Por qué esta imposibilidad? Porque la demanda, que está deprimida, reacciona no encajando la totalidad del traslado sino comprando menos. Y como las empresas no producen para quedarse con la mercancía sino para venderla en el mercado, consecuencia de la inflación de costes es la reducción de los márgenes empresariales y el desaliento de las inversiones y de la creación de empleo.

Se desalientan las exportaciones por dos motivos. Primero: ¿para qué hacer un esfuerzo exportador, si el mercado nacional ofrece, por la inflación, precios cada vez más elevados? Segundo: ¿cómo competir con otros países en los mercados mundiales si nos fuerza la inflación de costes a ofrecer en ellos nuestros productos a precios cada vez más prohibitivos?. Alimenta las importaciones, sencillamente porque nos puede resultar más barato, por culpa de la inflación, comprar determinados artículos y servicios fuera de nuestras fronteras que en los mercados nacionales. Esto es cierto sobre todo ahora, cuando han desaparecido las fronteras económicas entre los países de la Unión Europea. Y si por la inflación se produce menos para su venta en el mundo y también para su venta en el interior del país, ello significa, necesariamente y en primer lugar, más paro y, además, pérdida progresiva de nuestro crédito en el mundo como resultado de los crecientes saldos negativos en nuestros intercambios con el exterior.

Siendo esto así, aunque a corto plazo la inflación pueda suponer ganancia injusta de pescadores hábiles o agresivos, a medio y largo plazo es un proceso en el que todos, absolutamente todos, saldremos, necesariamente, perdiendo. Mientras el barco esté a flote podemos pelear, racional o irracionalmente, por nuestra parte de la riqueza existente a bordo. Si el barco naufraga, y la inflación lo puede hacer naufragar, todos nos hundiremos. La ética del bien común pide apremiantemente evitar la catástrofe.

### **Hacia una economía de compromiso**

No sólo, por lo tanto, por razones de justicia, sino también por motivos de pura supervivencia, debemos frenar y reducir el fenómeno inflacionario. En lo que tiene de desenfrenada lucha redistributiva no existe, a nuestro juicio, sino un solo camino: el del logro de una economía concertada o de una economía de compromiso; defender nuestros intereses de grupo pero desde supuestos técnicos, sin querer invadir el de los justos y legítimos intereses de los demás, sin pretender subordinar a los nuestros de grupo los generales del país.

Las negociaciones habituales de los sindicatos y de la patronal en Alemania sobre la base de estudios técnicos de coyuntura y de posibilidades de "aguante" de la economía nacional o la realidad de la sociedad austríaca, fuertemente trabada por un tupido tejido de entidades intermedias negociadoras, son otros tantos modelos de sociedades estables debido a la concertación y el compromiso.