

# Otra arma contra la inflación: la política fiscal

BUSINESS WEEK

El interés hacia las políticas económicas ha sido fomentado por los periódicos y las revistas, que han seguido con atención el desarrollo del TIP. El siguiente artículo de *Business Week* es una buena introducción al proyecto del TIP.

Con la nueva oleada de inflación y estancamiento que padece nuestro país y los escasos progresos de la política fiscal y monetaria frente a la combinación de elevado desempleo y alta inflación, los economistas vuelven de nuevo la vista a la gran variedad de políticas de rentas intentadas o propuestas en el pasado. La administración Carter ha desmentido enérgicamente cualquier intento de recurrir incluso a los esquemas menos rígidos, tales como directrices voluntarias para salarios y precios, pero aun así los economistas estudian con creciente interés una variante llamada TIP (*taxbased incomes policy*, política fiscal de rentas).

Este enfoque parte de la admisión, incluso por economistas liberales, de que el término «índice de inflación oculto», tan popular en Washington durante los últimos dos años, es un eufemismo para referirse a una inflación provocada por los costes, y que esto se debe mucho más a los aumentos salariales que a un aumento de la productividad. Con unos salarios que se llevan el 75 por 100 de la renta nacional, la llamada «inflación oculta» del 6 por 100 no puede solucionarse sin contener los aumentos salariales, que han estado cerca o por encima del 8 por 100 anual desde 1973.

Aunque quedan importantes cuestiones pendientes, como saber si los sindicatos y los empresarios aceptarán el TIP, sus defensores señalan que el proyecto contribuirá en gran medida a evitar los

problemas y desigualdades creados por anteriores experimentos de política de rentas. Según el gobernador de la Reserva Federal Henry C. Wallich, que ideó el TIP junto con Sidney Weintraub, de la Universidad de Pennsylvania, el nuevo enfoque se diferencia de los fracasados controles salariales y de precios de 1971-1974 o de las directrices de los años sesenta en que «confía en las fuerzas del mercado» más que en «las versiones que actúan con violencia en el mercado».

En su forma más sencilla, el TIP gravará con un recargo fiscal a aquellas empresas que concedan a sus empleados aumentos salariales por encima de ciertos límites fijados por el Gobierno. De la misma manera, si mantienen sus aumentos salariales medios por debajo de los límites, las empresas obtendrán una reducción fiscal. Wallich y Weintraub son partidarios de conceder a las empresas una reducción en el tipo impositivo lo suficientemente elevada como para devolver al sector privado los fondos ingresados en el Tesoro por la sobretasa.

«Si el TIP ingresa más de lo que invierte, entonces no está funcionando —dice Weintraub—, y tanto el impuesto del TIP como la reducción general tendrán que ser aumentados al año siguiente. Se trata de no aumentar los ingresos, igual que se limita la velocidad a 90 kilómetros/hora. Se trata de evitar que la gente se mate intentando ir más deprisa.»

Pero incluso con el límite de 90 kilómetros/hora —es decir, un *standard* basado en la productividad que el Gobierno fijará para los aumentos salariales—, los sindicatos y los empresarios seguirán en el asiento de mando del conductor. Los sindicatos y los empresarios quedarán libres para negociar acuerdos salariales por encima o por debajo de las directrices, o para negociar acuerdos diferentes para las distintas plantas y tipos de trabajadores dentro de una empresa, según las demandas del mercado laboral de que se trate.

En palabras de Wallich: «No hay ninguna diferencia con el sistema de controles. Si el empresario necesita atraer mano de obra y quiere superar el *standard* salarial, es obvio que está logrando beneficios y puede permitirse el impuesto adicional.» Pero el mismo empresario tendrá un incentivo para contener los aumentos salariales, puesto que sus competidores podrían mejorar su posi-

ción en el mercado aprovechando la reducción fiscal y mejores ingresos.

### *El peligro*

Por la misma razón, la empresa que siguió la actual práctica de intentar superar todo aumento salarial mediante un alza automática de los precios se verá sometida a presiones competitivas por parte de alguna rival, que se dará cuenta de que paga para mantener la línea de precios. Wallich y Weintraub reconocen que esta contención salarial tiene el riesgo de aumentar las huelgas; pero si los trabajadores se dan cuenta de que lo que importa es lograr ganancias salariales reales y no simples alzas inflacionarias, podría romperse la espiral salarios-precios-salarios.

En resumidas cuentas, el TIP aumentará, más que disminuirá, la confianza en el sistema de mercado y permitirá una flexibilidad en el proceso de negociación. En anteriores políticas de rentas, los *standard* o regulaciones del Gobierno se transformaban inevitablemente en controles de precios que evitaban que se produjesen modificaciones relativas en los salarios y precios en respuesta a los indicadores del mercado para la oferta y la demanda.

El problema es si los sindicatos y los empresarios aceptarán el riesgo de romper el modelo actual. Los líderes sindicales basan su actuación en conseguir mayores aumentos que otros sindicalistas, y por eso los techos de los años sesenta quedaron inutilizados como base para los acuerdos. Y la dirección, actuando en un clima como el actual, en que siempre se esperan subidas de precios, mejora sus beneficios y reduce el peligro de agitación laboral claudicando ante las demandas laborales y limitándose a pasar los aumentos a los consumidores. Además, las dos partes pueden concebir el TIP como una nueva forma de coacción.

Con una expresiva comparación, Wallich dice que «ni al empresario ni a los obreros les gustará la concepción del TIP únicamente como un "palo", una sanción, que afecta tanto a los beneficios como a los salarios. Pero si el TIP se limita a estabilizar la contribución a la renta entre trabajadores y capital, no será peor que las directrices de los años sesenta. Si además disminuye el índice total de inflación, todos saldrán beneficiados».

*Sentido actual*

El TIP tiene limitaciones prácticas, y la complejidad administrativa es secundaria a la visceral oposición de sindicatos y empresarios, y tal vez por esto no ha sido estudiado seriamente hasta ahora. La idea se remonta al artículo de Wallich-Weintraub publicado en el *Journal of Economic Issues* de junio de 1971, cuando Wallich era catedrático de Yale, y a las exposiciones del TIP que había hecho Weintraub muchos años antes. Lo nuevo, sin embargo, es que el TIP y algunas variaciones de su esquema están empezando a tener sentido para los economistas en el contexto actual.

La Oficina de Presupuestos del Congreso, por ejemplo, citó en un estudio de julio pasado al TIP entre otros «mecanismos anti-inflacionistas innovadores» que merecen «más estudios y tal vez alguna experimentación». El Comité Conjunto de Economía del Congreso, en una revisión editada esta semana, asume una posición similar. Y el respetado Abba P. Lerner, de la Universidad Queens, de Nueva York, ha abandonado su anterior oposición al TIP y actualmente se cuenta entre sus más decididos defensores.

Curiosamente, el liberal Lerner no objeta que el TIP se enfoque solamente sobre los salarios. Porque Wallich y Weintraub citan la evidencia histórica de que «el alza media de los precios sobre el coste de la unidad de trabajo ha sido notablemente constante», con las subidas de precios por encima de las salariales en uno o dos puntos al año. Dicho de otra forma, «la contribución de los salarios y las ventas a la renta nacional, o a la renta empresarial bruta, ha sido históricamente constante», de forma que la contención salarial implica contención de precios, sin que hagan falta otros controles.

*Incentivo*

Tanto Wallich-Weintraub como Lerner son partidarios de una idea que, unida al TIP, lo haría más aceptable para los trabajadores: una reducción en los impuestos sobre el trabajo personal para aquellos trabajadores que acepten aumentos salariales por debajo del *standard*. Como ha explicado Laurence Seidman, otro economista de la Universidad de Pennsylvania, este impuesto reforzará el «palo del TIP con la zanahoria» de un incentivo directo al trabaja-

dor para que asuma los costes y beneficios de luchar contra la inflación, de la misma manera que se han propuesto sanciones y recompensas fiscales para acabar con la contaminación. Seidman considera que unos aumentos salariales excesivos respecto a la productividad media es lo mismo que una «actividad polucionante».

Seidman reconoce que el TIP complicará el código fiscal. Sin embargo, señala que «otros incentivos fiscales están muy lejos de ser delicias estéticas, pero tienen sentido social y económico. El crédito fiscal para inversiones puede ser complejo, pero funciona. ¿Por qué va a ser el TIP menos útil?».

Incluso economistas con políticas de rentas opuestas están empezando a defender el TIP. Arthur Okun, de la Institución Brookings, pidió durante mucho tiempo un tipo de «contrato social» que vinculase las reducciones fiscales con un compromiso de conducta salarial anti-inflacionista por parte de los trabajadores. Pero ahora, Okun quiere apostar todas sus fichas al TIP. «Ahogando la recuperación y tirando medio trillón de dólares del PNB no combatimos la inflación», dice Okun. «O encontramos un sistema para convivir con la inflación, o empezamos a hacer algo práctico al margen de cambios tontos de medio punto en los proyectos de crecimiento monetario. Debemos estudiar nuevas formas de frenar la inflación, y el TIP es una de las más prometedoras.»

La distancia ideológica entre Wallich y Okun demuestra el amplio apoyo de que goza el TIP entre los economistas, pero existen algunos críticos, sobre todo los pragmáticos que llevan años luchando con cuestiones de salarios y precios en el terreno de las negociaciones. John T. Dunlop, de Harvard, ex presidente del Consejo del Coste de la Vida, por ejemplo, reacciona ante el TIP con su conocida actitud de que «*standards* únicos y uniformes para los salarios, igual que para los precios, simplemente no son eficaces». Y añade: «Desde el punto de vista de los salarios, la existencia de la inflación implica que hay de antemano distorsiones en las diferencias normales entre sindicatos. Un *standard* uniforme para los aumentos no puede eliminar este problema.»

Dunlop siempre ha abordado la inflación salarial negociando entre bastidores con los sindicatos y los empresarios en áreas problemáticas, sector por sector, y probablemente esto es lo que sigue haciendo como presidente del comité extraoficial sindicatos-empresarios.

Marvin Kusters, del American Enterprise Institute, tiene una concepción mucho más nefasta del TIP. Kusters, que colaboró en la elaboración del programa de controles 1971-1974, advierte que «hasta donde el TIP sea eficaz, inevitablemente interferirá con los mecanismos del mercado. Puede que modifique ligeramente los precios relativos, pero sólo permitiendo una expansión de las industrias de sueldos bajos y forzando a las industrias de sueldos altos a retraerse. Los salarios seguirán subiendo como siempre en las industrias reguladas y en aquellas sometidas a influencias de carteles, y el resultado sobre el índice de inflación podría muy bien ser ínfimo».

Weintraub no se ha desmoralizado ante esta reacción. Insiste en que «el TIP es la única rueda que tenemos. Washington puede intentar dar algunas vueltas por su cuenta, pero al final acabará recurriendo a él».

---

*Nota*

«Otra arma contra la inflación: la política fiscal», en *Business Week* número 3, octubre 1977.