



Arthur M. Okun
**UNA ESTRATEGIA EFICIENTE
PARA COMBATIR LA
INFLACION**

PAPELES
DE ECONOMIA ESPAÑOLA



Arthur M. Okun 1928-1980

Si alguna cualidad domina en el economista, cuyas opiniones recogemos en esta última sección de PAPELES es la de haber vivido intensamente los problemas de nuestro tiempo. Problemas vividos no sólo en el ámbito del universitario —como Profesor de Yale— o en el investigador —como «Senior Fellow de la Brookings Institution»—, sino en el campo más arriesgado de la dirección de la política económica americana desde el Consejo de Asesores Económicos del Presidente Kennedy, siendo «chairman» Walter W. Heller y presidente después del propio Consejo de Asesores en 1968, a la edad récord de los treinta y nueve años. Se trata, pues, de un economista comprometido con los problemas que le ha tocado vivir y a los que ha tratado de dar respuesta en los ámbitos variados de la investigación y de la política económica.

El trabajo que PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ha elegido para difundir entre sus lectores, es uno de los últimamente redactados por Arthur M. Okun y que recoge buena parte de sus conclusiones sobre el porqué y el cómo combatir el gran mal económico de las sociedades de hoy: la inflación. Okun estaba convencido de que las causas de la inflación actual eran diferentes de las del pasado y por ello la inflación actual se configuraba como un mal distinto del existente en décadas anteriores. En consecuencia, el mal de la inflación presente no se podía diagnosticar con acierto desde los tratados disponibles de Economía ni desde las observaciones y relaciones establecidas del pasado. Diagnóstico y receta tenían que variar para adaptarse a las características que definían esa inflación actual padecida universalmente.

Por otra parte, la pasividad frente a ese mal de los años 80 no estaba justificada en ningún caso, porque, como insistieron con especial dramatismo todos los últimos escritos de Okun, los costes de bienestar de la inflación eran y son muy elevados, propuesta en la que coincidía con muchos economistas encabezados por un premio Nobel de la profesión tan destacado y estimado como John R. Hicks. Esos costes de bienestar de la inflación se acusan, fundamentalmente, en las alteraciones que la inflación introduce dentro de las relaciones económicas establecidas para fijar precios y rentas.

El elevado coste de la inflación obliga a definir políticas eficientes frente a ella, que tienen que ser variadas y cubrir un triple frente: el de una política de precios y rentas que modere su crecimiento, el de las reformas del sistema económico para lograr aumentos sustanciales en la productividad y una reducción en los costes, y el de la política monetaria y fiscal que frene la expansión de las expectativas inflacionistas.

El discurso de Okun sobre el tema de la inflación que se contiene en el breve trabajo que seguidamente se publica, recoge muchas de las conclusiones de sus anteriores y más extensas investigaciones sobre las causas de la inflación (en especial, su excelente análisis «Inflation: its Mechanics and Welfare Cost», publicado en «Brookings Papers on Economic Activity» en 1975) y sus principales e imaginativas propuestas para luchar contra el proceso inflacionista actual (en especial su trabajo conjunto con George Perry, «Innovative Policies to Slow Inflation» aparecido en «Brookings Papers on Economic Activity», 1978).

El enfoque de Okun del estancamiento con inflación que hoy padecen todos los países occidentales es, sin duda, uno de los más fecundos de los muchos últimamente realizados y su validez se sitúa por encima de las coordenadas económicas estadounidenses en las que discurrió la corta y fecunda vida de Arthur M. Okun.

Difundir este enfoque entre los lectores españoles parece una empresa motivada y es a la que responde la publicación de su trabajo.

UNA ESTRATEGIA EFICIENTE PARA COMBATIR LA INFLACION

Una *inflación crónica* ha sido la característica sobresaliente de la economía norteamericana en la década de los años setenta y es el peor de los males económicos frente a la década de los ochenta. En las valoraciones y prescripciones de este trabajo se mantienen tres proposiciones:

- * Que la inflación crónica de los setenta es un fenómeno nuevo y diferente que no puede diagnosticarse correctamente con las viejas teorías o tratarse de manera eficaz con las viejas recetas.
- * Si no se trata resueltamente el síndrome de la inflación crónica es probable que se agrave más e imponga costes económicos y sociales mayores en los años ochenta.
- * Un programa antiinflacionista eficiente debe diversificar sus actuaciones. Ha de contener tres grandes elementos: suficiente disciplina monetaria y fiscal para proporcionar un margen de seguridad contra el exceso de demanda; una iniciativa pública coordinada para reducir los costes privados; y medidas constructivas para obtener una limitación de precios y salarios.

DIAGNOSTICO DEL ESTANCAMIENTO CON INFLACION

La nueva inflación

La era reciente de inflación empezó a mediados de la década del 60 con un exceso de demanda. Ese episodio inicial de inflación se ajustaba a la definición tradicional de un exceso de dinero que trataba de comprar demasiados pocos bienes. En 1966-68, el presupuesto federal fue una máquina de inflación que no fue contrarrestada de manera eficaz por las restricciones monetarias. El empleo, la producción, las inversiones y las rentas reales se dispararon —pero lo mismo sucedió con los precios—. Se cometieron graves errores de política económica en el intento imposible de conseguir cañones y mantequilla durante la guerra del Vietnam. Sin embargo, debe recordarse que todos los períodos bélicos anteriores de la historia de los Estados Unidos han estado dominados por inflaciones mucho más rápidas. La gran diferencia de la inflación última fue que esta vez el final de la guerra no terminó con la inflación; por el contrario, la inflación aumentó más aún.

Durante los años 1968 a 1978, la tasa de inflación de nuestro PIB alcanzó un promedio de 6,1 por 100 y su mínimo fue 4,1 por 100 en 1972. Por el contrario, durante los años 1952

hasta 1967 la inflación tuvo un promedio de 2 por 100 y el punto peor fue el 3,4 por 100 de 1957. De esta manera, *cada* año desde 1968 tuvo una tasa de inflación más alta que *cualquier* año comprendido entre 1952 y 1967. Una inflación intensa se convirtió en una enfermedad crónica por primera vez en nuestra historia. En 1970 experimentamos una recesión que, a diferencia de todas las recesiones registradas en Estados Unidos, no detuvo en seco la inflación. Lo que resultó más notable de esa experiencia fue que la prolongada y grave recesión de 1973-75 nos dejó una tasa básica de inflación del 6 por 100 que se mantuvo esencialmente constante desde finales de 1975 hasta finales de 1977.

Un cambio decisivo se ha producido en la inflación actual. Nuestro comportamiento inflacionista está enraizado en el sistema de decisión de precios y salarios que, en los tiempos que corremos, se ha alejado cada vez más del modelo de manual en el que la oferta y la demanda se articulan de manera rápida y fiable para generar el equilibrio. El sistema de precios actual se orienta por los costes de producción y los salarios se orientan por una peculiar interpretación de la «equidad» en las retribuciones. Ambas orientaciones hacen que la tasa de inflación sea más lenta en principio, pero también hacen que la inflación se convierta en un fenómeno persistente y tenaz, una vez que se ha manifestado. El ritmo de inflación resultante se alimenta a sí mismo, cambiando los modelos de comportamiento que en un tiempo estaban engranados a un entorno esencialmente no inflacionista, de forma que aceleran la espiral salarios-precios.

Realidades del sistema precios-salarios

El intercambio de productos en mercados competitivos con precios

variables día a día que reflejan los cambiantes equilibrios de la oferta y la demanda sólo se realiza hoy en un sector pequeño y en regresión de la economía norteamericana. Los precios de esos mercados responden rápidamente y de manera clara a las fuerzas de una recesión económica. Por ejemplo, los precios de las materias primas industriales descendieron en un 15 por 100 entre el mes de mayo de 1974 y el de marzo de 1975. Ese campo de productos y mercado, que corresponde al modelo de los libros de texto, ofrece en la actualidad un notable contraste con el comportamiento del resto de la economía.

La mayor parte de nuestra economía está dominada por precios orientados por los costes de producción y por salarios orientados por un sentido de la «equidad». La mayor parte de los precios se fijan por vendedores, cuyo interés principal es mantener adictos a largo plazo a una fracción de los consumidores y del mercado. Las políticas de precios se conciben y articulan para tratar a los clientes razonablemente y para mantener su lealtad en los tiempos buenos y en los malos. El fundamento de esas políticas de precios lo dan los costes normales de producción. Los precios de venta se fijan cargando con un margen a los costes y ese porcentaje o margen cargado por las empresas a sus costes normales presenta sólo pequeñas variaciones durante el ciclo económico.

De forma similar, la clave para la adopción de decisiones sobre los salarios, tanto en los negociados sindicalmente como en los demás salarios, es el interés común de los obreros y de los empresarios para mantener las relaciones laborales establecidas. Los empresarios «invierten» en una fuerza laboral capacitada, fiable y leal, así como en planta y equipo. Saben que si redujeran los salarios severamente en una recesión, pagarían muy cara esa estrategia con cifras elevadas de

abandono laboral en el siguiente período de prosperidad. De esta manera, durante los periodos de recesión, las empresas con trabajadores despedidos y colas de aspirantes a un puesto de trabajo comprueban que vale la pena mantener los salarios de sus trabajadores, a fin de proteger sus relaciones laborales a largo plazo.

En aquellas zonas no dominadas por los sindicatos, donde los trabajadores cambian rápidamente de empresa y puesto de trabajo, los patronos y los empleados tienen poco interés en mantener unas relaciones laborales largas y los salarios pueden responder más claramente al nivel de desempleo. Sin embargo, en la mayor parte de los sectores económicos, las políticas de personal están sensatamente inspiradas por motivos de largo plazo, con el acento colocado en un tratamiento «equitativo». La prueba básica en ese trato laboral «equitativo» es que los salarios se eleven de acuerdo con los aumentos de salarios obtenidos por otros trabajadores que se encuentran en situaciones similares. Esa estrategia define un ritmo en la tasa de aumento de los salarios; se crea una estructura de salarios en que los salarios siguen a los salarios.

Las relaciones de las empresas con la clientela y de los salarios de las diversas profesiones entre sí, que desensibilizan a los salarios y a los precios de los excesos de la oferta y de la demanda a corto plazo desempeñan una auténtica función social. No son creación de monopolios diabólicos o sindicatos indebidamente poderosos, sino más bien acuerdos eficaces para el funcionamiento de una compleja economía interdependiente en que los clientes y los proveedores, los trabajadores y los empleados se benefician de unas relaciones estables y duraderas. La influencia resultante de estos comportamientos sobre los precios y los salarios toma dos direcciones: cuando el gasto total comienza a elevarse rápidamente, la mayor

parte del aumento del gasto se materializa a través de una prima a la producción y al empleo, con poca inflación añadida. En ese sentido, esas instituciones (los acuerdos existentes) hacen que la inflación tenga un comienzo lento. Pero cuando el valor monetario del PIB desciende, la mayor parte de la disminución consiste en una pérdida de producción, con poco alivio de la inflación. De esta manera la inflación resulta difícil de detener.

Adaptación a la inflación

Cuando las personas reconocen la persistencia de la inflación, cambian de conducta de forma que intensifican la inflación y la hacen más persistente. Antes de los años 70 la economía norteamericana tenía un entorno básicamente no inflacionista, en el que las tasas de inflación medias en tiempos de paz raramente excedían el 2 por 100 durante un período largo; las decisiones sobre los precios y los salarios confiaban mucho en el dólar como unidad de cuenta, como un mecanismo de adjudicación social y como base para la planificación y el presupuesto. Las personas tenían una idea razonable del aumento salarial que iba a compás con el tiempo. Y así el trabajo y la dirección estaban dispuestos a firmar contratos que fijaban las tasas de los salarios para un plazo de tres años. Las empresas fijaban sus precios sobre la base de costes reales conocidos, que tenían que pagar por el trabajo y las materias primas en vez de realizar cálculos hipotéticos y complicados de costes de sustitución. Los vendedores aceptaban pedidos para entrega futura de productos a precios garantizados. Los catálogos contenían listas de precios que estaban sujetas a cambios solo raramente, con frecuencia a intervalos convenidos. Los servicios públicos revisaban sus tarifas sólo de manera ocasional.

Durante los años 70 esas instituciones y arreglos cambiaron, mientras los norteamericanos se ajustaban a la persistencia de la inflación. La idea de paridad o equivalencia de los incrementos de salarios se revisó hacia arriba. Las cláusulas de ajuste según el nivel de vida se extendieron por todas las negociaciones colectivas importantes, con lo que los salarios respondieron rápidamente a la inflación en el coste de vida. Los empresarios empezaron a ajustar sus márgenes de precios para reflejar la brecha creciente entre los costes de sustitución y los costes históricos reales. Se acortaron los intervalos de las subidas de precios y muchas empresas dejaron de aceptar pedidos a precios fijos. Todas estas medidas de adaptación a un crónico proceso inflacionista aceleraron la espiral de los precios, éstos se transmitieron a los salarios y otros costes y éstos a su vez a los precios, generalizando y agravando una espiral precios-salarios-precios.

EL PELIGROSO Y NOCIVO DESPRECIO DE LA INFLACION

Debido a que la confianza en el dólar está tan firmemente incorporada en nuestras costumbres económicas y en nuestro pensamiento, las medidas para adaptarse y combatir a la inflación tienen realmente poco tiempo. Si no se reduce la tasa de inflación, se extenderán mucho más a medida que las personas sigan ajustándose a la inflación y autodefendiéndose de sus efectos. En cierto sentido, algunos de esos ajustes representan formas de vivir con la inflación y se aceptan como bien venidas por algunos economistas. Pero aunque pueden reducir el coste para algunos por punto de inflación registrada, están destinadas a aumentar el número de puntos de inflación para todos. A mi juicio, esos comportamientos más bien

son una enfermedad que un remedio. Si esas adaptaciones institucionales siguen extendiéndose, la tasa de inflación seguirá elevándose. La inflación tiende a alimentarse a sí misma en vez de corregirse ella misma. De esta manera, el desprecio de la inflación, en principio, es maligno en vez de benigno.

Las adaptaciones a la inflación crónica contribuyeron a las malas noticias de 1978. Los salarios no negociados a través de sindicatos, que habían estado aumentando mucho menos rápidamente que los salarios negociados sindicalmente durante los años anteriores, empezaron a seguir el paso de estos últimos. A causa de la amplia brecha entre los costes históricos y los de sustitución, los empresarios, en cuanto los mercados de sus productos se fortalecieron —mucho antes de registrarse exceso de demanda— sintieron la necesidad de aumentar sus márgenes sobre los costes para fijar sus precios. Estos acontecimientos no deberían haber sorprendido a nadie; eran enteramente previsibles.

Sin duda, los alimentos y la energía han contribuido a la aceleración de la inflación en el pasado inmediato. Ahora bien, los precios de esos productos pueden subir o bajar; pero en cualquier caso debe afirmarse que el mayor peligro inflacionista que plantean a largo plazo esos precios de las materias primas y la energía se deriva de la forma en la que pueden afectar a la espiral precios-salarios. Durante los cuatro años de recuperación económica, desde marzo de 1975 hasta 1979, los alimentos y la energía no han incrementado la tasa de inflación de manera importante. Desde marzo de 1975, el índice de precios del consumidor ha aumentado a una tasa anual media del 7,2 por 100; el promedio de todos los artículos, excepto alimentos y energía, ha sido casi igual, 7 por 100. De esta manera, hemos estado experimentando

principalmente una inflación derivada de la espiral de salarios-precios, no una inflación causada por los alimentos, la energía u otros factores especiales.

El público norteamericano identifica la inflación como el enemigo público número uno de las encuestas públicas. Lo hizo así por una abrumadora mayoría, incluso durante los años 1976 y 1977, cuando la inflación avanzaba a una tasa bastante estable del 6 por 100 y se podía predecir perfectamente. Y los ciudadanos hay que decir que se preocupan por la inflación por muy buenas razones. Solamente una pequeña minoría de norteamericanos han obtenido indicaciones de coste de vida en sus rentas que les protejan de manera eficaz contra la inflación, especialmente en cuanto a sus salarios reales. No encuentran oportunidades en los mercados financieros para proteger su riqueza contra la inflación y mantener su liquidez. Las tasas estables de interés en los depósitos de ahorro que en un tiempo les proporcionaban un rendimiento conocido, predecible y razonable sobre los activos líquidos, ahora ni siquiera les permiten que el principal siga el paso del nivel de precios, ni siquiera sobre la base de su renta antes de los impuestos. El mercado de valores ha resultado un triste fracaso como protección contra la inflación, porque la era del estancamiento con inflación trajo mayor inseguridad y menor crecimiento de las ganancias reales de las sociedades. La vivienda ha sido la mejor inversión para la mayor parte de los norteamericanos, pero aquellos que se han aprovechado de esa oportunidad tuvieron que sacrificar la liquidez y algunos han asumido pesados compromisos hipotecarios y otros tipos de deudas. Es evidente que a largo plazo, ningún americano puede actuar con eficacia en un mundo en el que el dólar sigue siendo la unidad de cuenta, pero su valor real se contrae en términos desconocidos.

El aumento paulatino e irreversible de la inflación ha producido una gran erosión en la credibilidad de los ciudadanos por los políticos. Los norteamericanos han oído una y otra vez que la inflación se detendría. La tasa aceptable de inflación en la política se elevó desde 1,5 por 100 en los primeros años de la década del 60 al 3 por 100 en la década del 70. Cualquiera que esté familiarizado con la historia, tiene que preguntarse si la actual tasa de inflación del 8 por 100 se reducirá o si será una cifra más en el avance incontenible de la inflación.

La inflación ha aumentado, en fin, la división social. No es fácil que las familias sepan donde están en la carrera entre los precios y los salarios. Las familias se sienten amenazadas por esa carrera y la ven con creciente temor y hostilidad. Muchos ciudadanos creen firmemente que están quedándose atrás en esa carrera, aun cuando no ocurra efectivamente así. De esta manera, cada vez son más los ciudadanos que se creen castigados y pospuestos en los medios de que disponen para luchar contra la inflación. Nadie está contento con los medios de que dispone para defenderse de ella y todos luchan por aumentar esos medios. El resultado es que la inflación continúa y se acrecienta y la división y el malestar social también.

UN ATAQUE DIVERSIFICADO CONTRA LA INFLACION

La inflación debe reducirse sustancialmente en los próximos años. Eso sólo puede conseguirse de forma paulatina; y se puede conseguir de manera eficaz sólo por medio del uso concertado de una variedad de políticas antiinflacionistas. Tres son las fundamentales: una política fiscal y monetaria, una política que reduzca los costes y una política que limite el crecimiento de precios y salarios.

La política fiscal y monetaria

En la lucha contra la inflación debemos aceptar algunos riesgos sobre la producción y el empleo a corto plazo para despejar el camino hacia el crecimiento sostenido a largo plazo. Es evidente que esos riesgos no se evaluaron con prudencia al definir la política fiscal y monetaria durante 1977-78. Tenemos que hacerlo mejor en el futuro para crear un margen de seguridad contra los mercados francamente fuertes.

Por otra parte, tenemos que reconocer los efectos negativos de las dosis excesivas de las limitaciones fiscal y monetaria. Esos defectos se aprecian claramente en la triste experiencia de 1974-75, cuando hicimos la cruzada contra la inflación confiando solamente en presupuestos duros y dinero escaso. Durante el ejercicio fiscal 1974, el presupuesto federal estaba casi equilibrado frente a una recesión; durante el año natural 1974, el crecimiento de la cantidad de dinero (efectivo y depósitos a la vista) se mantenía en tasas del 4,5 por 100. El impacto de esa doble acción sobre la tasa de inflación fue decepcionante, mientras que el impacto desfavorable sobre el empleo, la producción y la formación de capital fue enorme.

Al utilizar esa alternativa, el país derrocha unos 200.000 millones de dólares de producción real y aproximadamente 5 millones de trabajadores-año de puestos de trabajo por cada punto que reduce la tasa de inflación. La evidencia de los años recientes sugiere que, por medio de sus políticas fiscal y monetaria, el gobierno federal puede controlar —con un margen razonable— el crecimiento total del PIB medido en dólares. Pero no puede controlar la división de ese crecimiento en aumentos de la producción y aumento del nivel de precios. Cuando el gobierno empujó a la economía hacia la profunda y prolongada

recesión, cada dólar recortado del PIB significaba una pérdida aproximada de 90 centavos de producción y un ahorro de unos 10 centavos sobre el nivel de precios. Cualquier propuesta anti-inflacionista que descansa tan sólo en un equilibrio del presupuesto y en un endurecimiento de la política monetaria es, en realidad, una propuesta para la repetición de aquella experiencia. Debería llevar una etiqueta en el paquete revelando que es probable que contenga un 90 por 100 de pérdidas de producción y puestos de trabajo y solamente un 10 por 100 de ahorro de inflación.

Indudablemente, la inflación podría eliminarse tan sólo con unas políticas restrictivas fiscales y monetarias, pero las consecuencias de tal estrategia para la producción, el empleo y la formación de capital y nuestra convivencia social serían horribles. Muchos ciudadanos no pueden aceptar razonablemente que algunos de ellos se agarren al clavo ardiendo del presupuesto equilibrado con la esperanza de un salvamento de la inflación. Pero nuestros dirigentes políticos deberían saber más o aprender a saber más para resolver esta alternativa con menor coste social.

Iniciativas públicas para reducir los costes

La política económica puede tener un impacto penetrante sobre los costes y los precios de muchos sectores de la economía. El Estado aumenta el nivel de precios cuando establece tributos que elevan los costes, como los impuestos sobre el consumo, sobre la producción o sobre la nómina de las empresas. Las reglamentaciones públicas que afectan a la seguridad, a la salud y a la contaminación son fuentes de costes y precios más elevados —que pueden ser necesarios en parte, pero que pueden resultar innecesarios en cierto grado. La re-

glamentación económica de la industria influye también sobre los precios y los costes. Al tratar de alcanzar determinados objetivos de equidad, el gobierno establece topes a algunos precios (como en los programas del azúcar y la leche) y sobre los salarios (como el salario mínimo). Afecta también a la producción de varias industrias privadas por medio de disposiciones tales como controles sobre la superficie sembrada y restricciones sobre los cortes de madera, etc. También influye sobre los precios y los costes por medio de los aranceles y otras restricciones sobre las importaciones.

Teniendo en cuenta que la mayor parte de las medidas individuales del gobierno y los cambios de políticas en esos campos tienen efectos relativamente pequeños, con frecuencia pasan inadvertidos; sin embargo, todos ellos añaden una buena cantidad de inflación. En mi opinión, los estímulos inflacionistas más serios en los últimos años han procedido de una serie de heridas autoinfligidas durante 1977; un gran incremento de los impuestos sobre las nóminas de las empresas, una gran subida del salario mínimo, la nueva implantación de controles sobre la superficie sembrada por los agricultores, y nuevas barreras a las importaciones son ejemplos de estas decisiones.

Frecuentemente se han rechazado propuestas que reducirían los costes. El freno de los costes de los hospitales no se ha implantado hasta el pasado Congreso: se han ignorado propuestas presidenciales para reducir los impuestos federales de consumo. En verdad, algunos dirigentes del Congreso defienden ahora un nuevo impuesto de valor añadido, que seguramente aumentaría el número de nuestros enemigos inflacionistas.

Se podrían cosechar enormes beneficios antiinflacionistas en ese campo. Podríamos rebajar los impuestos

federales sobre las nóminas de las empresas; podríamos conceder fórmulas para fomentar a los estados y a los municipios hacia una rebaja de sus impuestos que aumentan los precios y los costes. Podríamos reformar los reglamentos para reducir sus cargas de costes. Esta es la estrategia más eficaz para rebajar el nivel de precios. No eleva el paro y no tiene que limitar las decisiones privadas de precios y salarios.

Como primer paso en este campo he sugerido una reforma de procedimiento: el desarrollo de un sistema de puntuación de la inflación. La Oficina Presupuestaria del Congreso (o «General Accounting Office») debería ser invitada a emitir un informe trimestral que identificara todas las medidas y propuestas del Presidente y del Congreso que elevaran o redujeran el nivel de los precios y las estimaciones sobre el impacto de esas decisiones en dólares. Nadie me ha dicho todavía por qué esta idea es defectuosa, pero nadie ha tratado de implantarla.

La disciplina de precios y salarios

Durante los últimos años, la espiral precios-salarios ha sido la fuente fundamental de la rápida inflación en los Estados Unidos. Una cura eficiente de la inflación debe ir directamente a ese origen. En estos momentos, el programa de la administración de normas de precios-salarios merece nuestro pleno apoyo.

La promesa de cooperación voluntaria en nuestra sociedad implica una amenaza de centrar el foco de la opinión pública en los flagrantes violadores. Más allá de esto, el presente programa lleva una amenaza de sanciones asociada a las relaciones privilegiadas que muchas empresas tienen con el gobierno federal. Esas medi-

das refuerzan la credibilidad del programa, aunque se apoyan en un poder discrecional de la Administración que no es ideal. En síntesis yo puedo aceptarlas. También sería útil que el Presidente contara con autoridad claramente legislada para demorar las grandes decisiones sobre precios y salarios, que pudieran amenazar a todo el programa. Pero la misma discusión de esa legislación intensificaría los extendidos temores de las empresas de que estamos en el camino de más controles. En efecto, yo no espero que el Presidente trate de conseguir la autoridad para controlar y con todo énfasis me opongo a los controles obligatorios sobre los precios y los salarios.

Como se propuso originalmente por el Presidente, el programa era razonablemente equitativo entre las empresas y los trabajadores. Pero su justicia dependía en alto grado de la creación del seguro del salario real. Sin tal disposición, las normas imponen a los trabajadores una carga más pesada y mucho más riesgo en potencia que sobre los empresarios.

Se está pidiendo a los trabajadores norteamericanos que paguen el coste de la negociación. Así lo están haciendo muchos. A pesar de unas pocas negociaciones colectivas que superaron la norma de salarios, el comportamiento de las pagas desde el pasado octubre ha ido de acuerdo notablemente bien con los criterios establecidos. Por otra parte, el comportamiento de los precios industriales sugiere importantes violaciones de la norma de precios. Pero la identificación de los violadores aparentemente es una tarea compleja y difícil. En resumen, espero que este programa contribuya a la desaceleración de la inflación cuando la restricción de los salarios pase a la restricción de precios y a medida que las empresas se hagan más conscientes de la urgente necesidad de su cooperación.

Nuestra experiencia histórica y la

de muchos otros países sugiere que las políticas «semivoluntarias» de restricciones de salarios y precios pueden ayudar notablemente durante cierto tiempo. Pero esos programas se han hundido cuando las condiciones económicas han cambiado y la resistencia ha aumentado. Eventualmente están desfasados, luego se vuelven a instituir. No es fácil mantener una política de rentas en un campo antiinflacionista, P. T. Barnum hizo notar una vez que mantener a un cordero en una jaula con un león requiere una gran reserva de corderos. Similarmente, la sociedad pudiera necesitar una reserva de políticas de rentas. Necesitaremos algún programa que evite la espiral de precios y salarios para los años futuros.

Junto a otros economistas, he estado defendiendo el desarrollo de una política de rentas basada en los impuestos y que recompensara el cumplimiento y penalizara la falta de cumplimiento de las normas-guías de salarios. El interés social por la limitación de precios y salarios puede conseguirse mejor proporcionando incentivos como los del mercado por medio del sistema tributario que confiando en peticiones voluntarias o reglas obligatorias rígidas. El método del impuesto permitirá a las personas hacer elecciones a la luz de las recompensas o sanciones establecidas, haciendo que valiera la pena para la mayor parte de las empresas y trabajadores, practicar la restricción, que beneficia a toda la sociedad. Indudablemente tal programa se sumaría a las cargas propias del sistema tributario, pero lo mismo sucede con las reglas que regulan las ganancias de capital, las subvenciones por ahorro de energía a las familias y los créditos por puestos de trabajo creados.

En combinación con la restricción fiscal-monetaria, un programa reductor de costes del gobierno federal y una política de rentas basada en los impuestos son partes esenciales de

una estrategia eficiente para combatir la inflación. Algunas de estas propuestas no han sido ensayadas; otras plantean problemas administrativos y tropiezan con la oposición política de los grandes grupos de intereses. Pero estoy convencido de que esas propuestas son realistas, no fantásticas, como las han calificado algunos.

Dos doctrinas populares son verdaderamente fantasías. Una es que la

inflación irá disminuyendo naturalmente o se hará tolerable para el pueblo norteamericano. La otra sostiene que la restricción fiscal y monetaria puede curar la inflación sin una recesión profunda y prolongada. Estas estrategias han sido ensayadas y han resultado falsas. Ha llegado la hora de enfrentarse con las realidades de la nueva enfermedad de la inflación crónica y usar las recetas que son apropiadas para curarla.