

EL PROBLEMA DEL INFLAPARO (*)

GARDNER ACKLEY

Al período que comenzó alrededor de 1970 se le ha llamado a veces la «edad de la inflación». Una buena parte de la gente, entre ellos la mayoría de los líderes políticos y de los periodistas, e incluso algunos economistas, lo consideran como una experiencia nueva y misteriosa, que no se previó y que tal vez tampoco pudo preverse. Yo no lo veo así en absoluto. Hace más de veinte años, en mayo de 1958, en una declaración ante el Comité Económico Bicameral del Congreso de los Estados Unidos, que había iniciado un extenso estudio sobre la relación de los precios con la estabilidad y el crecimiento económicos, dije: «En los años próximos la inflación puede convertirse en nuestro primer problema económico interior... Creo que el Comité Económico Bicameral puede prestar un gran servicio público al contribuir a la comprensión general de la naturaleza y seriedad de este problema». En 1961 repetí esta advertencia y escribí: «Hay razones para decir que la inflación es ahora, ha sido ya durante un decenio o más y amenaza seguir siendo en el futuro, uno de los problemas macroeconómicos más cruciales para la mayoría de los países del mundo».

Debo añadir inmediatamente que yo no fui una voz aislada en el desierto; muchos otros macroeconomistas, la mayoría de

ellos keynesianos como yo, compartieron plenamente mi temor de que era probable que tuviésemos problemas de inflación severos y persistentes y no simplemente problemas de inflación del tipo tradicional.

La historia económica mundial está en realidad llena de episodios de inflación anteriores tan serios y prolongados, por lo menos, como la inflación que hemos experimentado desde el comienzo de los años setenta. Se cree, sin embargo, que la inflación actual difiere en importantes aspectos de la mayoría de los casos previos de inflación o de todos ellos. Casi todos los períodos anteriores de inflación estuvieron asociados con lo que puede describirse razonablemente como una «demanda excesiva» de bienes y servicios —como, por ejemplo, en tiempo de guerra— y, como resultado de ello, una demanda excesiva de los servicios de la mano de obra. Esta demanda excesiva de mano de obra se hacía visible en un nivel de desempleo desusadamente bajo.

Lo que ha parecido nuevo acerca de la reciente inflación es el hecho de que va a la par con un paro alto. Las tasas de aumento de los precios se han incluso acelerado a veces cuando existía un paro alto o creciente. Es esta característica la que da origen a la voz «inflaparo»: estancamiento de

(*) Este artículo es una adaptación de la segunda de las dos lecciones pronunciadas por el autor en octubre de 1979 sobre el tema «La crisis de la política de estabilización de los años setenta» en Oberlin College, Oberlin, Estado de Ohio. Ha sido traducido al español por Manuel Sigüenza, Catedrático de Economía en la Universidad de Puerto Rico (Recinto de Río Piedras).

Nota del traductor.—El vocablo *stagflation* (inflaparo) es un neologismo introducido en el idioma inglés hace unos doce años aproximadamente por el entonces Ministro de Hacienda (*Chancellor of the Exchequer*) en el gobierno del partido conservador británico, Iain Norman Macleod (1913-1970). *Stagflation* es una composición, lingüísticamente desafortunada, de las voces inglesas *stagnation* (derivada del latín *stagnare* y que significa estancamiento o inactividad, es decir, desempleo) e *inflation* (derivada, al

igual que inflación, del latín *inflare*). La composición de esta palabra es desatinada porque elimina la letra *n* de la raíz en *stagnation* y el prefijo diferenciador *in* en la voz *inflation*. Lo primero crea confusión con la palabra inglesa *stag*, de etimología y significado enteramente distintos a los de *stagnation*, mientras que lo segundo hace desaparecer del vocablo *inflation* el prefijo que lo distingue de su antónimo *deflation*. Como no existe todavía un término en nuestra lengua para traducir la voz inglesa *stagflation*, yo propongo que usemos para ello «inflaparo» (derivado de inflación y paro). De esta manera introducimos una terminología económica que permite distinguir entre las tres situaciones teóricamente concebibles de 1) desempleo con alza general de precios o *inflaparo*, 2) desempleo con bajas generales en los precios o *defflaparo* y 3) desempleo sin alteración en el nivel de precios de la economía o *paro precialmente neutro*.

la producción y el empleo (paro) junto con inflación.

I. ALGUNAS CAUSAS DEL AUMENTO DEL DESEMPLEO

Unos pocos economistas y líderes políticos sostienen que no ha habido un aumento real del desempleo. Sólo tenemos, según ellos, la *apariencia* de desempleo alto. Mantienen que un número creciente de quienes pretenden estar desempleados, o son descritos así por nuestras estadísticas, en realidad no desean trabajar o por lo menos no quieren trabajar por un salario que refleje su valor para el empresario. Lo que hemos observado es un aumento del desempleo *voluntario*. Tal aumento del desempleo voluntario puede tener varias explicaciones, pero ninguna de ellas me parece verosímil en un período en el cual el porcentaje más alto de nuestra población adulta registrado en la historia se encuentra o bien trabajando o bien buscando trabajo. Los argumentos de que todo nuestro desempleo, o una gran parte de él, es voluntario me recuerdan la explicación atribuida al Presidente Hoover de que la elevación aparente de la tasa del desempleo al 25 por 100 durante la Gran Depresión se debió al hecho de que muchas personas abandonaron sus puestos de trabajo normales para así poderse dedicar a la ocupación más rentable de vender manzanas en la calle. Existen, sin embargo, otras explicaciones mejores del más alto desempleo de los años recientes.

1) *La composición de la demanda de mano de obra ha ido probablemente cambiando más de prisa en el pasado reciente que la composición de la oferta de mano de obra* cuando ambas se clasifican de acuerdo con las mismas características (destrezas, inteligencia, educación y entrenamiento, edad, experiencia, localización, etc.) deseadas por los empresarios. Se describe apropiadamente como «desempleo estructural» al desempleo que está asociado con una falta de correspondencia entre las características de los desempleados y las caracte-

terísticas necesitadas por los empresarios. Aunque es extremadamente difícil de identificar, muchos economistas afirman que, de hecho, ha ocurrido un aumento en el desempleo estructural. Dicho desempleo estructural puede reducirse, pero esto requiere programas costosos de educación, entrenamiento para los puestos de trabajo, mejoramiento de la información acerca del mercado de mano de obra, ayudas para la movilidad geográfica y para facilitar los cambios de ocupación, programas de desarrollo regional, etc.

2) *La elevación después de 1970 del salario legal mínimo, en comparación con el salario promedio, puede haber contribuido a un cierto aumento del número de trabajadores cuyo valor para los empresarios no llega al nivel del salario legal mínimo.* Este tipo de desempleo puede llamarse también «estructural».

3) *El desempleo más alto está probablemente asociado también con el aumento en la proporción de mujeres y trabajadores jóvenes dentro de la mano de obra del país.* Los miembros de ambos grupos tienen, en promedio, una vinculación menos permanente que los varones adultos con puestos de trabajo y con empresarios específicos, e incluso con el trabajo como tal: cambian de empleo con más frecuencia, entran a formar parte de la mano de obra y salen de ella más veces, usualmente con un período de desempleo antes y después de cada uno de estos cambios. Como consecuencia de ello, cada uno de estos grupos tienen una tasa de desempleo más alta que los varones adultos. Este tipo de desempleo —antes, entre y después del empleo en los varios puestos— se llama apropiadamente «friccional». Así pues, el aumento en el número tanto de mujeres como de jóvenes ha elevado probablemente el monto del desempleo friccional. Y a la vez el incremento en el total de jóvenes dentro de la mano de obra puede haber contribuido al aumento del desempleo «estructural». En realidad la elevación de la cuota de mujeres y jóvenes experimentada durante los últimos veinte años en la masa de trabajadores de los Estados Unidos tendería por sí misma, y por razones puramente estadísticas, a añadir un 1 por 100, por lo menos, a la tasa de

desempleo asociada con un tamaño dado de la mano de obra. Este cómputo, sin embargo, no es en sí mismo concluyente.

Los aumentos en el desempleo estructural y friccional, incluyendo el aumento que resulta del simple cambio en la composición de la mano de obra, pueden, pues, explicar una parte considerable de las tasas más altas de desempleo de estos últimos años. En mi opinión, sin embargo, sólo explican una parte del aumento de dichas tasas, pero no todo el aumento de las mismas. Sostendré más abajo que durante una gran parte del período de los años setenta hemos experimentado también un volumen de desempleo considerablemente aumentado, asociado simplemente con una demanda de mano de obra inadecuada, que a su vez reflejó una demanda agregada de bienes y servicios inadecuada. Este tipo de desempleo y solamente éste es el que hace que la denominación de «inflaparo» sea correcta para describir el período de los años setenta.

Antes de explicar por qué, creo es conveniente considerar las causas de la inflación y, en particular, la relación de ella con el desempleo.

II. LAS CAUSAS DE LA INFLACION

Dada la existencia de un abultado desempleo friccional y estructural y del desempleo voluntario de las personas que únicamente pretenden que están buscando trabajo, la tasa de desempleo medida estadísticamente tiene que ser siempre claramente positiva. Esta tasa puede variar mucho, pero tiene que exceder siempre de cero.

No obstante, la mayoría de los economistas postula que existe una tasa de desempleo positiva especial que tiene las siguientes propiedades: 1) siempre que la tasa de desempleo existente sea *menor* que esta tasa especial, la tasa previa de inflación subirá; si la tasa de inflación era antes nula, ahora se hará positiva; 2) paralela-

mente, siempre que la tasa de desempleo *exceda* esta tasa particular, la tasa anterior de inflación bajará; si la inflación era antes cero, el nivel de precios bajará—ahora, y 3) siempre que la tasa de desempleo existente sea igual a esta tasa especial, la tasa previa de inflación (sea positiva, negativa o nula) se mantendrá exactamente, a menos que se produzcan perturbaciones exteriores del nivel de precios.

Casi todos los economistas postulan también que, en igualdad de circunstancias, el efecto de una elevación del nivel de precios es reducir la demanda agregada de bienes y servicios y, por lo tanto, la demanda de mano de obra —a menos que este efecto sea compensado por una política monetaria o fiscal más estimulante. Una disminución del nivel de precios aumentará, paralelamente, la demanda agregada de bienes y servicios y, por lo tanto, la demanda de mano de obra— a menos que este efecto sea compensado por políticas más restrictivas. Las razones para esto son varias, pero no resultan de interés directo en este contexto.

A. La Tasa Natural de Desempleo y la Tasa de Desempleo No Aceleradora de la Inflación

Hace algún tiempo Milton Friedman propuso designar como «tasa natural de desempleo» a aquella tasa particular del desempleo a la cual un nivel de precios que había sido estable antes seguiría permaneciendo estable, razonando que, si no se interfiriese en absoluto con la economía, ésta sería la tasa de desempleo que se produciría. Una tasa de desempleo más baja causaría inflación, pero eso reduciría la demanda de mano de obra, elevaría la tasa de desempleo y eventualmente detendría la inflación. Por el contrario, una tasa de desempleo más alta produciría deflación pero eso aumentaría la demanda de mano de obra, reduciría la tasa de desempleo y detendría eventualmente la deflación. Así, pues, puede llamarse «natural» a la tasa de desempleo que es compatible con una inflación nula.

En el análisis de Friedman la inflación surge cuando, y solamente cuando, la tasa de desempleo se mantiene por debajo de la tasa natural mediante una política que aumenta la demanda de mano de obra *artificialmente*. Para Friedman un aumento artificial de la demanda de mano de obra sólo puede estar asociado, por supuesto, e invariablemente lo está, con un aumento de la oferta monetaria (en exceso de cierta tasa de crecimiento neutral mínima). De aquí la famosa máxima de Friedman: «La inflación es siempre y en todas partes un fenómeno puramente monetario». Y de aquí también su propuesta o prescripción de una regla monetaria exigiendo una tasa de crecimiento baja y constante de la oferta monetaria.

Los economistas «keynesianos» rechazan muchas partes del análisis de Friedman; los economistas pertenecientes a la nueva escuela de las «expectativas racionales» rechazan otras. No obstante, la mayoría de los economistas han aceptado a la postre la hipótesis de que existe una tasa especial de desempleo positiva que, si se mantiene indefinidamente, es compatible con la estabilidad de las tasas salariales —y por lo tanto del nivel de precios— a lo largo del tiempo.

Los economistas keynesianos que aceptan esta idea no ven, sin embargo, nada «natural» acerca de esta tasa de desempleo especial. En lugar de usar la expresión de Friedman de «tasa natural de desempleo» (TND) esos economistas prefieren la expresión descriptiva neutral de la «tasa de desempleo no aceleradora de la inflación» (TDNAI). Esta TDNAI varía indudablemente a través del tiempo y refleja cosas tales como cambios en la composición de la mano de obra o en la demanda de ella; cambios en las políticas gubernamentales referentes a los mercados de los productos y del trabajo; cambios en muchas características institucionales de la forma en que se fijan y se revisan los precios y salarios, tales como la existencia y duración de contratos de largo término o el uso de cláusulas de ajuste de sueldos (*escalator clauses*); grado de rivalidad activa prevaleciente entre las empresas competidoras; existencia o inexistencia de «políticas de rentas» por parte del gobierno

(*incomes policies*); presencia o ausencia de actitudes de descontento social y político asociadas con las «explosiones salariales»; disponibilidad o falta de trabajadores extranjeros o de inmigrantes ilegales; y cambios en muchos otros factores similares de carácter estructural, institucional, gubernamental, político o psicológico. Pero en cada tiempo y lugar existe una TDNAI que se puede averiguar y que normalmente sólo cambia en forma gradual.

Así, pues, el concepto de TDNAI (del cual es un caso especial el concepto de Friedman de TND) es fundamental en casi todas las explicaciones modernas de la inflación —incluyendo la explicación del inflaparo. No obstante, es sólo *uno* de los elementos de tales explicaciones. Definimos la TDNAI como aquella tasa de desempleo a la cual la tasa previa de inflación ni se acelerará ni se desacelerará. Así pues, si la tasa de desempleo es exactamente la TDNAI, la tasa de inflación corriente dependerá *totalmente de la tasa de inflación previa*. Y si las tasas de desempleo se encuentran por encima o por debajo de la TDNAI, la tasa de inflación dependerá, en parte, de la diferencia existente entre la tasa de desempleo corriente y la TDNAI, pero también *en parte de la tasa de inflación anterior*.

Esto plantea dos cuestiones adicionales importantes:

1) *¿Qué es lo que determinó la tasa de inflación previa* —es decir, la tasa que ahora será mantenida, aumentada o reducida, dependiendo del nivel presente del desempleo?

2) *¿Cuál es el mecanismo* a través del cual la tasa de inflación anterior determina de un modo tan importante la tasa corriente de inflación?

B. Factores determinantes de la Tasa de Inflación Previa

¿Qué puede, en primer lugar, haber determinado la tasa de inflación previa? Una cualquiera de varias cosas.

La primera es una tasa anterior de desempleo. Si en el pasado el desempleo había

estado por debajo de la TDNAI, probablemente habría existido entonces también inflación y su tasa dejaría de acelerar simplemente cuando la tasa de desempleo alcanzase el valor de la TDNAI, pero la tasa de inflación existente entonces se mantendría. Si el desempleo previo fuese el *único* otro factor que afectara la tasa de inflación, sería correcto decir que la tasa de inflación de hoy depende de la tasa de desempleo presente y de la historia anterior de las tasas de desempleo o, en términos más técnicos, que la tasa de inflación es función solamente de la tasa de desempleo, supeditada a un «residuo distribuido» largo.

Sin embargo, la innovación más importante quizás del análisis reciente de la inflación es el reconocimiento de que existen muchos otros factores no sistemáticos que también afectan la tasa de inflación; estos factores pueden iniciar la inflación o hacer que aumente una tasa previa de inflación, incluso cuando el desempleo se encuentra claramente por encima de la TDNAI.

Entre tales causas no sistemáticas de la inflación tenemos que enumerar evidentemente: *a)* los aumentos en los costes o en los precios originados fuera de las fronteras de un país —por ejemplo, las subidas de los precios del petróleo importado impuestas por el cártel internacional del petróleo; o los aumentos de los precios de los alimentos nacionales causados por las grandes compras de cereales de los rusos en los Estados Unidos cuando la Unión Soviética tiene una cosecha especialmente mala; *b)* las subidas de los costes salariales internos decretadas legalmente —por ejemplo, un aumento desproporcionado del salario mínimo o la elevación de los impuestos sobre la nómina de los empresarios para financiar los seguros sociales y el seguro de desempleo; *c)* los aumentos de los impuestos sobre las ventas, el consumo o el «valor añadido», que se suman directamente a los precios; *d)* los aumentos en los costes debidos a la regulación gubernamental referente, por ejemplo, a la seguridad o salubridad del trabajo o a la protección del medio ambiente.

En muchos países ha habido además «explosiones salariales» cuyo origen parece haber sido claramente social o político. Es-

tas explosiones elevan fuertemente el nivel general de los costes y de los precios y, por lo tanto, la tasa de inflación. En los Estados Unidos no ha habido ciertamente nunca una «explosión salarial», ni podría probablemente haberla porque, bajo nuestro sistema descentralizado de determinación de los salarios, las tasas salariales se establecen en cada industria separadamente y para períodos de uno, dos o tres años en cada caso, de manera que las fechas de expiración de los contratos salariales se distribuyen bastante uniformemente a través del tiempo. El nivel salarial global no puede hacer explosión sencillamente porque en cada momento solamente una fracción pequeña de la masa laboral está revisando sus salarios. Claro está, un aumento salarial muy por encima de lo ordinario en alguna industria, debido a las circunstancias particulares de esa industria en ese momento (incluyendo las circunstancias sociales y políticas), puede originar un nuevo «estilo» de aumentos salariales mayores o menores que afecten los convenios salariales importantes subsiguientes acordados más tarde en otras industrias.

Todas estas causas o acontecimientos no sistemáticos que hemos mencionado pueden sin duda producir efectos *una vez*, y de hecho los producen, en la tasa de inflación —en el momento en que ocurren dichos acontecimientos. Pero ¿por qué producen también un efecto fuerte y *continuo* en la tasa de inflación *subsiguiente*? ¿Por qué es la tasa anterior de inflación tan importante en determinar la tasa presente? ¿Por qué contiene la inflación un elemento tan fuerte de «*inercia*»? Esa es la segunda pregunta o cuestión planteada más arriba.

C. La naturaleza del proceso espiral

Muchos economistas desean describir este componente de inercia en la inflación como una «espiral de precios y salarios», en la cual los aumentos salariales de hoy reflejan una elevación previa del coste de vida, mientras que el coste de vida, por su parte, subió antes debido a un aumento todavía anterior de los costes salariales.

Otros economistas destacan el mecanismo de una espiral «doblemente salarial», en la cual cada uno de los conjuntos de salarios laborales sube debido a que los salarios de otros grupos de trabajadores —con quienes se comparan los primeros— han estado y están subiendo. Algunos otros economistas hacen hincapié en una espiral «doblemente precial», en la cual los precios que aumentan hoy reflejan otros precios que aumentaron ayer, en tanto que los salarios se ajustan meramente a los precios. Algunos economistas —Friedman especialmente— recalcan más que otros el papel de las *expectativas* en este proceso: los precios y los salarios suben hoy porque se espera que suban, y se espera que suban porque han estado subiendo.

Algunos economistas suponen que tenemos que determinar cuál de estos mecanismos está en funcionamiento. En mi opinión más de un mecanismo —incluso todos ellos y otros más— puede operar simultáneamente. En algunos países o períodos un mecanismo puede, por supuesto, ser más o menos importante que otros. Por ejemplo, si todas las tasas salariales se revisasen una vez por año, todas ellas en el mismo momento y en la misma cuantía aproximadamente, la espiral de precios y salarios operaría lentamente y la espiral doblemente salarial apenas si podría operar en absoluto. Esto puede ayudar a explicarse por qué el elemento de inercia en la inflación es muchísimo más débil en Japón, en donde una vez por año todos los salarios se revisan en el mismo momento, en la «ofensiva salarial» anual de la primavera. Solamente en Japón observamos marcadas fluctuaciones en las tasas de aumento salarial de un año a otro. Por ejemplo, las tasas salariales japonesas (compensación por hora en la manufactura) subieron en 1974 un 31,2 por 100 por encima del año anterior. No obstante, en los dos años siguientes la tasa de aumento cayó primero al 17,4 por 100 (1975) y luego al 8,17 por 100 (1976), una desaceleración del 23,1 por 100 en sólo dos años.

En Italia, por otra parte, está institucionalizada una clara *espiral de precios y salarios* mediante la revisión automática trimestral de todas las tasas salariales, en un por-

centaje aproximadamente igual al de la elevación habida en el coste de la vida durante el trimestre precedente. Allí la inercia de la espiral de precios y salarios es extremadamente poderosa. Durante los diez años comprendidos entre 1969 y 1979 los aumentos anuales en la compensación por hora en la manufactura se encontraron entre un mínimo del 14,6 por 100 y un máximo del 28,9 por 100, una diferencia del 14,3 por 100 en diez años.

En los Estados Unidos, el elemento de inercia es considerablemente más fuerte que en Japón, pero más débil que en Italia. En USA la tasa de inflación muestra una inercia notable cuando no hay perturbaciones exteriores nuevas. La desaceleración mayor registrada en los aumentos salariales obtenidos en años consecutivos en los Estados Unidos es, en contraste con el Japón, solamente del 12 por 100 en 1975 al 8,3 por 100 en 1976 y luego al 8,5 por 100 en 1977 —una desaceleración de sólo 3,5 por 100 en dos años. Muchos economistas están comenzando a pensar que en los Estados Unidos la espiral inflacionaria es mayormente una espiral doblemente salarial, en la que la cadena continuada de un convenio salarial tras otro hace que cualquier aumento de salarios dado se copie simplemente de otros aumentos salariales recientes en otra parte.

Por supuesto, si prescindimos de choques o perturbaciones exteriores, la inflación salarial todavía tiende en cada país a acelerarse o a aflojarse un tanto, en la medida en que la actividad económica se fortalece o se debilita (según se refleja, por ejemplo, en la tasa de desempleo comparada con la TDNAI). Pero esta aceleración —y especialmente la desaceleración— opera muy gradualmente; se requiere un período largo de desempleo elevado para poder reducir mucho cualquier tasa de inflación anterior. Por supuesto, si no hay nuevas perturbaciones, cualquier reducción obtenida así tenderá a *mantenerse a sí misma* de ahí en adelante, puesto que la tasa de inflación de un año produce mucho efecto sobre la tasa del año siguiente. Por otra parte cualquier aceleración de la inflación, sea que refleje un choque inflacionario exte-

rior o sea un aumento en la demanda total que empuje la tasa de desempleo por debajo del umbral inflacionario, también tenderá a mantenerse a sí misma —incluso si el choque es cosa de una sola vez o incluso si la tasa de desempleo sube posteriormente por encima del umbral.

Así pues, *cada uno* de los aumentos de los precios o de los costes se engasta semi-permanentemente en la espiral inflacionaria y sólo puede eliminarse mediante períodos prolongados de desempleo elevado, a menos que sea neutralizado por una reducción equivalente en ese precio o coste producida exteriormente.

Esta concepción del proceso inflacionario explica por qué las políticas de expansión lenta seguidas por la mayoría de los países a partir de 1975, los cuales han tolerado tasas de desempleo inusualmente altas y prolongadas, han conseguido reducir tan poco la inflación, en presencia especialmente de perturbaciones inflacionarias exteriores repetidas, debidas a errores ocasionales en la política fiscal, explosiones en los precios de los productos agrícolas y de las materias primas, aumentos en los precios del petróleo decretados por la OPEP, costes regulatorios de nuevo cuño, aumentos en las tasas de los impuestos sobre la nómina empresarial y en el salario mínimo, etc.

Esta visión del proceso inflacionario señala también la importancia de los cambios en los precios de los alimentos, determinados por el mercado. Una reducción de corto plazo en el suministro de carne de res, no importa cuál sea su causa, que origine una rápida y marcada subida de los precios de la carne de ganado vacuno y, después, de las otras clases de carne que compiten con ella, no creará meramente un aumento único en el nivel de precios, sino un aumento continuado a medida que la elevación del coste de la vida se vaya reflejando en las tasas salariales y los costes industriales, los cuales conducirán a su vez a subidas adicionales de los precios y salarios.

Ciertas prácticas institucionales particulares de algunas industrias —como, por ejemplo, el pago de los costes médicos por una tercera persona— pueden promover

costes y precios crecientes para esa clase de productos o servicios. Esto, sin embargo, eleva la tasa de inflación, no simplemente según el valor o importancia que se le dé a ese producto o servicio en el cómputo del índice de precios del consumidor, sino de acuerdo con los aumentos salariales adicionales debidos a aquella subida inicial del precio, en una cadena continuada.

D. Cambios estructurales que contribuyen a la inflación

Ya he descrito cómo afectan a las economías con fuerte inercia inflacionaria toda una serie de choques inflacionarios no sistemáticos. En años recientes, sin embargo, este problema se ha hecho todavía mayor debido a un conjunto de cambios estructurales que sólo han sido reconocidos tardíamente. Cada uno de ellos requeriría por lo menos un artículo, pero yo apenas si tengo espacio aquí para enumerarlos.

1. Más arriba me referí al efecto que producen los cambios graduales en la composición de la masa laboral de aumentar el desempleo friccional y estructural y de elevar, por lo tanto, la TDNAI. Debido a que los resultados de esta tendencia no fueron reconocidos inmediatamente, durante algún tiempo las políticas seguidas por los Estados Unidos para estimular la demanda se basaron en el supuesto de que el umbral de la inflación se encontraba en una tasa de desempleo más baja de lo que era la realidad. Esto contribuyó a que se adoptaran políticas monetarias y fiscales excesivamente estimuladoras en 1971 y en 1972 y quizás también en 1978. En varios otros países ha habido alteraciones similares en la composición de la masa laboral, que han contribuido a resultados semejantes.

2. Ha habido una reducción importante, y no bien comprendida, en la tasa de crecimiento de la productividad —producto por hora de trabajador. En la medida en que los empresarios de los Estados Unidos y sus trabajadores se dejaron llevar por el hábito de suponer que las tres primeras unidades porcentuales de cualquier aumento salarial no eran inflacionarias porque se-

rían compensadas por incrementos equivalentes en la productividad, la caída del crecimiento de la productividad a un 1 por 100 por año aproximadamente ha tendido a añadir un 2 por 100 adicional de inflación. Reducciones similares en las tasas de crecimiento de la productividad han ocurrido en otros países.

3. Hemos pasado toda una década de aumento explosivo en nuevas regulaciones gubernamentales encaminadas a proteger la salubridad y seguridad de los trabajadores y de los consumidores y a mejorar el medio ambiente; todas estas regulaciones aumentan directamente los costes de producción y los precios y se incrustan de esa manera en la espiral inflacionaria. Como se señaló más arriba, el salario mínimo ha subido también algo más de prisa que en el pasado; y hemos tenido aumentos importantes en las tasas de los impuestos sobre la nómina y en la base impositiva de los seguros sociales, a la vez que se han aprobado otros aumentos adicionales en estos renglones. Estos y otros aumentos de los costes impuestos por el gobierno han sido descritos por Arthur Okun como «heridas inflacionarias que nos hemos infligido a nosotros mismos».

4. La que me parece a mí la tendencia más seria de todas es tal vez aquella que hace que la flexibilidad para introducir reducciones de salarios y de precios en respuesta a reducciones en la demanda agregada sea cada vez más limitada, lo cual significa que el elemento de inercia en la inflación se ha ido haciendo continuamente más fuerte. La prueba de esto, al menos por lo que se refiere a los Estados Unidos, se pone ante la vista de forma realmente clara y completa en unos trabajos recientes de Phillip D. Cagan y Jeffrey D. Sachs (*).

(*) **Nota del traductor.**—El profesor Ackley no menciona expresamente a qué trabajos de estos autores se refiere, pero el lector interesado puede consultar los siguientes artículos de ellos: PHILLIP D. CAGAN, «Monetary Problems and Policy Choices in Reducing Inflation and Unemployment», en William J. Fellner, compilador, *Contemporary Economic Problems*, Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1976, págs. 17-53; JEFFREY D. SACHS, «Wages Profits, and Macroeconomic Adjustment: A Comparative Study», *Brookings Papers on Economic Activity*, 1979, n.º 2, págs. 269-319, y JEFFREY D. SACHS, «The Changing Cyclical Behavior of Wages and Prices: 1890-1976», *American Economic Review*, vol. 70, n.º 1, marzo de 1980, págs. 78-90.

¿Por qué se debería haber reducido progresivamente a partir de los años treinta la capacidad de los precios de reaccionar a los cambios de la demanda? Tanto Cagan como Sachs hacen especulaciones acerca de cuáles pueden ser las razones de esto. Sachs se refiere a la convicción creciente en las empresas y en los sindicatos de que el gobierno usará los instrumentos de su política de estabilización para moderar las recesiones, haciendo de esta forma que las reducciones de salarios y precios —o incluso las limitaciones al aumento de ambos— parezcan innecesarias tanto a las firmas empresariales como a los trabajadores. Se refiere también a la difusión de los contratos de larga duración, explícitos e implícitos, y de forma particularmente importante a la mayor frecuencia y duración de los contratos salariales sindicales —a lo cual yo añadiría el uso creciente de cláusulas de ajuste automático de los sueldos en tales contratos.

Acepto las dos hipótesis de Sachs, pero mi opinión, sin embargo, es que la flexibilidad menor de los salarios y los precios refleja alteraciones más fundamentales de las instituciones económicas. Sin duda que alguno de estos cambios puede mostrar una capacidad creciente para darse cuenta o percatarse de la inflación, y para preverla, por parte de los agentes económicos, pero creo que dichos cambios reflejan mucho más que eso. Yo diría que la difusión de la gerencia entrenada profesionalmente, los sistemas de información gerencial grandemente mejorados y ampliados, y el crecimiento en la complejidad y tamaño absoluto de las empresas han conducido cada vez más a la determinación de los precios basándose en los costes directos medidos con exactitud, a los cuales se añaden las partidas correspondientes a varios gastos generales apropiados y un beneficio «equitativo» o «razonable». Los precios se fijan con frecuencia de esa manera y no de acuerdo con los cambios presentes en la demanda y la oferta de los mercados para los productos de las empresas.

Los objetivos y prácticas cambiantes en la determinación de los salarios han surgido, creo yo, tanto del desarrollo de las técnicas de la gerencia «científica» del personal y de

la aceptación por parte de los empresarios de responsabilidad en el bienestar del empleado, como de la cambiante importancia o función de los sindicatos. Las tasas salariales no sólo se señalan por períodos de tiempo más largos, sino que, cada vez más, se fijan en niveles que reflejan consideraciones importantes de la «estrategia» de largo plazo de las empresas y de los sindicatos. Esto es lo que reflejan las tasas salariales, más que los cambios en la demanda y la oferta de corto plazo de la mano de obra. Las tasas salariales se han hecho así mucho menos sensibles a las condiciones inmediatas en el mercado de mano de obra y mucho más sensibles, por el contrario, a los cambios en el coste de vida del empleado. Los costes salariales efectivos contienen además elementos de gastos generales indirectos crecientemente grandes e inflexibles, tales como las cuotas para las pensiones; las compensaciones de los trabajadores; las aportaciones para los gastos médicos, seguro y vacaciones de los empleados, y otros emolumentos. Resulta, pues, que las variaciones en la «tasa salarial del mercado» tienen menos influencia sobre los costes de la mano de obra unitarios de la que solían tener antes.

Existen todavía precios y salarios verdaderamente flexibles, que equilibran o «despejan» sus mercados respectivos cada día o cada semana, pero ellos representan una porción cada vez más pequeña de todos los precios y salarios. Todos estos cambios que hacen a los salarios, costes y precios mucho menos sensibles a las modificaciones de la demanda agregada pueden hacer a la economía más propensa a la inflación, incluso cuando los niveles de la demanda agregada son moderados, pero ciertamente aumentan la inercia de la inflación en cuanto ésta ocurre.

III. POLÍTICAS PARA COMBATIR EL INFLAPARO

A. Las políticas fiscal y monetaria

Dada una combinación cualquiera de políticas monetaria y fiscal, la inflación contri-

buye directamente a reducir la demanda total real de bienes y servicios y, por lo tanto, a elevar el desempleo. Los precios más altos reducen continuamente la oferta monetaria real, con lo cual elevan los tipos de interés y tienden de esta manera a frenar la inversión. Dada la naturaleza de nuestro sistema impositivo, los precios e ingresos monetarios más altos aumentan pronunciadamente las recaudaciones de impuestos, tanto nominales como reales, y reducen los ingresos reales de que disponen los contribuyentes después de pagar los impuestos. La inflación reduce también el poder real de compra de las asignaciones fijas para las compras del gobierno. A partir de un cierto punto, la inflación puede también afectar a los consumidores de manera suficiente como para que ellos tengan que posponer sus compras. Puesto que aumenta la incertidumbre en los negocios, la inflación puede ocasionar también la posposición de los gastos de inversión de las empresas. Estas reacciones de los consumidores y de los empresarios están muy lejos de ser ciertas, por supuesto: las expectativas de precios más altos pueden a veces inducirles a ellos a acelerar sus compras, para burlar de esta manera una subida adicional esperada de los precios.

No obstante, más pronto o más tarde, si el gobierno no ajusta sus políticas para arreglárselas con los precios más altos, la inflación tiende a generar inflaparo automáticamente. La reducción de las ventas de las empresas, empero, contribuye poco a hacer más lento el aumento de los precios y la disminución del empleo añade poca presión para que se bajen las tasas salariales.

Una alternativa es reducir activamente la demanda agregada mediante políticas severamente restrictivas. Esto significa aceptar de forma deliberada reducciones considerables en la producción, los ingresos y el empleo durante un período de tiempo suficientemente largo como para librar al sistema económico de la inflación. Cuando de esta manera el desempleo haya alcanzado un nivel suficientemente alto, los trabajadores dejarán de tratar de obtener aumentos salariales que eleven los costes (o por lo menos serán incapaces de gestionarlos y lograrlos); algunas empresas podrán finalmente, en lugar de elevar los precios, co-

menzar a reducirlos compitiendo por conseguir clientes. Este remedio puede funcionar a la postre, pero los costes sociales, políticos y económicos son muy elevados en el mundo de hoy. Como todo el mundo conoce esto, son pocos los que creen que este método se seguirá alguna vez hasta su conclusión, independientemente de lo que digan quienes establecen la política económica. Debido a esto, las expectativas inflacionistas no se ven muy afectadas por las políticas fiscales y monetarias más restrictivas y los precios y salarios continúan fijándose de acuerdo con el supuesto de que la inflación seguirá existiendo. En circunstancias suficientemente desesperadas (como, por ejemplo, en el Reino Unido e Italia en 1976-77) puede conseguirse eventualmente que una política así funcione. Esta política se está intentando de nuevo ahora en el Reino Unido por el gobierno de la señora Thatcher. Es claro, sin embargo, que necesitamos encontrar otros métodos que impidan que la situación se haga tan desesperada que lleguemos a creer en medidas extremas.

B. Otras políticas contra la inflación

Una cosa que es claramente necesaria es poner fin a las heridas inflacionarias que nos hemos infligido a nosotros mismos. Tenemos que evitar el imponer nuevos costes reguladores, a menos que se pueda señalar un argumento irrefutable de que el beneficio de esas regulaciones sobrepasará claramente el efecto perjudicial de las mismas en los precios. Tenemos que dejar de elevar los precios del azúcar, el acero, los productos textiles y la ropa por medio de la protección de los productores nacionales contra la competencia extranjera. Tenemos que dejar de elevar los precios protectores de los productos agrícolas y de rebajar la extensión del área autorizada para el cultivo de dichos productos cada vez que los agricultores paralicen el tráfico en la ciudad de Washington con sus tractores. Tenemos que evitar incrementos adicionales en el salario mínimo que excedan de la tasa de inflación. No tenemos que permitir que las elevaciones

proyectadas en los tipos o tasas del impuesto sobre la nómina empresarial y en la base de este impuesto se pongan en vigor; en lugar de eso debemos destinar algunos ingresos estatales generales para fortalecer el sistema de seguro social. Tal vez podamos incluso, en varias de estas categorías o en todas ellas, dar marcha atrás a algunos de los aumentos anteriores en los costes, si reconocemos que lo que lograremos así no son simplemente reducciones unitemporales de la inflación prevaleciente en un momento dado, sino más bien una disminución continuada de la tasa de inflación.

Podemos buscar la manera de reducir o de detener el aumento de los costes médicos. Podemos revocar la Ley Davis-Bacon, que eleva artificialmente las tasas salariales en la industria de la construcción. Podemos eliminar las regulaciones, todavía existentes, que prohíben la competencia de precios en las tasas de transporte por tren, camión, aéreo y marítimo. Podemos intentar eliminar la emisión innecesaria de ordenanzas de la construcción o de reglamentaciones sobre zonas urbanas edificables que eleven los costes. Deberíamos considerar el que el gobierno federal diese subsidios a los gobiernos estatales y locales con la condición de que éstos redujesen las tasas de los impuestos sobre las ventas. Ninguna de estas medidas contribuiría mucho por sí sola a reducir la inflación, pero varias de ellas juntas podrían dar lugar a una disminución considerable de la tasa de inflación.

La otra cosa que tenemos que hacer es diseñar una política de rentas o ingresos (*incomes policy*) efectiva y reconocer que ella debe ser un rasgo cuasi-permanente de nuestra política económica. Una política de rentas que descansa enteramente en la buena voluntad y cooperación voluntaria de las empresas y de las organizaciones laborales puede lograr algo, especialmente si cuenta con el apoyo activo y pleno del Presidente y del Congreso. Pero deseo indicar que ya ha llegado la hora de establecer una política de rentas basada en los impuestos —una política que contenga castigos o recompensas impositivos de acuerdo con la observancia de las directrices señaladas por dicha política.