

EL PROBLEMA DE CONSEGUIR Y MANTENER UN NIVEL DE PRECIOS ESTABLE (*)

ASPECTOS ANALITICOS DE LA POLITICA ANTIINFLACIONISTA

I

Lo mismo que se dice que los generales siempre están dirigiendo la guerra equivocada, los economistas han sido acusados de estar combatiendo la inflación equivocada. Así, pues, en la época de la subida de los precios norteamericanos en 1946-48, se dedicó mucha atención a los sucesivos asaltos de aumentos de salarios resultantes de los convenios colectivos. Sin embargo, probablemente la mayor parte de los economistas están de acuerdo en que esa primera subida de precios de la posguerra se podía atribuir principalmente a la influencia de la demanda que se debía a las acumulaciones en tiempos de guerra de activos líquidos y necesidades aplazadas.

Ese acento sobre la demanda fué reforzado algo por la subida de precios de la guerra coreana después de mediados de 1950. Pero exactamente en el momento en que el alza de costes se estaba desacreditando como teoría de la inflación, entramos en el fenómeno bastante confuso de la subida de los precios de 1955-58, que parecía tener lugar en la última parte del período, a pesar de una creciente supercapacidad, flójedad en los mercados laborales, lento crecimiento real y ninguna gran animación aparente en la demanda general.

(*) Artículo publicado en *American Economic Review*, vol L, núm. 2, mayo 1960. La traducción ha sido realizada por ENRIQUE FUENTES QUINTANA.

No es de extrañar, pues, que los economistas hayan estado discutiendo las posibles causas implicadas en la inflación: alza de la demanda contra alza de costes; empuje de salarios contra la "inflación del vendedor" de LERNER; y la nueva teoría de CHARLES SCHULTZE de inflación de "cambio de demanda". Nos proponemos hacer un breve estudio de estas cuestiones. En vez de pronunciarnos sobre la terriblemente difícil cuestión sobre cuál es exactamente el mejor modelo para explicar el pasado reciente y predecir el futuro probable, trataremos de subrayar los tipos de pruebas que pueden ayudar a decidir entre teorías contradictorias. Y nos interesaremos por algunas implicaciones políticas que nacen de diferentes hipótesis analíticas.

Historia del debate: la teoría cuantitativa y del alza de la demanda.—Los economistas preclásicos crecieron en un ambiente de precios crecientes secularmente. E incluso antes a Adam Smith se había originado la creencia por lo menos en una teoría cuantitativa simplificada de la cantidad. Pero fué en el pensamiento neoclásico de WALRAS, MARSHALL, FISHER y otros donde alcanzó su forma más desarrollada esa versión especial de determinación de demanda del nivel absoluto de los costes y precios en dinero.

Podemos simplificar mucho la doctrina como sigue. Se puede pensar que las producciones reales, entradas y precios relativos de bienes y factores están determinados por una serie de ecuaciones competitivas, que son independientes del nivel absoluto de precios. Como en un sistema de permuta, el nivel absoluto de todos los precios es indeterminado y no es esencial debido a las propiedades de "homogeneidad relativa" de esas relaciones de mercado. Para fijar el factor de escala absoluto, si queremos, podemos hacer llegar un dinero neutral. Tal dinero, a diferencia del café o el jabón, al ser valorado solamente por lo que comprará y no por su utilidad intrínseca, se duplicará exactamente en demanda, si hay una duplicación exacta de todos los precios. Debido a esa "homogeneidad de escala" importante, la determinación del total de tal dinero, cuando se aplica a nuestro sistema real ya determinado de producciones, factores y precios relativos, fijará el nivel absoluto de todos los

precios; y los cambios en la totalidad de tal dinero necesariamente tienen que corresponder al nuevo equilibrio de precios absolutos que se han movido en proporción exacta, no siendo afectadas todas las magnitudes reales y los precios relativos (1).

Como PATINKIN y otros han demostrado, las doctrinas anteriores son más que supersimplificadas, pues no analizan completamente el intrincado asunto de la demanda de dinero; en su lugar ignoran los cambios importantes (y predecibles) en coeficientes tales de proporcionalidad como la velocidad de circulación. Pero en la primera guerra mundial, esa estrecha y particular versión de inflación por alza de la demanda había triunfado más o menos. La subida de precios durante la guerra se analizaba generalmente en términos de subida en la oferta general de dinero. Y la inflación alemana de la posguerra se entendió por los economistas no alemanes en términos similares.

Pero no todos los economistas están de acuerdo en todo. Lo mismo que TOOKE había explicado eclécticamente la subida napoleónica de precios parcialmente en términos del aumento en el impuesto inducido por la guerra, aumentos en transportes y otros costes, así HAROLD G. MOULTON y otros escogieron atribuir la subida de precios de la primera guerra mundial a subidas anteriores en el coste de producción. Y tiene importancia que el gran neoclásico WICKSELL expresara en los últimos años de su vida algunas dudas o recelos sobre la versión usual de los movimientos de precios durante la guerra, poniendo gran énfasis en los movimientos de ve-

(1) Pero como HUME había reconocido previamente, los períodos de precios crecientes parecían dar lugar a estímulos transitorios por lo menos para la economía mientras que los buscadores de beneficios activos obtenían una ventaja a expensas de los sectores más inertes de rentas fijas, acreedores y sectores asalariados. El otro lado de esa tesis de HUME se muestra en un ejemplo como el hecho que las décadas de la posguerra civil de deflación fueron también períodos de fuerte intranquilidad social y de augez relativamente débiles y largos períodos de depresiones más fuertes que el promedio—como fué sugerido ya en los primeros estudios anteriores del *National Bureau*.

locidad del dinero inducido por la escasez de bienes durante la guerra.

“ Naturalmente, los autores neoclásicos no habrían negado la igualdad necesaria de costes competitivos y precios. Pero habrían considerado como superficial considerar el nivel de costes en dinero como una variable predeterminada. En su lugar, ellos alegarían que los precios y costes de factores son determinables simultáneamente en los mercados competidores interdependientes; y si el nivel de la oferta general de dinero se mantuviera suficientemente contenida, entonces el nivel de precios se podría estabilizar, pues cualquier aumento en los costes reales o cualquier disminución de la producción serían compensados por una presión realizada hacia los precios de los factores y cuyo descenso compensaría el alza de los costes o el alza de precios por la menor producción, y de esta forma los costes totales en dinero y los precios medios permanecerían inalterados.

Muchos autores han ido erróneamente más allá del razonamiento anterior llegando a conclusiones insostenibles, tales como la siguiente: un aumento en el gasto de defensa equilibrado, por ejemplo, por impuestos de consumo no puede elevar el nivel de precios, si se mantiene constante la cantidad de dinero; en su lugar, debe provocarse una suficiente disminución de salarios y otros costes de factores para compensar exactamente el aumento de los costes tributarios. Verdaderamente, sin embargo, tal cambio de política fiscal podría interpretarse como una reducción combinada en el ahorro público y privado; con M constante tendería a aumentar el volumen del gasto total, ejerciendo una presión al alza sobre los tipos de interés e induciendo un aumento en la velocidad del dinero y presumiblemente provocando un nivel de equilibrio de precios más alto. Para llevar atrás a los precios hasta su nivel anterior se necesitaría, incluso dentro del marco de un modelo neoclásico estrictamente competitivo, una reducción determinada en la oferta de dinero anterior. (Esto ilustra el peligro de partir desde la hipótesis inocente, que un cambio equilibrado en todos los precios a la larga podría ser consistente con ningún cambio importante en las relaciones reales, hasta una interpretación

totalmente sencilla de un cambio complicado que está teniendo lugar verdaderamente en la realidad histórica.)

Mientras que el ejemplo anterior de un aumento de precio inducido por el impuesto, que tiene lugar dentro de un modelo neoclásico estricto podría calificarse de un caso de alza de costes más bien que de alza de la demanda, no representa verdaderamente los mismos fenómenos que encontraremos en nuestra discusión posterior del alza de costes. Esto tal vez se pueda ver más fácilmente con la observación que, si uno insistiera en mantener los precios constantes, los métodos convencionales de reducción de demanda funcionarían muy bien, dentro del modelo neoclásico, para compensar tal alza de costes.

Alza de la demanda a lo KEYNES.—Además de la teoría neoclásica de la cantidad, hay otra versión del alza de la demanda asociada con las teorías de KEYNES. Antes y durante la Gran Depresión, los economistas quedaron impresionados con las fricciones y rigideces institucionales que apuntaban hacia las inflexibilidades descendentes en salarios y precios y que hacían cualquier movimiento deflacionista socialmente doloroso. La *General Theory* de KEYNES, si estamos dispuestos a supersimplificar, puede imaginarse como un modelo sistemático que usa la inflexibilidad descendente de sueldos y precios para convertir cualquier reducción en el gasto de dinero en una reducción real de la producción y empleo en vez de una reducción equilibrada de todos los precios y costes de factores. (Esto es muy sencillo, por lo menos por las siguientes razones: en la versión pesimista de la depresión de algunos keynesianos, una hiperdeflación de salarios y precios no habrían tenido efectos importantes en el restablecimiento del empleo y de la producción debido a la elasticidad infinita de la preferencia de liquidez y/o elasticidad nula de la demanda de inversión; en la forma general de la *General Theory* y particularmente después de que los efectos de PIGOU del valor real del dinero habían sido creados, si se podía conseguir una reducción masiva en salarios y costes, habría habido algunos efectos estimulantes sobre el consumo, inversión y producción real; finalmente, una cuidadosa teoría neoclásica, que tuviera en cuenta adecuadamente las rigideces y que analizara los

cambios de velocidad inducidos de una forma sofisticada, también podría haber obtenido conclusiones válidas similares.)

Mientras que se puede decir que las teorías keynesianas difieren de las neoclásicas con respecto al análisis de la deflación, el mismo KEYNES estaba dispuesto a suponer que al alcanzar el pleno empleo, se lograría que los precios y salarios fueran flexibles hacia arriba. En el libro *How to Pay for the War* (1939) desarrolló una teoría de la inflación que era muy semejante a la neoclásica en su énfasis sobre el alza de demanda del gasto total, aunque difería de aquella teoría por su acentuación sobre la corriente total de gasto en vez de sobre las existencias de dinero. Su teoría de "inflación de los que demandan" arrancaba principalmente del hecho de que los gastos del Estado, más las inversiones, más las necesidades de los consumidores demandaban, en términos reales, más del 100 por 100 de la producción disponible en tiempo de guerra o en tiempo de auge. Así, los precios tienen que subir para engañar la lentitud de gasto de sus partes deseadas. Pero la subida de precio cierra el bache inflacionista sólo temporalmente, ya que el nivel de precios más alto crea rentas más altas por todas partes y el bache real se vuelve a abrir continuamente. Y así continúa la inflación, a un ritmo determinado por el grado de desplazamientos de los beneficios, la rapidez y extensión de los ajustes de salarios al creciente coste de vida y últimamente por la medida en que las entradas de impuestos progresivos aumentan lo bastante para cerrar el bache. Y podríamos añadir, que la firmeza por la Banca Central limitando la oferta de dinero podría, finalmente, aumentar tanto la dificultad crediticia y bajar, tanto los saldos reales que llevaran el gasto en inversión y consumo a un equilibrio con los recursos civiles disponibles en algún nivel más alto de precios.

Teorías de la inflación de alza de costes y cambio de la demanda.—En su forma más rígida, el modelo neoclásico exigiría que los salarios disminuyan siempre que haya paro de mano de obra y que los precios desciendan siempre que exista exceso de capacidad en el sentido que el coste marginal de la producción que venden las empresas es menor que los precios que reciben. Un modelo más ecléctico de competencia imperfecta en los mercados de factores y artículos de consumo se necesita para explicar el hecho de la

subida de precios y salarios antes de que se hayan alcanzado pleno empleo y plena capacidad.

Similarmente, el modelo de KEYNES, que supone rigidez de salarios incluso ante equilibrio de subempleo, descansa en varias hipótesis de competencia imperfecta. Y cuando reconocemos que, considerablemente antes de que se haya alcanzado el pleno empleo de la mano de obra y el funcionamiento a plena capacidad de las plantas, los precios y salarios modernos parecen mostrar una tendencia ascendente irreversible, vemos que el sencillo sistema keynesiano tiene que modificarse incluso más en la dirección de un modelo de competencia imperfecta.

Ahora bien, el hecho que un modelo económico implique en alguna medida competencia imperfecta no implica necesariamente que los conceptos de mercados competitivos den poca idea del comportamiento de los precios relativos, asignación de recursos y beneficios relativos. En un cierto grado de aproximación, el modelo competitivo puede arrojar luz sobre esas importantes magnitudes reales y para esta finalidad podríamos estar contentos usando el modelo competitivo. Pero para explicar la posible inflación de costes, sería más económico desde el principio reconocer que la competencia imperfecta es la esencia del problema y abandonar las hipótesis de competencia perfecta.

Una vez que se ha hecho eso, reconocemos la posibilidad cualitativa de la inflación de costes. Lo mismo que los salarios y precios pueden mantenerse fijos con paro y capacidad excesiva, así pueden estar empujando hacia arriba más allá de lo que se puede explicar en términos de niveles y cambios de la demanda. Pero se convierte en una importante cuestión cuantitativa saber en qué grado esos elementos son importantes para aplicar el comportamiento de los precios de cualquier período. No siempre hay que esperar que observando la conducta de una economía durante un período dado se podrá hacer una buena separación de su subida de precios en los elementos de demanda y costes. Simplemente no podemos llevar a cabo los experimentos controlados necesarios para efectuar tal separación; y la madre Naturaleza puede no habernos dado económicamente la variación necesaria como un sustitutivo de los experimentos controlados, si hemos de hacer la identificación aproximada de las fuerzas casuales que actúan.

Muchos economistas han alegado que el alza de costes fué importante en el próspero período 1951-53, pero que sus efectos sobre los precios medios estuvieron enmascarados por la caída en los flexibles precios de materias primas. Pero nuevamente en 1955-58 se mostró, a pesar del hecho que en una buena parte de ese período parecía haber poca evidencia de alto empleo general y demanda excesiva. Algunos de los que sostienen ese punto de vista atribuyen el empuje a los aumentos de salarios conseguidos unilateralmente por los fuertes sindicatos. Pero otros otorgan tanto o más peso a la acción cooperativa de todos los vendedores—mano de obra organizada y sin organizar, direcciones semimonopsonísticas, vendedores oligopolísticos en mercados imperfectos de artículos de consumo—que suben los precios y los costes en un intento por parte, de cada uno para mantener o elevar su parte de renta nacional y que, entre ellos mismos, crean la “inflación del vendedor”, tratando de obtener más de 100 por 100 de la producción disponible.

Una variante de la teoría de la inflación de costes ha sido ofrecida por CHARLES SCHULTZE. La fuerza de la demanda en ciertos sectores de la economía —e. g., industrias de artículos de capital en 1955-57— sube los precios y salarios en esos sectores. Pero en otras partes, aunque la demanda no es particularmente fuerte, la inflexibilidad descendente mantiene a los precios sin caer y el poder del mercado incluso puede producir un movimiento de precios-salarios que imita en un cierto grado los sectores con fuerte demanda. El resultado es un movimiento ascendente en los precios medios, con la sugerencia que las políticas monetaria y fiscal restrictivas bastantes para impedir una subida del precio medio tendrían que ser tan restrictivas que originarían un nivel considerable de paro y una importante disminución de la producción.

II

Verdades y consecuencias: el problema de la identificación.— Las teorías competidoras (aunque compitiendo imperfectamente) de la inflación, parecen ser hipótesis auténticamente diferentes sobre hechos observables. En tal caso, uno debería poder distinguir empíricamente entre inflación de coste y de demanda. ¿Cuáles son las

señales? Si yo creo en el alza de costes, ¿qué debería esperar encontrar en los hechos que no esperase encontrar si yo fuese un creyente en el alza de la demanda?; la última cláusula es importante. No servirá de nada señalar las circunstancias que acompañarán a cualquier inflación, causada de cualquier forma. Una prueba debe tener lo que los estadísticos llaman poder contra las hipótesis alternativas principales.

Aunque puedan parecer trilladas o gastadas estas observaciones, se tienen que hacer. Los "clichés" de discusión popular caen una y otra vez en la trampa. Aunque han sido recorridos repetidamente por los expertos, los errores reviven. Gastaremos un poco de tiempo en apuntar con el dedo una vez más. Hacemos esto porque queremos avanzar un paso más y alegar que ese problema de la identificación es extraordinariamente difícil. Lo que aparece al principio ser sutiles formas, dignas de confianza, de distinguir la inflación inducida por el coste de la inducida por la demanda, resultará estar lejos de ser hermético. En efecto, hemos llegado a la creencia de que los datos totales, registrando los detalles *ex post* de transacciones terminadas, en muchas circunstancias pueden ser completamente insuficientes. Antes de nada puede que sea necesario desagregar los datos.

Falacias comunes.—El error más simple—que se encuentra en casi toda discusión periodística sobre el tema—es la creencia que si los salarios en dinero aumentan más rápidamente que la productividad, tenemos un signo seguro de inflación de costes. Naturalmente, la verdad es que en la más pura de las inflaciones de exceso de demanda, los salarios aumentarán más rápidamente que la productividad; la única alternativa es que el aumento total en el valor de una producción fija se envíe a beneficios, sin que ese mayor producto vaya al mercado del trabajo para aumentar más aún los salarios. Ese error se mezcla algunas veces con el aumento rápido de la productividad, para pagar sueldos más altos y cada vez más altos que aquéllos donde la producción por hombre-hora aumenta lentamente. Tal diferencia persistente y creciente eventualmente alterará la mezcla de habilidad o calidad de la fuerza laboral en las diferentes industrias, lo que arroja dudas sobre la comparación original de la productividad.

Uno ve algunas veces declaraciones en sentido de que los aumentos en el gasto más rápidos que los aumentos en la producción real necesariamente significan inflación de demanda. Es simple aritmética que el gasto que supera a la producción por sí solo significa aumentos de precios y no aporta ninguna evidencia en absoluto sobre la fuente o causa de la inflación. Mucho de lo que se habla sobre "demasiado dinero persiguiendo demasiados pocos bienes" es de esa clase.

Una versión más solemne de la falacia sigue así: un aumento del gasto puede tener lugar solamente mediante un aumento en las existencias de dinero o un aumento en la velocidad de circulación. Por lo tanto, las únicas causas posibles de inflación son M y V y no tenemos que buscar más.

Nuevas dificultades.—Es más desconcertante darse cuenta de que incluso algunas de las pruebas empíricas sugeridas en la literatura profesional pueden tener poco o ningún poder para separar la inflación de coste de la de demanda.

Uno inmediatamente piensa en mirar las relaciones de tiempo. ¿Parecen preceder los aumentos en los salarios a los de los precios? Entonces la subida general de los precios sería causada por el empuje de los salarios. ¿Parece preceder el aumento en los precios a los aumentos en los salarios? Entonces lo más probable es que la inflación sea de la variedad de exceso de demanda y los salarios están siendo elevados por una fuerte demanda de mano de obra o están respondiendo a aumentos previos en el coste de vida. Este razonamiento tiene, por lo menos, tres dificultades. La primera se sugiere reemplazando "aumento de salarios" por "pollos" y "aumento de precios" por "huevos". La dificultad es que no tenemos ninguna norma inicial con la que medir, ningún nivel de precios que haya existido siempre y al que todo el mundo se ha ajustado; de forma que un aumento de salarios, si se produjera, tiene que ser autónomo y no una respuesta a algún cambio anterior en la demanda de mano de obra. Como ilustración de la dificultad de deducción, considérense las ganancias medias por hora en la industria básica del acero. Aumentaron, en relación con toda la fabricación desde 1950 en adelante, incluyendo algunos períodos en que los mercados laborales no estaban difíciles. ¿Representó eso un em-

puje de salarios autónomo? ¿O era más bien un ajuste aplazado a la disminución en los salarios del acero en relación con toda la fabricación, que tuvo lugar durante la guerra, probablemente como consecuencia de la eficiencia diferencial del control de salarios? ¿Y por qué deberemos tomar 1939 ó 1941 como norma para salarios relativos? Y así sucesivamente.

Un problema afín es que en una economía fuertemente interdependiente, los efectos pueden preceder a las causas. Los precios pueden empezar a subir porque se espera que lo hagan los tipos de salarios. Y más importante, a medida que los aumentos en los salarios y los precios se agitan en la economía, la suma puede distorsionar fácilmente las relaciones aparentes de tiempo.

Pero incluso si pudiéramos encontrar el aspecto de un experimento controlado, si después de un período de estabilidad notásemos un aumento de salarios hasta un nuevo nivel seguido por un aumento de precios, ¿qué conclusión se podría sacar sin peligro? Sería muy tentador hacer el diagnóstico evidente de empuje de salarios. Pero examinemos la siguiente cadena hipotética de acontecimientos: los precios en los mercados imperfectos de artículos de consumo responden solamente a los cambios en los costes. Los mercados laborales son perfectamente competidores y los salarios en dinero se mueven rápidamente como respuesta a los cambios en la demanda de trabajo. Así cualquier explosión de demanda excesiva, gasto público, por ejemplo, causaría una mayor demanda de trabajo; los salarios aumentarían; y solamente entonces subirían los precios de los artículos de consumo en respuesta al aumento de costes. De esta forma el diagnóstico evidente podría estar equivocado. Mientras tanto, si fuéramos inteligentes, podríamos notar una reducción temporal de los márgenes y con esta información podríamos poner juntas las distintas partes de la historia.

Consideremos otra deducción sofisticada. En un mercado el precio puede subir ya porque la curva de la demanda se desplaza hacia la derecha o porque la de la oferta se desvía a la izquierda como consecuencia de los aumentos en los costes. Pero en el primer caso, la producción debería aumentar; en el segundo, disminuiría. ¿No podríamos razonar, pues, que si los precios suben, sector por sector, con las producciones, podría estar actuando el alza de la demanda? Probablemente podremos, pero no con certeza. En pri-

mer lugar, como ha razonado SCHULTZE, es posible que ciertos sectores se enfrenten con demanda excesiva, sin que haya presión; aquellos sectores verdaderamente registran fuertes aumentos de precios y de producción (o presión sobre la capacidad). Pero en un sentido real, la fuente de inflación es la imposibilidad de otros sectores, en los que se origina exceso de capacidad, para disminuir suficientemente sus precios. Y eso puede ser consecuencia de los "precios administrados", mercado rígido, salarios rígidos y todo lo que acompaña a la "nueva" inflación.

Profundizando más, el razonamiento que estamos examinando puede fracasar, porque es ilegítimo incluso en esta forma de industria por industria, usar el razonamiento de equilibrio parcial. Supongamos que los salarios suben. Somos llevados a esperar una disminución de la producción. Pero en el mundo moderno, todos o la mayor parte de los salarios están aumentando. Ni es esta la primera vez que lo han hecho así. Y en el pasado, los aumentos generales en salarios y precios no han dado por resultado ninguna disminución en la demanda real total —tal vez lo contrario—. De manera que incluso en una sola industria las curvas de la oferta y la demanda pueden no ser independientes. El cambio en los costes va acompañado, verdaderamente lo podría originar, por un cambio compensador en la curva de demanda subjetivamente considerada con que se enfrenta la industria. Y así, los precios pueden subir sin que haya ninguna disminución y posiblemente con un aumento en la producción. Si hay algo en esta forma de razonar, puede ser que una de las causas importantes de la inflación es... la inflación:

La necesidad de detalles.—En estos últimos párrafos hemos estado razonando contra el intento de diagnosticar la fuente de inflación de razonamientos que empleen agregados. También hemos sugerido que algunas veces los síntomas reveladores pueden descubrirse, si contemplamos no los totales, sino las partes. Esta sugestión gana fuerza cuando reconocemos, como tenemos que hacer, que el mismo aumento general de precios puede ser fácilmente la consecuencia de causas diferentes en sectores distintos. Una teoría monolítica puede tener su sencillez y estilo acribillados por las excepciones. ¿Hay alguna razón, aparte del deseo de simetría, para que creamos que el mismo razonamien-

to tiene que explicar el aumento por encima del promedio de los precios de los servicios y el aumento por encima del promedio del precio de la maquinaria desde 1951 o desde 1949? Indudablemente los precios de los servicios públicos se mantuvieron bajos durante la guerra, por el proceso regulador; y los servicios funcionan según una demanda de renta clásica acompañada por un aumento de productividad registrada más lenta que el promedio. Un aumento de precio más rápido que el promedio equivale al cambio corrector de precio relativo que uno esperaría. El principal factor en el caso de la maquinaria, según el estudio de la reciente "Joint Economic Committée", parece haber sido una explosión de exceso de demanda ocasionada por el auge de inversión de mediados de los años cincuenta. Y para dar una tercera variante aún, ECKSTEIN y FROMM, en otro estudio de la "Joint Economic Committée", sugerían que la subida por encima del promedio en los salarios de los obreros metalúrgicos y los precios de los productos de acero tuvieron lugar frente a un mercado de productos y trabajo algo menos duro que en la maquinaria. Atribuyen el hecho al ejercicio conjunto del poder del mercado por el sindicato e industria. Cierto o equivocado, es una táctica teórica equivocada negar esa posibilidad basándose en que no puede explicar la historia del precio en otros sectores.

Algunas cosas que convendría saber.—Por lo menos hay dos cuestiones clásicas que son pertinentes a nuestro problema y sobre las cuales se ha efectuado poco trabajo, aunque parezca sorprendente: una es la conducta de la demanda real en condiciones inflacionistas y la otra es el comportamiento de los salarios monetarios respecto al nivel de empleo. Comentaremos brevemente estas dos cuestiones porque nos parece que hay algunas dudas de que se puedan encontrar ecuaciones de comportamiento reversibles ordinarias y esa misma dificultad señala una importante pregunta que hemos mencionado anteriormente: que un período de alta demanda y precios crecientes moldea las actitudes, expectativas, incluso instituciones de tal forma que inclinan el futuro en favor de la inflación adicional. A diferencia de algunos otros economistas, nosotros no sacamos la firme conclusión de que a menos de que se adopte una decisión firme, el ritmo del aumento de precios tiene que acelerar-

se. Dejamos este extremo como una cuestión abierta: puede ser que la inflación reptante conduzca solamente a la inflación reptante.

La forma normal de quemarse una brecha inflacionista es que el mismo proceso de inflación reduzca las demandas reales. Los mecanismos, algunos dudosos, otros no, son bien conocidos: el cambio al beneficio, los efectos de balance real, la progresión tributaria, aprietan sobre las rentas fijas. Si los aumentos de precios y salarios tienen ese efecto, entonces una inflación de costes en ausencia de demanda excesiva inflige paro y capacidad excesiva sobre el sistema. La voluntad de soportar la demanda real reducida es una medida de la imperfección de los mercados que permiten el alza de costes. Pero supongamos que las demandas reales no se comportan de esta forma. Supongamos que una subida de precios-salarios no tuviera efecto alguno sobre la demanda real o que fuera despreciable o incluso uno ligeramente positivo. Entonces no solamente no se materializará aquel castigo, sino que toda la distinción entre alza de costes y alza de la demanda empezará a evaporarse. ¿Pero eso es posible? Los viejos cuantitativistas ciertamente lo negarían; pero el aumento de velocidad desde 1955 a 1957 habría sorprendido a un teórico de esa clase.

No sabemos si la demanda real se comporta de esta forma o no. Pero creemos que es importante darse cuenta de que en la medida en la cual el pasado reciente está dominado por la inflación, por alto empleo y por la creencia que ambos continuarán, más probable es que el proceso de inflación conservará o incluso aumentará la demanda real o más pesadamente las autoridades monetarias y fiscales tendrán que actuar sobre la demanda en interés de la estabilización de precios. La consciencia de la renta real es una fuerza poderosa. La presión sobre los balances reales de los precios elevados se aliviará parcialmente por la expectativa de precios en aumento, en tanto que los porcentajes de interés en un mercado imperfecto de capital no lleguen a mantener el ritmo. Las mismas expectativas inducirán a los maestros, pensionistas y otros a tratar de idear instituciones para proteger sus rentas reales de la erosión causada por los precios más altos. En la medida en que éstos triunfen, sus demandas reales no serán dañadas. A medida que el temor de paro prolongado desaparece y la experiencia del pleno empleo pasado constituye ahorros acumulados, los asalariados también pueden mantener sus gas-

tos reales; y las mismas fuerzas pueden aumentar sustancialmente la inclinación marginal a gastar beneficios, incluyendo ganancias retenidas. Si hay algo en esta forma de pensar, el problema empírico de la verificación puede ser muy difícil, porque mucho de la experiencia del pasado no es pertinente para la hipótesis. Pero convendría saberlo.

El plan fundamental PHILLIPS relacionando el paro y los cambios en salarios.—Examinemos también la cuestión de la relación entre cambios en el salario monetario y el grado de paro. Tenemos el interesante trabajo de A. W. PHILLIPS sobre la historia del Reino Unido desde la guerra civil (nuestra guerra civil, naturalmente). Sus resultados son notables, aunque uno no esté de acuerdo con sus interpretaciones. En primer lugar, el período 1861-1913, durante el cual el movimiento sindical era bastante débil, revela una relación bastante íntima entre el ritmo de los salarios y la fracción de la fuerza laboral en paro. Se tiene que hacer el descuento debido por los fuertes cambios inducidos por el precio de importación en el coste de vida y por la esperanza normal de que los salarios estén aumentando más rápidamente cuando se alcanza un tipo del 5 por 100 de paro en el movimiento ascendente que cuando se alcanza en el descendente. En segundo lugar, con pequeñas excepciones, la misma relación que sirve para 1861-1913 también parece servir casi para 1913-48 y 1948-57. Y, finalmente, PHILLIPS llega a la conclusión que el nivel de salario en efectivo se estabilizaría con un 5 por 100 de paro; y el tipo de aumento de los salarios se mantendría del 2 al 3 del aumento de la productividad con un 2,5 por 100 de la fuerza laboral parada.

Aunque muy extraño, no se ha hecho ningún estudio cuidadoso semejante para los Estados Unidos. La nota de 1950 de GARBARINO apenas si es un análisis en plena escala, y el tratamiento de SCHULTZ en su monografía del "Joint Economic Committee" es demasiado casual. Hay algunas pruebas de que Estados Unidos se diferencian del Reino Unido en dos aspectos por lo menos. Si hubiera tal relación caracterizando el mercado laboral norteamericano, puede haber cambiado algo en los últimos cincuenta a sesenta años. Segundo, hay una sugerencia que en este país podría necesitarse del 8 al 10 por 100 de paro para estabilizar los salarios monetarios.

¿Pero se necesitaría del 8 al 10 por 100 de paro para siempre para estabilizar los salarios monetarios? ¿No es esta clase de relación una que depende fuertemente de la experiencia recordada? Sospechamos que esta es otra forma en que un pasado caracterizado por precios en alza, alto empleo y recesiones cortas y suaves es probable que críe una inclinación inflacionaria—haciendo el salario en dinero más rígido hacia abajo, quizá incluso perversamente inclinado a subir durante las recesiones sobre la base que las cosas pronto serán diferentes.

Puede no haber tal relación en este país. Si la hay, ¿por qué no parece tener el mismo grado de falta de variación a la larga como la curva de PHILLIPS para el Reino Unido?

¿Qué hechos geográficos, económicos, sociológicos, explican la diferencia entre los dos países? ¿Hay diferencia en la movilidad de la mano de obra en los dos países? ¿Las tolerancias diferentes de paro reflejan diferencias en el nivel de renta, organización sindical o qué? ¿Qué decisiones de política podrían conducir concebiblemente a una disminución en el porcentaje de paro crítico en que los salarios empiezan a subir o suben demasiado rápidamente? Es evidente que un cuidadoso estudio de este problema pagaría buenos dividendos.

- III

Una mirada más detenida a los datos americanos.—A pesar de todas sus deficiencias, creemos que el adjunto gráfico de la figura 1 es útil. Donde no proporciona respuestas, por lo menos hace preguntas interesantes. Hemos llevado de una parte los cambios de porcentaje anual de las ganancias horarias medias en la industria manufacturera, incluyendo las primas (datos de REES) de otra (en abscisas) el porcentaje medio anual de la fuerza laboral en paro.

El primer defecto que se nota son los diferentes campos representados en los dos ejes. DUESENBERY ha alegado que los aumentos de salarios en la posguerra en la fabricación por un lado y en el comercio, servicios, etc., por la otra pueden tener explicaciones completamente diferentes: poderío sindical en la fabricación y simple exceso de demanda en los otros sectores. Probablemente es cierto

que si tuviésemos un porcentaje de paro de la fabricación solamente, sería algo más alto durante los años de la posguerra que la cifra sumada indicada. Incluso si una declaración cualitativa como ésta fuera cierta durante la totalidad del período, el creciente peso de los servicios en el total aún podría crear una predisposición. Otro defecto es nuestro uso de incrementos y promedios anuales, cuando un estudio completo tendría que examinar cuidadosamente las variaciones introducidas por el uso de los períodos de tiempo.

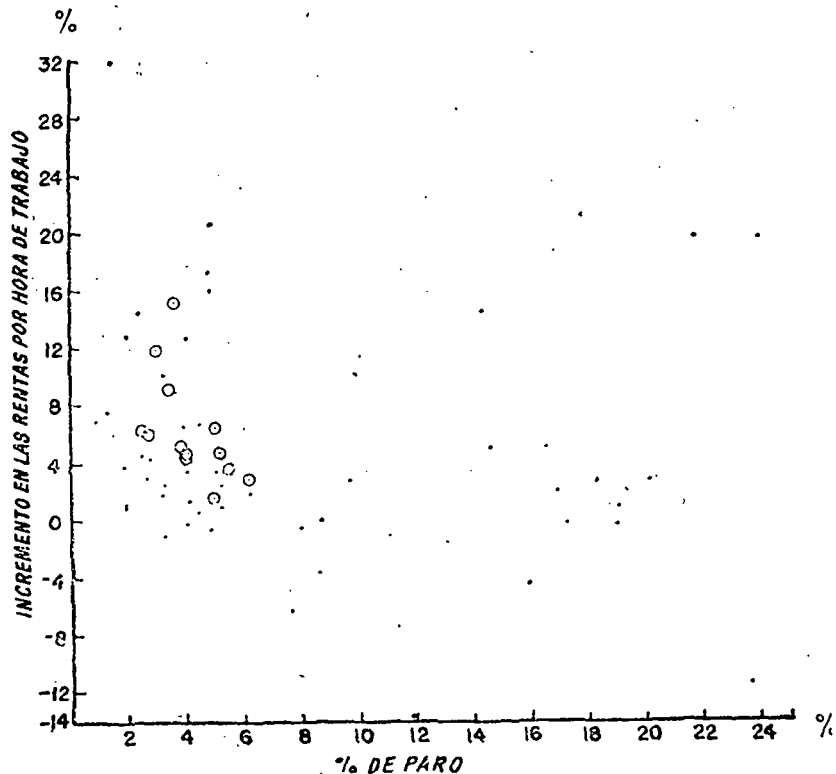


FIGURA 1

Gráfico de Dispersión de Phillips para los Estados Unidos
(Los puntos con círculo se refieren a los años recientes)

La primera mirada a los puntos esparcidos es desalentadora; hay puntos por todas partes. Pero quizá uno pueda notar algunos efectos sistemáticos. En primer lugar, los años desde 1933 a 1941 parecen ser *sui generis*: los salarios en efectivo aumentaban o dejaron de disminuir ante el paro masivo. Se puede atribuir esto al

funcionamiento del New Deal (el 20 por 100 de aumento de salario de 1934 responde a las normas de la NRA); o alternatively se podría alegar que en 1933 la mayor parte del paro se había convertido en estructural, aislado del funcionamiento del mercado laboral, de manera que, en efecto, el eje vertical se debería desplazar hacia la derecha. Esto nos daría un cuadro más parecido al normal.

Los primeros años de la primera guerra mundial también se comportan atípicamente aunque no tanto como 1933-39. Esto puede reflejar aumentos del coste de vida, la rapidez del aumento de la demanda, escasez especial en la fabricación o las tres cosas a la vez.

Pero el conjunto de las observaciones—el período entre el cambio de siglo y la primera guerra, la década entre el final de aquella guerra y la Gran Depresión y los diez o doce años más recientes—revelan un cuadro bastante consistente. Los tipos de salarios tienden a aumentar cuando el mercado laboral es duro y cuanto más duro más rápidamente aumentan. Lo que es más interesante es la marcada sugerencia que la relación, tal como es, se ha desplazado ligeramente hacia arriba, pero notablemente en los años 40 y 50. Por una parte, la primera década del siglo y los años veinte parecen seguir el mismo modelo. Los salarios de la industria manufacturera parecen estabilizarse absolutamente cuando el 4 ó 5 por 100 de la fuerza laboral está parada, y los aumentos de salarios igualan al aumento de productividad del 2 al 3 por 100 anual en el cuadro normal a un 3 por 100 aproximado de paro. Todo esto no es muy diferente de los resultados de PHILLIPS para el Reino Unido, aunque la relación se mantiene allí con mayor consistencia. Comentaremos esto más adelante.

Por otra parte, desde 1946 hasta el presente, el cuadro es bastante consistente y muy diferente del período anterior. El promedio de paro anual osciló sólo limitadamente, desde 2,5 por 100 en 1953 hasta el 6,2 por 100 en 1958. Dentro de ese campo, como se podría esperar, los salarios subieron más rápidamente cuanto más bajo era el tipo de paro. Pero se juzgaría ahora que se necesitaría algo como un 8 por 100 de paro para mantener los salarios en efectivo sin subir. Y subirían de un 2 a un 3 por 100 anual con un 5 o un 6 por 100 de la fuerza laboral parada.

Sería muy precipitado llegar a la conclusión que la relación que hemos estado examinando representa una curva reversible de ofer-

ta de trabajo a lo largo de la cual se desliza la curva de demanda total. Si fuera así, entonces los movimientos a lo largo de la curva se podrían llamar alza de la demanda normal y los cambios de la curva podría representar los cambios institucionales en que se apoyan las teorías de alza de costes. El cambio aparente en nuestra curva de PHILLIPS podría atribuirse por algunos economistas al nuevo poder de mercado de los sindicatos. Otros podrían estar más inclinados a creer que la expectativa de pleno empleo continuado o por lo menos alto empleo, es bastante para explicar tanto el desplazamiento en la curva de oferta, si es que éste ocurre como el deseo de los patronos (conscientes de que lo que ellos obtienen de una fuerza laboral depende parcialmente de su moral y su renovación) a pagar aumentos de salarios en períodos transitorios de caída en la demanda.

Esta última consideración, sin embargo, arroja dudas reales sobre la fácil identificación de la relación como un fenómeno simple de ofertas de trabajo. En una negociación de salarios hay dos partes.

Comparación entre Estados Unidos y el Reino Unido.—Es interesante una comparación de la situación americana y los resultados de PHILLIPS para el Reino Unido, tanto en sí misma como una posible guía para la política. Cuando se sigue una política de limitar el crecimiento de precios y salarios actuando sobre la demanda total, cualquier presión que se ejerza sobre ésta en sentido descendente tiende a disminuir los precios vigentes en el mercado.

Existe la posibilidad de que los directivos sindicales "responden" más en el Reino Unido; verdaderamente, la política de la posguerra de restricción de salarios parece visible en los datos de PHILLIPS. Pero hay otras interpretaciones. Está claro que cuanto más fraccionado e imperfecto es un mercado laboral, más altos pueden tener que ser los excesos totales de oferta de trabajo antes de que el porcentaje medio de salarios se haga estable y menos difícil será la relación en cualquier caso. Incluso un toque de inflexibilidad descendente (y el sindicalismo y los salarios administrados seguramente significan por lo menos eso) harán más pronunciado ese efecto de inmovilidad. Parecería plausible que la evidente densidad geográfica de la economía inglesa haga su mercado laboral más perfecto que el nuestro en ese sentido. Además, los ingleses

han seguido una política más deliberada de localización de la industria para eliminar bolsas de paro estructural.

Esto sugiere que cualquier política estatal que aumente la movilidad de la mano de obra (geográfica e industrial) o mejore la corriente de información en los mercados laborales obtendrá efectos antiinflacionistas y sería de desear por otras razones. Un enfoque probablemente menos eficaz a largo plazo, pero más rápido podría ser que el Gobierno dirigiera la distribución regional de sus gastos más deliberadamente en términos de la existencia de paro local y exceso de capacidad.

Los datos ingleses revelan una relación claramente no lineal (hiperbólica) entre cambios de salarios y paro, que refleja su muy discutida inflexibilidad descendente. Nuestras cifras norteamericanas no contradicen esta tendencia, aunque no hablan tan claramente como las inglesas. En la medida en que exista esa ausencia de linealidad, como ha hecho observar DUESENBERY, un nivel medio dado de paro durante el ciclo, será compatible con un ritmo más lento de aumento de salario (y probablemente de aumento de precios), tanto menos amplio a medida que el ciclo tiende a aproximarse a una recuperación.

Una consecuencia menos obvia de este punto de vista es que una política deliberada de baja presión para estabilizar el nivel de precios puede tener un cierto aspecto de autofracaso. Se deduce claramente de la experiencia que la movilidad interregional e interindustrial de la mano de obra depende en alto grado del atractivo de las oportunidades de trabajo en cualquier parte, más que del atractivo del paro local. En efecto, la imperfección del mercado laboral se aumenta, con las consecuencias que hemos esbozado.

IV

Hemos llegado a la conclusión que no es posible sobre la base de un razonamiento *a priori* rechazar la hipótesis de alza de la demanda o alza de costes o las variantes de la segunda, tales como cambio en la demanda. También hemos alegado que las identificaciones empíricas necesarias para distinguir entre esas hipótesis pueden ser completamente imposibles con la experiencia de los datos económico-nacionales de que disponemos; y que, aunque el

uso de datos microeconómicos podría arrojar más luz sobre el problema, incluso así la identificación está sitiada por dificultades y ambigüedades.

Sin embargo, hay una zona donde el interés político y el deseo de comprensión científica se conjugan. Si por una política deliberada se consiguiera una reducción importante de la demanda o se negase permitir el aumento de la demanda que sería necesaria para conservar el alto empleo, se tendría un experimento que podría tener la esperanza de distinguir entre la validez de la teoría de alza de la demanda y la de alza de costes. Si una pequeña suavización de la demanda fuera seguida por grandes moderaciones en la marcha de los salarios y otros costes de forma que el coste social de un índice estable de precios resultara ser muy pequeño en términos de sacrificio de alto nivel, empleo y producción, entonces la hipótesis de alza de la demanda habría logrado su confirmación más importante. Por otra parte, si una ligera represión de la demanda no contuviera los aumentos de costes y precios, en absoluto o sólo ligeramente, de manera que se tendría que conseguir considerable paro antes de que se pudiera evitar la tendencia ascendente del nivel de precios, entonces la hipótesis de alza de costes habría logrado su confirmación más importante. Si el resultado de esta experiencia resultara estar entre esos casos extremos—como nosotros más bien esperaríamos—, entonces se tendría que atribuir a ambos puntos de vista un elemento de validez; y triste como es tener que abrazar teoría eclécticas, los eruditos que desearan ser realistas tendrían que hacerse insensibles al hacerlo así.

Por supuesto, hemos estado hablando volublemente de un gran experimento. Verdaderamente, tal operación estaría llena de consecuencias para el bienestar social. Naturalmente, puesto que confían en que sería un éxito los que creen en el alza de la demanda deberían dar la bienvenida a tal experimento. Pero, también, naturalmente, los creyentes en el alza de costes estarían en contra de una economía organizada de baja presión, puesto que ellos igualmente están convencidos que sería un fracaso total que llevaría consigo muchos dolores sociales innecesarios. (Una tercera escuela, que cree en el alza de costes, pero que opinan que puede curarse o reducirse al mínimo por medio de la depresión ortodoxa de la demanda, opina que nuestro fracaso en hacer ese experimento es-

EL PROBLEMA DE CONSEGUIR Y MANTENER UN NIVEL DE PRECIOS ESTABLE

taría lleno de males sociales en virtud del hecho que esperan que un alza "reptante" de los precios llegaría a convertirse primero en un trote y luego en un galope.)

Nuestro propio punto de vista se habrá hecho ya evidente. Cuando traducimos el gráfico de PHILLIPS mostrando el modelo norteamericano de aumentos de salarios frente al grado de paro en un diagrama relacionado que muestre los diferentes niveles de paro que serían "necesarios" para cada grado de cambio de nivel de precio, salimos con profecías como las siguientes:

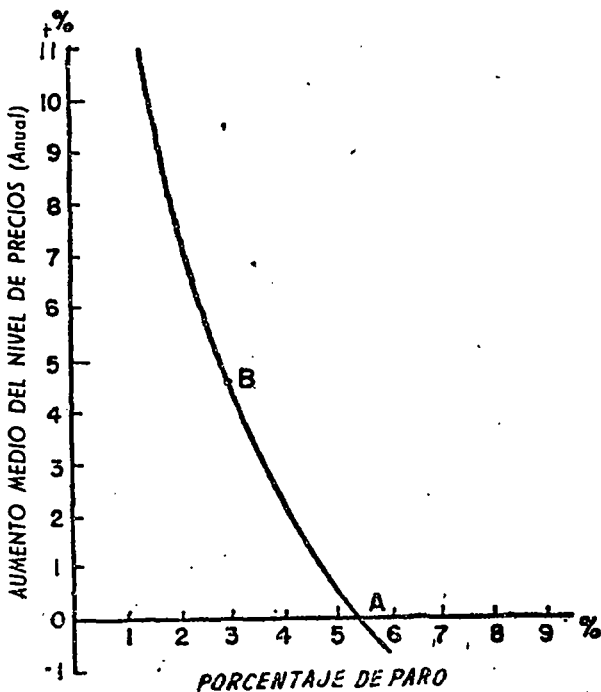


FIGURA 2

Curva de Phillips modificada para los Estados Unidos

Muestra la posible elección entre los diferentes grados de paro y estabilidad de precios, tal y como pueden estimarse de los últimos veinticinco años, a través de las cifras americanas

1. A fin de que los aumentos de salarios no sean superiores al 2,5 por 100 anual característica de nuestro crecimiento de la productividad, la economía norteamericana sobre la base de la experiencia del siglo XX y de la posguerra debería de sufrir algo parecido al 5 ó 6 por 100 de la fuerza laboral civil en desempleo. Esa cantidad de paro parece ser el coste de la estabilidad de precio en los años futuros inmediatos.

2. A fin de conseguir la meta no perfeccionista de producción bastante alta para no darnos más del 3 por 100 de paro, el índice de precios tendría que subir hasta un 4 ó 5 por 100 anual. Esa subida de precios parece ser el necesario coste del alto empleo y fuerte producción en los años futuros inmediatos.

Todo esto se representa en nuestra modificación de nivel de precios de la curva de PHILLIPS.

El punto A correspondiente a la estabilidad de precios se ve que lleva consigo un 5,5 por 100 de paro; mientras que el B, correspondiente al 3 por 100 de paro, lleva consigo una subida de precios de alrededor del 4,5 por 100 anual. Nosotros esperamos más bien que el remolque de la política de guerra terminará en los próximos años entre esos dos puntos escogidos. Probablemente tendremos alguna subida de precios y algún paro en exceso.

Aparte del aviso usual de que estas son, simplemente, nuestras mejores profecías, tenemos que hacer otra advertencia. Toda nuestra discusión se ha redactado en términos a corto plazo, tratando de lo que podría ocurrir en los próximos años. Sería equivocado, sin embargo, pensar que nuestra figura 2, que relaciona el precio obtenible y el comportamiento del paro, mantendrá la misma forma a largo plazo. Lo que hagamos en una forma política durante los próximos años puede causar un cambio de forma definida.

Así, es concebible que después de que hayan producido una economía de baja presión, los creyentes en el alza de la demanda pudieran estar decepcionados a corto plazo; i. e., los precios podrían continuar subiendo, aunque el paro fuera considerable. Sin embargo, podría ser que la demanda a baja presión actuase de tal forma sobre los salarios y otras expectativas que desviara la curva hacia abajo a largo plazo—de manera que en una década, la economía pudiera disfrutar mayor empleo con estabilidad de precios que lo que indicarían nuestros cálculos presentes.

Pero también es concebible lo contrario. Una economía de baja presión podría levantar dentro de ella misma en el transcurso de los años cantidades cada vez mayores de paro estructural (la inversa de lo que ocurrió desde 1941 a 1953 como resultado de las fuertes demandas de la guerra y posguerra). El resultado sería una desviación ascendente de nuestra lista de elecciones, necesitándose cada vez más paro para mantener estables los precios.

Puesto que no poseemos evidencia concluyente o que haga alguna sugerencia sobre estas cuestiones contradictorias, no intentaremos hacer un juicio de ellas. En su lugar, nos atreveremos a recordar que, en los años futuros, el nivel de crecimiento alcanzado estará íntimamente relacionado con el grado de pleno empleo y producción de la utilización del equipo a plena capacidad.

¿Pero qué ocurrirá a largo plazo? Si el tipo anual de progreso técnico fuera casi el mismo en una economía de baja y alta presión, entonces la pérdida inicial de la producción al ir al estado de baja presión nunca sería compensada; sin embargo, en términos relativos, la laguna inicial no aumentaría sino que se mantendría igual con el transcurso del tiempo. Si una economía de baja presión pudiera conseguir mejorar la eficacia de nuestros factores productivos, algo de la pérdida del crecimiento podría ser compensada gradualmente y con un tiempo bastante largo podría ser más que eliminada. Por otra parte, si tal economía produjera lucha de clases y conflictos sociales y nivel reducido de investigación y progresos técnicos, la pérdida de crecimiento se combinaría a largo plazo.

Una renuncia final está indicada. No hemos entrado en la importantísima cuestión de qué reformas institucionales prácticas podrían introducirse para disminuir el grado de desarmonía entre pleno empleo y estabilidad de precios. Estas reformas, por supuesto, podrían implicar cuestiones tan diversas como controles de salarios y de precios, legislación antisindical y *antitrust* y un gran número de otras medidas proyectadas esperanzadoramente para desviar las curvas norteamericanas de PHILLIPS hacia el origen.

P. A. SAMUELSON y R. M. SOLOW