

■ Economics U\$A - Programa #19

Inflación: ¿Cómo Comenzó la Espiral?

■ Resumen del Episodio

Este episodio explora cómo la inflación se convirtió en un problema económico importante en Estados Unidos durante los años 1960 y 1970. Aprenderás sobre las causas de la inflación, cómo se mide a través del Índice de Precios al Consumidor, y por qué las decisiones políticas durante las guerras de Vietnam y contra la pobreza contribuyeron al aumento de los precios. El programa también examina la relación entre el desempleo y la inflación, y cómo las expectativas de las personas sobre los precios futuros pueden hacer que la inflación sea más difícil de controlar.

■ Objetivos de Aprendizaje

Al final de este episodio, podrás:

- **Explicar** qué es la inflación y cómo se mide usando el Índice de Precios al Consumidor (IPC)
- **Analizar** la relación entre el desempleo y la inflación utilizando la Curva de Phillips
- **Evaluar** cómo las expectativas de inflación y las decisiones políticas pueden intensificar o controlar el aumento de precios

■ Vocabulario Clave

Término Español | English Term | Definición | Ejemplo en Contexto

Inflación | Inflation | Aumento generalizado y sostenido en el nivel promedio de precios de bienes y servicios | "La inflación significa que el dólar no compra lo que solía comprar"

Índice de Precios al Consumidor (IPC) | Consumer Price Index (CPI) | Medida que representa el cambio porcentual en los precios de una amplia gama de bienes y servicios | "El IPC es publicado mensualmente por el Departamento de Trabajo de EE.UU."

Inflación de demanda | Demand-pull inflation | Inflación causada cuando la demanda agregada aumenta más rápido que la producción económica | "Cuando la gente quiere más bienes de los que la economía puede producir, los precios suben"

****Curva de Phillips**** | Phillips Curve | Relación entre el nivel de desempleo y la tasa de aumento de salarios | "Cuando el desempleo es bajo, los trabajadores tienen poder para negociar salarios más altos"

****Indexación**** | Indexation | Ajustar automáticamente salarios o contratos basándose en la tasa de inflación | "La indexación ayuda a los consumidores a mantener el ritmo, pero no detiene la inflación"

****Poder adquisitivo**** | Purchasing power | Cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con una unidad de dinero | "La inflación reduce el poder adquisitivo del dólar"

****Capacidad productiva**** | Production capacity | Nivel máximo de producción que puede lograr una economía | "En 1965, la demanda estaba presionando los límites de la capacidad productiva existente"

****Expectativas de inflación**** | Inflation expectations | Creencias de las personas sobre cuánto aumentarán los precios en el futuro | "Una vez que la inflación entra en las expectativas de la gente, es más difícil de controlar"

■ Cognados Útiles

Estas palabras son similares en español e inglés:

- ****Inflación**** = Inflation
- ****Economía**** = Economy
- ****Demanda**** = Demand
- ****Precios**** = Prices
- ****Capacidad**** = Capacity
- ****Salarios**** = Salaries (wages)
- ****Consumidor**** = Consumer
- ****Índice**** = Index
- ****Estabilidad**** = Stability
- ****Incertidumbre**** = Uncertainty

■ Conceptos Fundamentales

1. La Inflación como Aumento Generalizado de Precios

¿Qué es?

La inflación no es solo el aumento del precio de un producto individual, sino el aumento del nivel promedio de precios en toda la economía. Esto significa que tu dinero compra menos cosas con el tiempo.

¿Por qué importa?

La inflación afecta tu vida diaria porque hace que todo sea más caro—desde la comida y la gasolina hasta la vivienda y la educación. También crea incertidumbre sobre el futuro económico, haciendo que sea más difícil planificar inversiones a largo plazo.

Ejemplo cotidiano:

Imagina que hace 10 años podías comprar un almuerzo por \$5. Hoy, ese mismo almuerzo cuesta \$8. Esa diferencia de \$3 es el resultado de la inflación acumulada durante esos años.

2. La Relación entre Desempleo e Inflación (Curva de Phillips)

¿Qué es?

La Curva de Phillips muestra que existe una relación inversa entre el desempleo y la inflación: cuando el desempleo es bajo, los salarios (y luego los precios) tienden a subir porque los trabajadores tienen más poder de negociación.

¿Por qué importa?

Esta relación crea un dilema para los políticos: políticas que reducen el desempleo pueden aumentar la inflación, y políticas que reducen la inflación pueden aumentar el desempleo. Es un equilibrio difícil de lograr.

Ejemplo cotidiano:

Si hay escasez de trabajadores en tu ciudad, los restaurantes y tiendas tienen que ofrecer salarios más altos para atraer empleados. Esos salarios más altos eventualmente se reflejan en precios más altos para los consumidores.

3. El Papel de las Expectativas en la Inflación

¿Qué es?

Las expectativas de inflación se refieren a lo que la gente cree que sucederá con los precios en el futuro. Si todos esperan que los precios sigan subiendo, actúan de maneras que realmente causan más inflación—pidiendo salarios más altos, subiendo precios, y comprando cosas ahora antes de que cuesten más.

¿Por qué importa?

Una vez que las expectativas de inflación se establecen en la mente de las personas, la inflación se vuelve "autosostenida" y es mucho más difícil de controlar. Se crea una espiral donde la inflación alimenta más inflación.

Ejemplo cotidiano:

Si crees que el precio de los automóviles aumentará un 10% el próximo año, podrías decidir comprar un auto ahora en lugar de esperar. Si millones de personas piensan igual, esa demanda adicional realmente hace que los precios suban.

■ Conexión con Tu Vida

Escenario 1: Planificación familiar durante la inflación

Imagina que tu familia está tratando de decidir si debe comprar una casa este año. Los precios de las casas están subiendo, las tasas de interés están altas, y no estás seguro si los salarios de tu familia aumentarán lo suficiente para mantener el ritmo. Este es exactamente el tipo de decisión difícil que enfrentaron millones de estadounidenses durante los años 1970 y 1980. Entender la inflación te ayuda a tomar decisiones financieras más inteligentes sobre cuándo comprar cosas importantes, cuánto ahorrar, y si pedir dinero prestado tiene sentido.

Escenario 2: Tu primer trabajo y negociación salarial

Cuando consigas tu primer trabajo, necesitarás negociar tu salario. Si la inflación es del 3% al año, pero solo recibes un aumento del 2%, en realidad estás ganando menos poder adquisitivo que antes. Entender la inflación te ayuda a negociar salarios justos y entender el verdadero valor de tu compensación.

■ Preguntas para Reflexionar

Antes de Ver/Leer:

1. Piensa en tu experiencia: ¿Has notado que algunos productos o servicios cuestan más ahora que hace unos años? ¿Qué ejemplos específicos puedes recordar? ¿Por qué crees que los precios aumentaron?
2. Conexión con economía: Si el gobierno quiere estimular la economía creando más empleos, ¿qué consecuencias negativas podría tener esa política? ¿Existe algún equilibrio entre diferentes objetivos económicos?

Después de Ver/Leer:

1. Aplicación del concepto: Basándote en lo que aprendiste sobre la Curva de Phillips, ¿por qué es tan difícil para los políticos controlar tanto el desempleo como la inflación al mismo tiempo? ¿Qué sacrificios tienen que hacer?
2. Pensamiento crítico: Barry Bosworth dice que "la inflación siempre es culpa de otras personas" y que nadie quiere admitir que sus propios aumentos salariales o precios contribuyen a la inflación. ¿Por qué crees que las personas piensan de esta manera? ¿Cómo podría este pensamiento hacer que la inflación sea más difícil de controlar?

Programa #19

Inflación: ¿Cómo Comenzó la Espiral?

Transcripción del Programa de Audio

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

Economics U\$A

Programa #19

Inflación: ¿Cómo Comenzó la Espiral?

(Música Suena)

Locutor: La financiación para este programa fue proporcionada por Annenberg Learner.

FRANK STASIO: Este programa fue grabado originalmente en 1985. Aunque los tiempos han cambiado, los principios económicos básicos presentados aquí siguen siendo tan relevantes hoy como lo fueron cuando se produjo la serie. Además, tenga en cuenta que las personas entrevistadas en este programa pueden ya no tener los mismos títulos que tenían cuando se grabó este programa.

(Música Suena)

FRANK STASIO: Economics U\$A. Uno de una serie de programas diseñados para explorar los principios micro y macroeconómicos del siglo veinte. El tema de esta edición es la Inflación. Nuestro invitado es Barry Bosworth, el ex Director del Consejo Presidencial sobre Estabilidad de Salarios y Precios.

Soy Frank Stasio

VOZ FEMENINA: "Entre la comida, y el alquiler, y la ropa, y la limpieza y... y todo lo demás, y lo juntas todo, no te queda ni un dólar."

VOZ FEMENINA: "No veo por qué el Presidente no hace algo al respecto. Es como, la gasolina, y la carne, y ahora, esto. Me sorprendí cuando escuché en la radio que, ahora, el petróleo está subiendo, el aceite de cocina está subiendo, la carne de res está subiendo. Hay demasiadas cosas que están subiendo."

FRANK STASIO: El costo de vida en constante aumento. Se llama "inflación". Y significa que el dólar no compra lo que solía comprar. Desde las casas, hasta los clavos que las mantienen

unidas, el precio de casi todo es más alto hoy que hace años. Los consumidores no necesitan medir la inflación para sentir sus efectos, pero los economistas y los responsables de políticas quieren saber exactamente qué tan rápido están subiendo los precios.

BARRY BOSWORTH: "Por inflación, simplemente nos referimos a un aumento en el nivel promedio de precios."

FRANK STASIO: Barry Bosworth es un economista en la Institución Brookings, y ex Director del Consejo Presidencial sobre Estabilidad de Salarios y Precios.

BARRY BOSWORTH: "Los individuos, creo, al ir a la tienda, tienden a pensar en un precio... en la inflación como simplemente cuando el precio de algo que quieren comprar sube. Pero, continuamente, en una economía todo el tiempo, algunos precios están subiendo, algunos precios están bajando."

VOZ MASCULINA: "Según información publicada hoy por la Oficina de Estadísticas Laborales, el índice de precios al consumidor dio otro salto gigante hacia arriba este mes, mientras los costos de alimentos y energía continúan disparándose. Un portavoz de la OPEP dijo que una reunión...."

FRANK STASIO: El Índice de Precios al Consumidor, o IPC, es la medida más familiar de inflación. Representa el porcentaje de cambio de precio de una amplia gama de bienes y servicios de consumo en comparación con un año base. El IPC es publicado cada mes por el Departamento de Trabajo de EE.UU. El Departamento de Trabajo selecciona una canasta de mercado de bienes y servicios para comparación basándose en estudios de los hábitos de compra de los consumidores estadounidenses. Antes de 1968, los estadounidenses prestaban poca atención al Índice de Precios al Consumidor. La inflación no era una gran preocupación. Quizás, debido al profundo impacto de la Gran Depresión, los estadounidenses en los años '40, '50 y principios de los '60 parecían más ansiosos por el aumento del desempleo que por el aumento de los precios.

JOHN F. KENNEDY: "No estoy satisfecho de tener el 50 por ciento de nuestra capacidad de plantas siderúrgicas sin usar. No estoy satisfecho cuando Estados Unidos tuvo el año pasado la tasa más baja de crecimiento económico de cualquier sociedad industrializada importante en el mundo."

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

FRANK STASIO: Cuando John Kennedy asumió el cargo en 1961, el desempleo estaba en aumento y el país exigió que hiciera algo al respecto. Para entonces, las lecciones de John Maynard Keynes eran comúnmente aceptadas en la profesión económica. Para reducir el desempleo, el gobierno debería estimular la demanda recortando impuestos o aumentando el gasto. Kennedy eligió un recorte de impuestos, y eso funcionó.

WALTER HELLER: "Business Week, que no es exactamente una publicación liberal pro-Kennedy, dijo que probablemente fue el recorte de impuestos más exitoso de la historia."

FRANK STASIO: Walter Heller fue Presidente del Consejo de Asesores Económicos bajo los presidentes Kennedy y Johnson.

WALTER HELLER: "En cierto sentido, ya sabes, salió de los libros de texto, y en cierto sentido volvió a los libros de texto como la medida fiscal que se acercó más a llevar a cabo lo que la gente había proyectado para ella. En términos de la economía de ello, eh, ese fue un recorte de impuestos que funcionó."

FRANK STASIO: Al principio, el desempleo cayó y la demanda aumentó sin mucho efecto en los precios. Pero en 1965 la demanda se disparó, impulsada por más que el recorte de impuestos de Kennedy. A mediados de los '60, Estados Unidos estaba en guerra en dos frentes: Uno, en casa...

LYNDON B. JOHNSON: "Esta Administración, hoy, aquí y ahora, declara una guerra incondicional contra la pobreza en Estados Unidos."

FRANK STASIO: ...y otro, al otro lado del mundo, en un país llamado Vietnam. El gasto en la Gran Sociedad y la guerra en Vietnam había comenzado a sobre-estimular la economía. Para 1965, la demanda estaba aumentando a una tasa del ocho por ciento al año, presionando los límites de la capacidad productiva existente. Cuando la gente quiere más bienes y servicios de los que la economía puede producir, es probable que haya escasez, y los precios están destinados a subir. Esto se conoce como "inflación de demanda". Con la producción llevada al límite, y la demanda en aumento, algunos economistas, a finales del '65, comenzaron a sospechar que la inflación estaba cerca, e instaron al presidente Johnson a aumentar los impuestos. Era

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

simplemente el otro lado de la ecuación keynesiana. Si un recorte de impuestos podía estimular la demanda, entonces un aumento de impuestos enfriaría la demanda y reduciría el riesgo de inflación. Pero, como señala Barry Bosworth, es más fácil recortar impuestos que aumentarlos.

BARRY BOSWORTH: "El problema que enfrentamos fue, hubo un juicio político hecho de que el público estadounidense no apoyaría eso. Ya estaban teniendo problemas para obtener apoyo público para la guerra. Eh, sería, sería aún más difícil si tratara de pedirle a la gente que pagara por ella."

FRANK STASIO: La Guerra de Vietnam estaba costando decenas de miles de millones de dólares al año, mucho más que los programas de la Gran Sociedad, pero Johnson tenía miedo de que cobrar impuestos a los estadounidenses para pagar por la guerra pudiera costarle el apoyo a su agenda social. Entonces, la mera amenaza de inflación no sería suficiente para forzar impuestos más altos.

BARRY BOSWORTH: "Creo que los políticos tomaron una actitud, como todavía lo hacen hoy—cuando tratas de advertir sobre los peligros de alguna política económica, puedes estar equivocado y esto no es una ciencia lo suficientemente exacta como para poder predecir exactamente cuándo aparecerán los problemas—los políticos toman la actitud, 'muéstrame lo.' Pero, creo, para darles crédito, también, lo hace el público estadounidense. Y todo, durante este período, no reflejaron nada más que la opinión estándar de un ciudadano estadounidense. No estaba dispuesto a pagar impuestos más altos para financiar la guerra en Vietnam porque no veía ninguna evidencia de que estuviera causando inflación."

FRANK STASIO: Para 1968, la inflación había subido a casi cuatro y medio por ciento, suficiente para convencer al público estadounidense de que había llegado el momento de tragarse una píldora amarga. Lyndon Johnson impuso un recargo del impuesto sobre la renta en 1968, destinado a reducir la inflación, pero llegó demasiado tarde. Los estadounidenses habían estado luchando su propia batalla contra la inflación durante un par de años. Descubrieron que no estaban al día. Los precios estaban subiendo más rápido que los salarios. Es cierto que el recargo fiscal sacó dinero de las manos de los consumidores, pero solo por un año. Debido a que los consumidores sabían que el recargo era solo temporal, no se molestaron en cambiar sus hábitos de gasto. Entonces, la inflación continuó, sin disminuir.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

BARRY BOSWORTH: "Una vez que... una vez que continúa, tanto tiempo entra en las expectativas de la gente, entonces, tienes que encontrar una manera de revertir sus expectativas. Tienes que tener condiciones económicas muy deprimidas durante un período de tiempo para realmente reducir la tasa real de inflación, para cambiar sus expectativas de lo que será en el futuro."

FRANK STASIO: Para 1969, la mayoría de los estadounidenses habían comenzado a protegerse contra el aumento de los precios. Cuanto más seguramente esperaban que la inflación continuara, más difícil se volvía mantenerla bajo control. Bosworth dice que, de algunas maneras, el índice de precios al consumidor en sí ayudó a impulsar la inflación.

BARRY BOSWORTH: "La gente se ha acostumbrado mucho a tener la estadística disponible. Está sujeta a comentarios generalizados, y, eh, los medios, y probablemente, hasta cierto punto, la gente ahora responde a la disponibilidad de esa información al decidir en su propia mente, '¿qué es un aumento salarial razonable para que yo busque?' Y, así, comienza a influir en la tasa de inflación."

FRANK STASIO: Una tasa de desempleo baja significa que la mano de obra está en demanda. Esto da a los trabajadores el poder de negociación que necesitan para ganar salarios más altos.

BARRY BOSWORTH: "Si tenemos una expansión de la economía, y llevamos el desempleo a niveles muy bajos, una de las consecuencias de eso es, que la gente piensa que tiene buenas oportunidades de empleo, eh, trabajos alternativos disponibles. Si no estás preocupado por perder tu trabajo, obviamente vas a volverte mucho más militante al pedir aumentos salariales."

FRANK STASIO: Si, por otro lado, el desempleo aumenta, la demanda de mano de obra disminuye, reduciendo la presión sobre los salarios. Esta simple relación entre el nivel de desempleo y la tasa de aumentos salariales se llama la "Curva de Phillips".

BARRY BOSWORTH: "De manera similar, en los mercados de productos, cuando toda una industria está operando cerca de su capacidad total, las empresas individuales son mucho más propensas a aumentar sus márgenes de ganancia porque están menos preocupadas de que los clientes puedan ir a otras empresas. Así que, ves que, tanto en los mercados de productos

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

como en los mercados laborales, a medida que aumenta la utilización de capacidad de la economía en general, vas a ver alguna aceleración de salarios y precios."

FRANK STASIO: La Curva de Phillips implica una relación entre el desempleo y la inflación. El desempleo bajo hace subir los precios porque les da a los trabajadores la palanca para ganar salarios más altos. Entonces, ¿por qué, cuando los trabajadores tienen el poder de negociación para mantener el ritmo de la inflación, deberían preocuparse por la inflación en absoluto? ¿Por qué no simplemente ajustar o indexar automáticamente el salario de todos para que coincida con la tasa de inflación?

BARRY BOSWORTH: "Porque, creo, la batalla básica por la que la gente está pasando no es que solo quieran un aumento salarial que se mantenga al ritmo de la inflación; quieren un aumento salarial que sea mayor que la tasa de inflación. Creo, de hecho, la mayoría de nosotros lo vemos como, 'el aumento salarial que obtuve es demasiado pequeño, y debería ser mayor. Y, eh, si obtengo un gran aumento salarial, esa es una recompensa por el trabajo duro y el esfuerzo, y ya era hora de que reconocieran mi valor.' Entonces, son esas otras personas ahí afuera las que salieron y obtuvieron aumentos salariales y de precios inflacionarios, eh, que son responsables de nuestros problemas. Cuando estuve en el gobierno, lidiando con este tema, nunca tuve un sindicato laboral que viniera y quisiera hablar sobre sus propios aumentos salariales inflacionarios. Y nunca tuviste una empresa que quisiera venir y decir, 'estamos teniendo aumentos de precios inflacionarios.' Eh, la inflación siempre es culpa de otras personas. Si lo indexas, eso no elimina la batalla que todos quieren atravesar: Quiero un salario que sea más alto que el tuyo."

FRANK STASIO: Y el hecho es que la indexación no hace nada para detener la inflación. Solo puede ayudar a los consumidores a mantener el ritmo. Pero la inflación puede tener efectos más sutiles que su impacto en el poder adquisitivo. La inflación crea incertidumbre sobre el futuro económico a largo plazo.

BARRY BOSWORTH: "Comienza a distorsionar seriamente las decisiones de inversión que se toman en la economía porque la gente no sabe cómo se verá el futuro. Sin embargo, toda la base de una decisión de inversión en un activo que va a durar un período de tiempo, es tener... alguna expectativa sobre cómo se verá la economía en años futuros. Entonces, creo que de esa manera, la inflación se ha vuelto muy distorsionadora del uso de recursos. Hace que la planificación a largo plazo parezca muy

arriesgada—mejor concéntrate en el corto plazo; no te preocupes por el largo plazo porque no sabes qué va a pasar de todos modos—lleva a la gente a invertir en activos de corta duración en lugar de hacer inversiones a largo plazo. Eh, en los años '70, por ejemplo, hubo una disminución considerable en los gastos de investigación y desarrollo por parte de las empresas comerciales porque el período de recuperación parecía tan lejano en el futuro. Y el futuro les parecía tan incierto, que eran reacios a hacerlo. Creo que la inflación contribuyó a esas expectativas."

FRANK STASIO: Durante tiempos inflacionarios, cuanto más tiempo espere un consumidor para hacer una compra, más probable es que el artículo cueste más. Esto anima a las personas a gastar más y ahorrar menos. También es un incentivo para que se endeuden, no solo porque el producto que desean comprar costará más si esperan hasta tener más efectivo, sino también porque las tasas de interés para préstamos a menudo se fijan en el momento de la compra. Si la tasa de inflación sube por encima de la tasa de interés, el comprador paga el préstamo con dólares que valen menos que cuando se establecieron los términos, reduciendo efectivamente el costo total del producto. De esta manera, la inflación tiende a perjudicar a los prestamistas y beneficiar a los prestatarios. Como señala Barry Bosworth, la inflación es más dañina cuando las tasas varían de manera impredecible. Los economistas hacen la distinción entre inflación anticipada y no anticipada.

BARRY BOSWORTH: "Cuando entras en la contratación de personas—en particular, una economía como la nuestra tiene cantidades muy grandes de contratación a largo plazo, contratos laborales que pueden extenderse hasta tres años en el futuro—las empresas comerciales que están tomando decisiones de inversión tienen que mirar hacia adelante, cinco a diez años durante la vida de ese activo. Y, entonces, lo que realmente nos interesa en la formación de esos contratos es, no cuál es la tasa real de inflación en cualquier momento en el tiempo, sino qué hace eso a sus expectativas de lo que creen que será la inflación durante el período por el cual están firmando el contrato. Quiero decir, un trabajador pensaría, por ejemplo, que un aumento salarial del cinco por ciento era un gran aumento si esperaba inflación cero durante el período futuro. Por otro lado, no es casi suficiente si piensa que la inflación iba a ser del 10 por ciento. Solo un área donde puedes ver la influencia en las decisiones de inversión de las personas. Mira la vivienda. Creo, allá en los primeros años 1970, e incluso a mediados de los '70, muchos estadounidenses pensaban que una tasa de interés del 10 por ciento era un precio escandaloso que tenían que pagar para... pedir dinero prestado, para una hipoteca. Entonces llegaron a darse cuenta, bueno, si la inflación es del 10 por ciento, una tasa de interés del 10 por ciento es realmente bastante barata, y tuvimos un gran auge en la vivienda. Bueno, en los años 1980,

eh, creo que esa expectativa de los '70 se trasladó. Lo que aprendieron fue, compra una casa que parece ser más de lo que puedes pagar, pero la inflación va a aumentar tus propios ingresos, los pagos de la hipoteca van a permanecer constantes, y vas a terminar después de unos años capaz de pagarla—vas a tener una gran ganancia de capital. Eh, sin entender el mecanismo completo, creo que muchos estadounidenses pensaron, bueno, así era simplemente la vivienda. Ahora, entramos en los años 1980, tenemos tasas de interés muy altas, todavía, pero tenemos tasas muy bajas de inflación, y los precios de las casas no están subiendo al 10 por ciento al año, y los salarios no están subiendo al 10 por ciento al año. Pero, sin entender eso, la gente entró en contratos nuevamente para comprar una casa, esperando, bueno, si todos los demás pudieron hacerlo en los '70, ¿por qué no puedo hacerlo yo en los '80? Y descubriendo, tres y cuatro y cinco años después, que esa hipoteca sigue siendo una carga enorme. Y muchas personas están teniendo más y más problemas tratando de cumplir con estos pagos hipotecarios. Lo ves; por ejemplo, en, eh... los incumplimientos de hipotecas son mucho más altos en los años 1980 que en los años 1970."

FRANK STASIO: Es posible beneficiarse de la inflación a través de inversiones inteligentes, o por haber tenido la suerte de poseer recursos, digamos, tierra o metales preciosos, antes de que los precios se dispararan. Pero, según Bosworth, a veces es difícil distinguir a los ganadores de los perdedores.

BARRY BOSWORTH: "La inflación es algo, por un lado, es probable que estés ganando, y, por otro lado, es probable que estés perdiendo. Eh, la gente diría, 'inflación—perdí porque tuve que pagar estas tremendas tasas de interés hipotecario durante un período de alta inflación.' Por supuesto, por otro lado, el valor de tu casa estaba aumentando de valor muy rápidamente. Eh, entonces la inflación es mucho más una situación donde no podemos identificar grupos específicos de personas que son perdedores o ganadores claros. Todos son hasta cierto punto un ganador y hasta cierto punto un perdedor, y, al equilibrarlo, no obtienes un grupo bien identificado. Como, ciertamente, los ancianos—que solía ser el ejemplo popular en los '50 y '60, las personas jubiladas claramente eran los grandes perdedores de la inflación. En los '70, la Seguridad Social fue indexada por inflación. Esa era su principal fuente de ingresos. De repente, ya no les importaba, por así decirlo, la inflación. Los fondos de pensiones privados, eh, no lo fueron, y si tenías, una gran parte de tus ingresos de jubilación provenían de un fondo de pensión privado; en general, eras un perdedor. Pero muchos de los fondos de pensiones privados

sí ajustaron sus pagos de beneficios durante el período, aunque, tal vez, por ley, no estaban obligados a hacerlo, porque el fondo estaba ganando más, porque las tasas de interés eran más altas, y, entonces, pudieron pagar, durante un período de inflación, pagos de beneficios algo más altos. Creo que uno de los problemas, de hecho, que tenemos con la inflación es, nadie quiere reconocer que ninguna de sus ganancias provino de la inflación. Siempre quieren alegar que se debe a su propia, eh, brillantez, decisiones de inversión, o su propio trabajo duro. Siempre es merecido. Las pérdidas siempre se perciben como no su culpa, y debido a la inflación."

FRANK STASIO: Lo que Bosworth está sugiriendo es que, cualquiera que sea el efecto real de la inflación, a la gente no parece gustarle mucho. Las empresas, por ejemplo, no saltan de alegría por tener que cobrar precios más altos. Richard Rahn es el Economista Jefe de la Cámara de Comercio de EE.UU.

RICHARD RAHN: "Bueno, los negocios no les va bien en general durante períodos de inflación. En las etapas iniciales de la inflación, cuando está aumentando, algunas empresas piensan que están mejor, porque las ganancias parecen... parecen aumentar. Lo que tienes es una situación donde tu costo de inventario es bajo, donde has comprado bienes en algún período de tiempo anterior. Entonces, de repente, llega la inflación, y puedes aumentar tus precios. Entonces, parece que obtienes una ganancia mayor. Pero, de repente, tus costos comienzan a dispararse, tienes toda esta incertidumbre que viene, y, de repente, la mayoría de las empresas se encuentran mucho peor, y eso a menudo nos lleva a recesiones."

FRANK STASIO: Barry Bosworth recuerda sus esfuerzos por tratar de hablar tanto con el trabajo como con la gerencia sobre el control de salarios y precios cuando la inflación estaba alta, en los años 1970. Dice que, si bien hay cierta justificación para los cargos de que los sindicatos ayudan a alimentar la inflación al exigir costosos acuerdos salariales, los trabajadores nunca creyeron que estaban ganando la batalla contra la inflación. Usa a los trabajadores automotrices como ejemplo.

BARRY BOSWORTH: "Los trabajadores automotrices siempre ganaban más que el promedio de otros trabajadores de fábrica—aproximadamente un 25 por ciento de prima salarial si estabas en autos—tal vez, en parte, porque estaba sindicalizado... variedad de explicaciones para ello. Pero lo notable en los años 1970 fue que

su salario relativo, que solía ser un 25 por ciento mayor que el promedio, al final de la década era un 75 por ciento mayor que el promedio. Sin embargo, si tratabas de hablar con un trabajador automotriz, no era su percepción que le había ido muy bien en los años 1970. Eh, una de las cosas, creo, que sucede cuando tienes tasas rápidas de inflación es, la gente se confunde mucho sobre lo que le ha pasado a su propia situación real. Eh, tratar de hacer un seguimiento del crecimiento de tus propios ingresos con precisión para comparar con los precios es difícil."

FRANK STASIO: Bosworth dice que los sindicatos no tienen la culpa de iniciar la inflación. Las demandas salariales más altas son generalmente el resultado del aumento de precios.

BARRY BOSWORTH: "Es difícil ver que muchas inflaciones fueron iniciadas por presiones salariales excesivas. Es mucho más probable que comiencen con aumentos de precios excesivos debido a escasez. Y, luego, cuál es la función del proceso de negociación salarial es, una vez que comienza una inflación, son las negociaciones salariales las que la mantienen en marcha. Nadie quiere retroceder. Todos siguen diciendo, estoy tratando de mantenerme al día con mi vecino. No estoy causando inflación; estoy respondiendo a la inflación. Y es, es, eh, una analogía que se puede hacer algo así como, si vas a un partido de fútbol y ocurre una jugada emocionante, y alguien en la primera fila se levanta, entonces todos detrás de él se levantan. Y, luego, dices, bueno, si solo todos se sentaran al mismo tiempo, todos estarían más cómodos. Y tratas de averiguar quién va a ir primero."

FRANK STASIO: La desconfianza y la falta de voluntad, tanto por parte de las empresas como del trabajo, de ser las tropas de choque en la lucha contra la inflación hacen que sea casi imposible que los esfuerzos voluntarios tengan éxito. Eso fue algo que el presidente Nixon se dio cuenta cuando asumió el cargo en 1969.

RICHARD NIXON: "La responsabilidad principal de controlar la inflación, eh, recae en la Administración nacional y su manejo de asuntos fiscales y monetarios."

FRANK STASIO: Nixon puede haberse sentido responsable de reducir la inflación, pero sus opciones eran limitadas, y casi todas ellas significaban un mayor desempleo. Políticamente, estaba en una posición incómoda.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

Podía aumentar el desempleo o dejar que la inflación se disparara hacia arriba. El público estadounidense no podía decidir cuál era peor.

BARRY BOSWORTH: "Los años '70, entonces, se convirtieron en nada más que un período de frustración absoluta al tratar de lidiar con este problema. Pero, creo, debe mantenerse en perspectiva, nuevamente. Nunca fue un debate de que las restricciones económicas, o las políticas monetarias restrictivas, o la política presupuestaria restrictiva no podían detener la inflación. Quiero decir, la Gran Depresión de los años 1930, cuando el nivel de precios cayó, convence a cualquier economista de que puedes detener la inflación si estás dispuesto a seguir estas políticas. El problema era, ¿valía la pena? ¿Cuánto costo estamos dispuestos a pagar en términos de desempleo? Nuestra experiencia anterior de deuda—en el momento en que la tasa de desempleo comenzó a subir, la opinión pública dio un giro completo—no parecía importarle en absoluto la inflación ya, y puso presión sobre el gobierno para hacer algo sobre el desempleo. Eh, eso continuó durante los años 1970. Estos, eh, recurrentes—eh, giros en la política. Nos volveríamos muy exp... eh, molestos por la inflación, adoptaríamos una política restrictiva para lidiar con ella. Comenzaría a bajar, pero, desafortunadamente, la tasa de desempleo comenzaría a subir, y luego volveríamos a girar hacia el otro lado, y diríamos, tenemos que hacer algo sobre el desempleo. Estimularíamos la economía, bajaría, pero la inflación comenzaría a subir nuevamente. Nuestra economía comenzó a parecerse a una montaña rusa."

FRANK STASIO: En ediciones futuras, veremos cómo los economistas y los responsables de políticas lidian con los problemas gemelos de la inflación y el alto desempleo. Miremos hacia atrás, ahora, algunos de los puntos clave en nuestra discusión sobre la inflación. La inflación es el movimiento general hacia arriba de los precios en toda la economía. Se mide mediante el Índice de Precios al Consumidor, que es publicado mensualmente por el Departamento de Trabajo de EE.UU. El Índice de Precios al Consumidor usa un grupo cuidadosamente seleccionado de artículos de consumo llamado una canasta de mercado de bienes y servicios para comparar precios de mes a mes. La inflación que es causada cuando la demanda agregada aumenta más rápido que la producción económica en pleno empleo se llama inflación de demanda. La relación entre el nivel de desempleo y la tasa de aumentos salariales se llama la Curva de Phillips. A medida que cae el desempleo, los salarios tienden a subir, ya que la mano de obra está en escasez. Por lo tanto, hay una relación entre el desempleo y la inflación. Una visión simple de esta relación muestra que la inflación cae a medida que el desempleo aumenta, y la inflación aumenta a medida que la economía se acerca al pleno empleo. Mientras que

puede haber algunos que ganen con la inflación, una escalada constante de precios es generalmente vista como dañina para la economía. Durante la inflación, las personas tienden a basar las decisiones de inversión y los acuerdos a largo plazo en expectativas de precios más altos. Esto puede distorsionar la planificación de inversiones y llevar a la especulación en lugar de inversiones más productivas. Los resultados pueden significar un uso menos eficiente de los recursos. Los mayores perdedores durante la inflación son las personas cuyos ingresos son fijos y no pueden mantener el ritmo del aumento de los precios. Los ahorradores también se ven perjudicados porque su dinero pierde poder adquisitivo con el tiempo. Los préstamos a largo plazo hechos a tasas de interés fijas pueden ser costosos para los prestamistas porque la inflación erosiona el valor del dinero que se usa para pagar el préstamo. Los prestatarios bajo estas circunstancias pueden ser considerados los beneficiarios de la inflación. Dada esta visión simple de la relación entre inflación y desempleo, una visión que se mantuvo durante los años cincuenta y sesenta, los economistas creían que la inflación podía controlarse reduciendo la demanda. Esto se podía hacer aumentando los impuestos, o reduciendo el gasto federal. Ambos son impopulares, y, por lo tanto, políticamente difíciles, y ambos resultan en un mayor desempleo. Los trabajadores y los individuos que negocian acuerdos a largo plazo durante la inflación pueden tratar de vincular los términos de su contrato a la tasa de inflación. Esto se llama "indexación". Como hemos dicho, la relación simple entre desempleo e inflación parecía adecuada para explicar las tendencias económicas de los años '50 y '60, pero cuando se permitió que la inflación se disparara durante demasiado tiempo, los factores psicológicos tuvieron que agregarse a la ecuación, creando nuevos problemas para los economistas en los años '70. Más sobre eso en futuras ediciones de Economics U\$A.

(Música Suena)

FRANK STASIO: Has estado escuchando Economics U\$A, uno de una serie de programas sobre principios micro y macroeconómicos. Nuestro invitado ha sido Barry Bosworth, ex Director del Consejo Presidencial sobre Estabilidad de Salarios y Precios. Economics U\$A ha sido producido por el Centro Educativo de Cine en Annandale, Virginia. Soy Frank Stasio.

(Música Termina)

LOCUTOR: La financiación para este programa fue proporcionada por Annenberg Learner.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation