

■ Guía de Estudio para Estudiantes ELL

Economics U\$A - Programa #19

La Inflación: ¿Cómo Comenzó la Espiral?

■ Resumen del Episodio

Este episodio examina cómo la inflación se salió de control en Estados Unidos durante los años 1960 y 1970. A pesar de un período de gran prosperidad económica, las políticas gubernamentales, la Guerra de Vietnam y el aumento del gasto crearon presiones inflacionarias que se convirtieron en un problema nacional grave. El episodio explora quiénes se beneficiaron y quiénes sufrieron de la inflación, y por qué los intentos del gobierno de controlarla fracasaron inicialmente.

■ Objetivos de Aprendizaje

Al final de este episodio, podrás:

- **Explicar** cómo las políticas económicas de los años 1960 contribuyeron al inicio de la inflación
- **Identificar** los ganadores y perdedores cuando ocurre la inflación en una economía
- **Analizar** por qué los controles de precios y salarios no funcionaron para detener la espiral inflacionaria

■ Vocabulario Clave

Término Español | English Term | Definición | Ejemplo en Contexto

Inflación | Inflation | Aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios | Durante los años 1970, la inflación hizo que los precios aumentaran más del 5% anual

Índice de Precios al Consumidor (IPC) | Consumer Price Index (CPI) | Medida que calcula el cambio promedio de precios de una canasta de bienes y servicios | El gobierno usa el IPC para medir cuánto aumentan los precios cada mes

Poder adquisitivo | Purchasing power | La cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con una cantidad de dinero | Cuando hay inflación, tu poder adquisitivo disminuye porque el dinero vale menos

****Demanda agregada**** | Aggregate demand | La cantidad total de bienes y servicios que todos los consumidores, negocios y el gobierno quieren comprar | Cuando la demanda agregada excede la capacidad de producción, los precios suben

****Inflación de demanda**** | Demand-pull inflation | Inflación causada cuando hay demasiada demanda y no suficiente oferta | La Guerra de Vietnam creó inflación de demanda al aumentar el gasto gubernamental

****Ingreso fijo**** | Fixed income | Ingreso que no cambia con el tiempo, como algunas pensiones | Las personas con ingresos fijos sufren más durante la inflación

****Controles de precios y salarios**** | Wage and price controls | Políticas gubernamentales que limitan cuánto pueden aumentar los precios y salarios | El presidente Nixon impuso controles por 90 días para frenar la inflación

****Política keynesiana**** | Keynesian policy | Teoría económica que dice que el gobierno debe intervenir en la economía usando impuestos y gasto | Kennedy fue el primer presidente "keynesiano" que usó recortes de impuestos para estimular la economía

■ Cognados Útiles (Similar en inglés y español)

- Inflation = Inflación
- Economy = Economía
- Consumer = Consumidor
- Crisis = Crisis
- Capacity = Capacidad
- Control = Control
- Depression = Depresión
- President = Presidente
- Policy = Política (policy)
- Federal = Federal

■ Conceptos Fundamentales

1. ****La Espiral Inflacionaria****

¿Qué es?

Un ciclo donde los precios suben, entonces los trabajadores piden salarios más altos, lo que hace que las empresas suban más los precios, y el ciclo continúa.

¿Por qué importa?

Una vez que comienza la espiral inflacionaria, es muy difícil de detener. Las expectativas de que los precios seguirán subiendo hacen que todos actúen de formas que causan más inflación.

Ejemplo cotidiano:

Imagina que el precio de la gasolina sube. Los camioneros necesitan más dinero para pagar la gasolina, entonces los supermercados tienen que pagar más por el transporte. Los supermercados suben los precios de la comida. Los trabajadores ven que la comida es más cara y piden aumentos de salario. Las empresas suben más los precios para pagar los salarios más altos. El ciclo continúa.

2. **Ganadores y Perdedores de la Inflación**

¿Qué es?

La inflación no afecta a todos por igual. Algunos grupos se benefician mientras otros sufren pérdidas económicas.

¿Por qué importa?

Entender quién gana y quién pierde ayuda a explicar por qué diferentes grupos apoyan u oponen políticas económicas específicas.

Ejemplo cotidiano:

Si compraste una casa con una hipoteca de interés fijo al 5% y luego la inflación sube al 7%, estás pagando tu préstamo con dinero que vale menos (ganas). Pero si eres jubilado con una pensión fija de \$1,000 al mes y los precios suben 10%, puedes comprar menos cosas (pierdes).

3. **El Dilema entre Inflación y Desempleo**

¿Qué es?

La relación difícil donde reducir la inflación a menudo requiere políticas que aumentan el desempleo y desaceleran la economía.

¿Por qué importa?

Los gobiernos enfrentan decisiones difíciles: ¿es mejor tener precios estables con más desempleo, o más empleos con inflación más alta?

Ejemplo cotidiano:

Si el gobierno sube los impuestos para reducir la inflación, las personas tienen menos dinero para gastar. Las tiendas venden menos, entonces despiden trabajadores. Los precios bajan pero más personas pierden sus empleos.

■ Conexión con Tu Vida

Escenario 1: Ahorrar para el futuro

Imagina que has ahorrado \$500 trabajando después de la escuela. Quieres comprar una computadora portátil que cuesta \$500. Si hay inflación del 10% este año, el año que viene esa computadora costará \$550. Tus ahorros perdieron poder adquisitivo. Esto es exactamente lo que

pasó a las personas en los años 1970 - su dinero valía menos cada año.

Escenario 2: El salario de tus padres

Si tus padres reciben un aumento de salario del 3% pero los precios suben 5%, en realidad están perdiendo poder adquisitivo aunque ganan más dinero. Necesitarían un aumento del 5% solo para mantener el mismo estilo de vida. Esto explica por qué tantos trabajadores en los años 1960 y 1970 hicieron huelgas pidiendo salarios más altos.

■ Preguntas para Reflexionar

Antes de Ver el Video:

1. ¿Qué significa para ti cuando escuchas que "los precios están subiendo"? ¿Puedes pensar en productos o servicios que han subido de precio recientemente?
2. Si todos los precios suben, pero también todos los salarios suben la misma cantidad, ¿realmente hay un problema? ¿Por qué sí o por qué no?

Después de Ver el Video:

3. El Presidente Johnson no quiso aumentar los impuestos durante la Guerra de Vietnam porque no era políticamente popular. ¿Crees que los líderes políticos deben tomar decisiones económicas difíciles aunque no sean populares? Explica tu razonamiento.
4. El video muestra que los dueños de casas con hipotecas ganaron dinero durante la inflación, mientras que las personas mayores con pensiones fijas perdieron. ¿Es esto justo? ¿Debería el gobierno hacer algo para proteger a ciertos grupos?

Economics U\$A

21st Century Edition

Programa #19

La Inflación: ¿Cómo Comenzó la Espiral?

Guión Aéreo

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

Programa #19

La Inflación: ¿Cómo Comenzó la Espiral?

Transcripción Final

Annenberg Learner (Logo y Música)

Narrador: El Financiamiento Para Este Programa Es Proporcionado Por Annenberg

Learner

(LOGO EFC aparece en la pantalla)

DAVID SCHOUMACHER: Los años 1960, una época de gran prosperidad y crecimiento. En un período caracterizado por el éxito en el manejo de la economía, ¿cómo dejamos que la inflación se saliera de control? Pensamos en un período inflacionario como un tiempo cuando todos sufren de una pérdida de poder adquisitivo. Sin embargo, cuando los precios suben hay quienes se benefician. ¿Quiénes son los ganadores y perdedores de la inflación?

RICHARD NIXON: "La responsabilidad primaria de controlar la inflación recae en la administración nacional."

DAVID SCHOUMACHER: Finalmente, en los años 1970, el gobierno fue empujado a tomar acción drástica. ¿Cuál fue el resultado?

A nadie le gustan los precios en aumento, y en la primera parte del siglo XXI, la inflación no ha sido un factor importante en el bienestar económico de la nación. Sin embargo, en los años 1970 la inflación se convirtió en un hecho de la vida a pesar de todo el clamor de hacer algo al respecto. La inflación... ¿Cómo comenzó la espiral? Con el analista económico Richard Gill exploraremos esa pregunta en esta edición del siglo XXI de Economics U\$A. Soy David Schoumacher:

(Música Suena - Títulos de Apertura)

(LA INFLACIÓN: ¿CÓMO COMENZÓ LA ESPIRAL? Aparece en la pantalla)

Parte I

DAVID SCHOUMACHER: ¿Qué es la inflación? Bueno, aquí en la Oficina de Estadísticas Laborales, miden la inflación, en cierto sentido, con el índice de precios al consumidor... totalizando el costo de bienes y servicios y luego comparándolos de mes a mes y de año a año. Todos hemos sentido el efecto de la inflación. Hay quienes entre nosotros pueden recordar nostálgicamente los días del sello postal de 3 centavos y las películas de 25 centavos. Cuando los precios suben solo un poco no nos sorprendemos, pero cuando se salen de control, bueno entonces prestamos atención, como lo hicimos a finales de los años 1960 cuando los precios comenzaron a subir en espiral. ¿Qué causó esa espiral? ¿Y cómo se salió de control la inflación? Mientras el país crecía y se expandía en los años 1950, nadie estaba muy preocupado por la inflación. Luego, a finales de la década, la economía comenzó a enfriarse, y eso se convirtió en un factor en las elecciones de 1960.

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 del mundo."

DAVID SCHOUMACHER: El Presidente John F. Kennedy llamó por una "nueva frontera"... una nueva era de energía y espíritu.

JOHN F. KENNEDY: "La elección puede haber sido cerrada pero creo que hay aquí un acuerdo general de todos nuestros ciudadanos de que se necesitará un esfuerzo nacional supremo en los años venideros para mover este país con seguridad a través de los años 1960."

DAVID SCHOUMACHER: Este nuevo enfoque activista iba a reflejarse en la política económica. Walter Heller presidió el Consejo de Asesores Económicos en la administración Kennedy.

WALTER HELLER: "Kennedy fue nuestro primer presidente keynesiano. No es que otros no hubieran hecho algunas cosas keynesianas en términos de cómo manejaron la economía, pero

Kennedy lo hizo de una manera declarada y perceptiva. Fue muy cauteloso al principio, y le tomó un tiempo ver que se necesitaba un enfoque más liberal para estimular la economía."

DAVID SCHOUMACHER: Tomó la forma de un recorte de impuestos masivo propuesto en 1962.

JOHN F. KENNEDY: "Esta reducción neta en obligaciones fiscales de 10 mil millones de dólares aumentará el poder adquisitivo de las familias estadounidenses y las empresas comerciales en cada categoría impositiva."

DAVID SCHOUMACHER: Pero John F. Kennedy no vivió para ver sus programas promulgados. En cambio, en ese día fatídico de noviembre, Lyndon Baines Johnson fue juramentado como el 36º Presidente de los Estados Unidos. Johnson persiguió las propuestas económicas de Kennedy e impulsó la aprobación del plan fiscal a través del Congreso. ¿Qué tan bien funcionó?

WALTER HELLER: "Perfectamente... Business Week, que no es exactamente una publicación liberal pro-Kennedy, dijo que probablemente fue el recorte de impuestos más exitoso de la historia. En cierto sentido, salió de los libros de texto, y en cierto sentido volvió a los libros de texto como la medida fiscal que más se acercó a cumplir lo que la gente había proyectado para ella. En términos de la economía... ese fue un recorte de impuestos que funcionó."

DAVID SCHOUMACHER: Las políticas económicas de la administración Kennedy/Johnson habían tenido éxito en estimular la demanda, creando crecimiento en la economía... Los negocios estaban en auge... los empleos eran abundantes... y el desempleo estaba cerca de un mínimo histórico. Pero muchos observadores, incluyendo el Consejo de Asesores Económicos del Presidente, ahora estaban preocupados por la aparición de inflación a medida que la economía se calentaba. James Duesenberry recuerda...

JAMES DUESENBERY: "Pero en 1965 la demanda agregada real estaba aumentando a una tasa anual de casi ocho por ciento y continuaba aumentando en 1966. Y eso es lo que produjo la alta utilización de capacidad, el aumento de precios de materias primas y la disminución del desempleo acompañada de escasez de mano de obra."

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

DAVID SCHOUMACHER: Muchos economistas sintieron que un aumento de impuestos sacaría dinero de las manos de los consumidores y negocios... El gasto bajaría... las presiones inflacionarias retrocederían... pero incluso mientras se debatía la medida fiscal, nuevas fuerzas inflacionarias estaban a punto de ser desatadas por la Casa Blanca. Lyndon Johnson no quería ser molestado por advertencias sobre la inflación. Lyndon Johnson tenía un sueño de una "Gran Sociedad."

LYNDON B. JOHNSON: "Esta administración hoy, aquí y ahora, declara guerra incondicional a la pobreza en América."

DAVID SCHOUMACHER: LBJ comenzó a construir su "Gran Sociedad." Pero el gran artículo de costo en el presupuesto federal no era la guerra contra la pobreza... era la guerra en Vietnam. El Departamento de Defensa le dijo al público que estaba gastando alrededor de mil millones de dólares al mes. Íbamos a descubrir más tarde que estaba costando más... ¡de hecho entre dos y tres veces más!

WALTER HELLER: "No estábamos realmente completamente conscientes... ni siquiera como asesores económicos en Washington, y mucho menos aquellos de nosotros que éramos consultores externos, no estábamos conscientes de cuánto iba a costar Vietnam. Así que fuimos tomados desprevenidos por varios meses, pero en diciembre de 1965, aún temprano en el juego, cuando el Presidente me hizo venir al rancho, le insté a ir por un aumento de impuestos considerable y él dijo, 'Walter, he verificado en ambos lados del pasillo y ambas cámaras del Congreso' y dijo, 'No creo que pudiera conseguir una docena de votos.'"

MYRA MACPHERSON: "Todo el problema provenía del tipo de guerra que era esta guerra. Era una guerra que nunca fue declarada una guerra y uno de los principales problemas al respecto desde el principio era la idea de que la íbamos a dirigir de forma barata. Ese fue uno de los grandes puntos de Lyndon Johnson era, 'tratemos de dirigir esta guerra sin dejar que la gente sepa que estamos en guerra.' Él quería una guerra silenciosa e invisible y, por lo tanto, no quería aumentar los impuestos... eso era simplemente un anatema total para él. Quería hacer cañones y mantequilla... quería tener los programas domésticos y quería poder dirigir la guerra también."

DAVID SCHOUMACHER: El escenario estaba preparado para el aumento de la inflación. En ausencia de un aumento de impuestos o cualquier otra restricción efectiva, los consumidores y negocios siguieron

gastando... al mismo tiempo el gobierno siguió gastando, así que los negocios operaron cerca de su capacidad y la mano de obra se acercó al pleno empleo. Para satisfacer las demandas del mercado, tenían que construirse nuevas fábricas costosas y la competencia por trabajadores elevó los salarios. En resumen, la demanda excedió la capacidad de la economía para suministrar... y todo comenzó a costar más. Finalmente, el Presidente declaró un recargo del diez por ciento por un año. ¿Pero fue suficiente... Fue a tiempo?

WALTER HELLER: "No creo que quisiera luchar por un aumento de impuestos a espaldas de una guerra impopular en Vietnam y así que eso fue postergado hasta 1967... no promulgado hasta 1968... y el caballo ya había salido del establo."

DAVID SCHOUMACHER: En los años 1960 tuvimos una economía clásica de auge. La demanda del consumidor corrió a un ritmo febril al igual que el gasto del gobierno... y eso comenzó un ciclo de presiones inflacionarias que estaría con nosotros por mucho, mucho tiempo. Pero, ¿tiene que ser así? ¿Una economía en auge necesariamente va de la mano con la inflación? Esa es la pregunta que le planteamos al analista económico Richard Gill...

(Música Suena - Comentario & Análisis I)

(LOGO ECONOMICS U\$A aparece en la pantalla)

RICHARD GILL: En los años 1960, la mayoría de los economistas habrían dicho: la inflación ocurre cuando el total -- la demanda agregada -- de bienes y servicios en la economía se está expandiendo más rápido que la oferta agregada. Todo el mundo quiere más bienes... no hay más bienes disponibles... los precios suben. Noten, este fue el período cuando el análisis keynesiano estaba en su apogeo. Estas son curvas simplificadas de demanda y oferta agregadas de estilo keynesiano... similares a, pero, por supuesto, no exactamente iguales a las curvas que podríamos dibujar para un producto particular, digamos, refrigeradores. Una diferencia importante es que aquí estamos tratando con la oferta y demanda de la producción total de la nación, su PNB. Y en el eje vertical, ahora estamos midiendo no el precio de los refrigeradores sino el precio de la producción en general, es decir, el nivel de precios. Concentrémonos en una característica de estas curvas... la forma de esta curva de oferta agregada simplificada de estilo keynesiano. Notarán que está dibujada bastante plana a través de la mayor parte de su rango, hasta que nos acercamos a esta línea que representa el PNB de pleno empleo

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

y luego repentinamente sube bastante pronunciadamente. Supongamos que comenzamos aquí... lejos de la línea de pleno empleo. Nuestro nivel de PNB es bastante bajo, nuestro nivel de precios aquí. Ahora tratamos de aumentar la demanda agregada. El recorte de impuestos de 1964 dando más ingresos a los consumidores sería un ejemplo perfecto. ¿Cuál es el resultado? El PNB ahora sube, significando más producción y empleos para todos. Pero el nivel de precios permanece igual. Tenemos crecimiento sin inflación. Pero ahora miren lo que sucede cuando comenzamos aquí. Esto es lo que estábamos enfrentando a finales de los años 1960. La demanda ya era alta. Los programas de "Gran Sociedad" de Lyndon Johnson se habían lanzado, y ahora llega la Guerra de Vietnam, y repentinamente la demanda recibe un gran impulso. Nuestra curva de demanda agregada se desplaza hacia aquí. Y miren la diferencia: todo el efecto del aumento de la demanda va a precios más altos. Ya estamos produciendo a la capacidad de la economía. La oferta no aumenta. Hemos entrado al mundo de la inflación de demanda. Ahora los keynesianos sintieron que la cura económica era simple. Reducir la demanda aumentando los impuestos. Si un recorte de impuestos puede aumentar la demanda, un aumento de impuestos puede reducir la demanda. Qué tan bien podría haber funcionado este remedio de estilo keynesiano nunca lo podemos saber con certeza - no se intentó. Lo que es cierto es que la inflación iba a convertirse, en los años siguientes, en un fenómeno mucho más complejo - y doloroso.

Parte II

DAVID SCHOUMACHER: La inflación... una fuente de angustia y desesperación para muchos ya que socava el poder adquisitivo y consume los ahorros. Es difícil planificar para la inflación, y cuando se propaga rápidamente muchos están desprotegidos... particularmente aquellos como estas personas con ingresos fijos. Pero, tan destructiva como puede ser la inflación, hay quienes se benefician de los precios crecientes inesperados. ¿Quiénes son exactamente? Una respuesta puede sorprenderlos. Las personas endeudadas pueden ganar de la inflación... y la gran clase media tradicionalmente se endeuda para comprar una casa... así que cuando las tasas de interés de las hipotecas existentes son más bajas que la tasa de inflación, los propietarios ganan. Pagan sus préstamos con dólares más baratos e inflados. Al mismo tiempo, los valores de sus propiedades aumentan. Junto con millones de otros propietarios, el Sr. y la Sra. Lawson encontraron que tuvieron una ganancia inesperada de la inflación.

DAVID LAWSON: "Me doy cuenta de que la inflación ha sido un problema serio para muchas personas, pero realmente no nos ha afectado mucho, con nuestros pagos de la casa permaneciendo esencialmente constantes, la tasa de interés... era un préstamo FHA del cinco y un cuarto por ciento... simplemente tenemos la suerte de que la inflación realmente no nos ha molestado mucho."

DAVID SCHOUMACHER: Y hubo otros ganadores también. Esta ola de inflación coincidió con el "boom del crédito" de finales de los años 60. Se instó a los consumidores a comprar a crédito. Surgió una psicología inflacionaria. "Compre ahora antes de que los precios suban... pague después con dólares más baratos." Los consumidores estaban gastando dinero... y el aumento de la demanda estaba creando muchos empleos. Así que, los negocios parecerían estar ganando, pero muchos pronto tuvieron dudas.

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, algunos negocios piensan que están mejor porque las ganancias 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... Luego, repentinamente, llega la inflación y puedes aumentar tus precios, así que parece que obtienes una ganancia mayor. Pero de repente tus costos entonces comienzan a dispararse... Tienes toda esta incertidumbre que viene, y repentinamente la mayoría de los negocios se encuentran mucho peor. Y eso a menudo nos lleva a recesiones."

DAVID SCHOUMACHER: Entre aquellos claramente peor por la inflación estaban los ciudadanos de la tercera edad. En su mayor parte, vivían con ingresos fijos. No tenían dinero extra para cubrir incluso un pequeño aumento de precios. ¿Cómo podían cumplir con aumentos en rentas, facturas de calefacción o comida?

WALTER JONES: "Parecía que cuando te volvías viejo, si no habías tenido la suerte de poner a un lado o prepararte para cuidarte cuando estabas envejeciendo, que no merecías nada mejor. Y ese era un sentimiento común."

DAVID SCHOUMACHER: Pero los "ancianos" tenían el poder de organizarse y hacer oír sus voces.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

WILLIAM HUTTON: "En esas marchas logramos el reconocimiento de que la seguridad social todavía era inadecuada. Nuestra meta a largo plazo era tratar de asegurar una forma en la cual pudiéramos vincular el índice de precios al consumidor con aumentos regulares, para que no tuviéramos que ir a rogar al Congreso, y rogar a una administración que tal vez era conservadora y no quería darnos nada. Sentimos que si eso era automático con los aumentos del índice de precios al consumidor, eso sería mucho mejor... sería menos político... y finalmente logramos eso."

DAVID SCHOUMACHER: Otros golpeados duramente por la inflación fueron los trabajadores pobres y los desempleados. La mayor parte del poco dinero que tenían iba para las necesidades de la vida y los precios de esos básicos... de comida, combustible y vivienda y salud... todos estaban aumentando más rápido. Como los ancianos, los pobres intentaron organizarse para mantener el ritmo con la inflación, pero sus esfuerzos no fueron tan exitosos.

MICHAEL HARRINGTON: "El movimiento de 'ciudadanos de la tercera edad', en términos de participación, ha sido un movimiento mucho más efectivo que los pobres. Uno de los problemas con los pobres es precisamente que no están organizados... que votan menos que nadie... que se unen a grupos menos que nadie. Los pobres no son como los trabajadores organizados."

DAVID SCHOUMACHER: Incluso el "trabajador organizado" estaba teniendo problemas para mantenerse al día. Nueva York era solo una ciudad golpeada cuando primero los trabajadores de saneamiento hicieron huelga por salarios más altos. Poco después, bomberos y policías salieron en acciones laborales. Luego vino la huelga de tránsito y la huelga de maestros... cada grupo, como tantos otros estadounidenses, luchando por aferrarse a una vida decente. Le pedimos a Victor Gotbaum, quien representa a empleados públicos en Nueva York, que recordara esos días turbulentos.

VICTOR GOTBAUM: "Yo represento a trabajadores. Si están recibiendo una paliza cuando van al supermercado, lo escucho. No hacen demandas infundadas o ruidosas. Si Vinny Perissi, que es un trabajador de alcantarillado dice, 'Oye, Mary va a ese mercado, Vic, me está matando'... eso es lo que escucho. Si un trabajador del hospital dice, 'Sabes que se está volviendo terrible'... eso es lo que escucho."

DAVID SCHOUMACHER: Los trabajadores ganaron acuerdos más altos, pero eso aumentó los costos y elevó los precios. En todos los sectores de la economía... en todas las partes del país... la inflación se había

arraigado. Era difícil mantenerse al día. Era más difícil sentirse seguro sobre quién estaba ganando. El clamor de hacer algo sobre la inflación venía de más lugares y estaba creciendo más y más fuerte. ¿Había alguna esperanza real de que el impulso de la inflación se quedara sin fuerza... o éramos solo víctimas de nuestras propias expectativas de que la inflación continuaría? Le preguntamos al analista económico Richard Gill...

(Música Suena - Comentario & Análisis II)

(LOGO ECONOMICS U\$A aparece en la pantalla)

RICHARD GILL: Yo diría que había relativamente poca esperanza en este momento de que el impulso inflacionario se quedara sin fuerza. Verán, una cosa que sucede cuando la inflación se pone en marcha es que todos los grupos sienten que son perdedores. Trabajadores de saneamiento, maestros, ciudadanos de la tercera edad, hombre rico, hombre pobre, como sea... todos enfrentan estos precios más altos, y piensan, Dios mío, estoy siendo arruinado. Ahora, en un sentido, esta percepción de que todos están perdiendo es injustificada. Si los precios están subiendo, los ingresos están subiendo también. No todo el mundo está perdiendo todo el tiempo. ¡Tiene que haber ganadores también! Sin embargo, cuando esta incertidumbre sobre el futuro se vuelve contagiosa... las cosas pueden ponerse mal para todos. Es extremadamente difícil dirigir una economía eficiente y productiva cuando los precios están cambiando todo el tiempo. Pero ya sea justificado o no, este miedo de quedarse atrás puede ser incuestionablemente un factor importante que causa que la inflación aumente. Los trabajadores de saneamiento sienten que se están quedando atrás. Hacen huelga y obtienen un salario más alto. Pero ahora otros empleados públicos ven que realmente se están quedando atrás. Exigen aumentos aún más altos. Pero ahora otros trabajadores... mineros de carbón, trabajadores de línea de ensamblaje, vendedores... ven que se están quedando atrás. Arriba, arriba vamos. Salarios, precios, salarios, precios. La espiral está sobre nosotros. ¿Cómo diablos se puede detener? Para finales de los años 1960, la pregunta no era solo real sino urgente.

Parte III

DAVID SCHOUMACHER: El Presidente Johnson había podido restarle importancia a la inflación, pero a principios de 1969 cuando la tasa de inflación subió a más del cinco

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

por ciento, ya no podía ser ignorada. Tanto la comunidad empresarial como los grupos de consumidores exigieron que se hiciera algo. La responsabilidad quedó en la Casa Blanca y su nuevo ocupante... Richard Milhous Nixon.

RICHARD NIXON: "La responsabilidad primaria de controlar la inflación recae en la administración nacional y su manejo de asuntos fiscales y monetarios."

DAVID SCHOUmacher: Pero, ¿estaría este Presidente más dispuesto que su predecesor a aceptar el enfoque keynesiano tradicional... reducir la demanda aumentando los impuestos? El Asesor Económico Jefe, Paul McCracken, explica la reticencia de Nixon...

PAUL MCCracken: "No conozco ninguna situación política... aparte de una guerra... donde no haya una enorme vacilación sobre aumentar los impuestos. Eso es casi lo menos popular que el sistema político quiere escuchar."

DAVID SCHOUmacher: Y los impuestos aumentados, después de todo, probablemente no solo reducirían la inflación sino también desacelerarían la economía. Eso era un punto delicado del pasado de Nixon. Él creía que la "desaceleración" económica en 1960 le había costado la Presidencia... y su ojo estaba ahora en las elecciones de 1972. Además, Nixon era un conservador de laissez faire. Temía que los ingresos fiscales aumentados aumentarían el tamaño y el papel del gobierno. Pero si los impuestos no iban a ser aumentados... ¿por qué no recortar el gasto federal?

PAUL MCCracken: "Habría sido irresponsable comenzar con un hacha de carne cortando todo... en parte porque estoy seguro de que un año más o menos después el gobierno estaría trabajando duro tratando de aumentar todo lo que pudieran aumentar... Mejor quedarse en el medio de la corriente."

DAVID SCHOUmacher: Si aumentar los impuestos o recortar el presupuesto eran desagradables para Richard Nixon, tal vez la Reserva Federal podría ser reclutada para combatir la inflación. En teoría, la tasa de inflación es una función de la oferta monetaria. Al restringir la oferta monetaria, la inflación también debería contraerse. La Fed cooperó. El resultado...

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

PAUL MCCracken: "Una cosa que se esperaba entonces por los economistas era que el nivel de precios respondería a la restricción... restricción monetaria y fiscal... mucho más rápidamente de lo que de hecho lo hizo. Y así hubo una tendencia a decir, 'bueno, las políticas están fallando.'"

DAVID SCHOUMACHER: Luego, cuando las políticas restrictivas de la Fed sí surtieron efecto, la economía se desaceleró... El desempleo aumentó. Hubo un clamor contra esta recesión "hecha en Washington." Pero la inflación apenas fue afectada. Estaba tan arraigada que la gente esperaba que continuara, y así fue. ¿Podría una medicina más fuerte contenerla? Economistas y políticos críticos llamaron a que el gobierno congelara directamente los precios y salarios. Esos controles habían funcionado durante tiempos de guerra para sofocar la inflación, pero nunca antes habían sido considerados seriamente en tiempos de paz. Los techos controlados de salarios y precios interferían con el "mercado libre" y las tradiciones de *laissez faire* del país. Por otro lado, las elecciones estaban solo dieciocho meses lejos y algo tenía que hacerse. Pero, ¿podría un presidente conservador como Richard Nixon llegar a aceptar controles de precios?

RICHARD NIXON: "Ha llegado el momento de acción decisiva... acción que romperá el círculo vicioso de precios y costos en espiral. Hoy estoy ordenando una congelación de todos los precios y salarios a través de los Estados Unidos por un período de noventa días."

HERBERT STEIN: "Estábamos teniendo una inflación, antes de los controles, que era el resultado de la expectativa de que la inflación continuaría... así que la gente estaba pidiendo aumentos de salarios en la expectativa de inflación... y los negocios estaban aumentando los precios en la expectativa de inflación en sus costos... y la teoría era que si solo podías detener este proceso por un tiempo... la gente superaría esa expectativa de inflación y podrías entonces reanudar un sistema de 'mercado libre' con una baja tasa de inflación. Pero eso no sucedió... No cambiamos las expectativas... Solo creamos la expectativa de que cuando los controles terminaran los precios se dispararían de nuevo."

DAVID SCHOUMACHER: Y los precios sí se dispararon de nuevo cuando los controles fueron levantados... Los controles de precios y salarios demostraron ser inefectivos, a largo plazo, en detener esta espiral de inflación. E incluso cuando sí tomamos la inflación en serio, controlarla fue más fácil de decir que de hacer. ¿Había algo que podría haber funcionado? El analista económico Richard Gill ofrece su comentario...

(Música Suenan - Comentario & Análisis III)

(LOGO ECONOMICS USA aparece en la pantalla)

RICHARD GILL: La razón básica de que se adoptaran los controles de salarios y precios fue que el remedio keynesiano tradicional para la inflación -- reducir la demanda agregada -- repentinamente parecía inadecuado para nuestra nueva situación. Una inflación de estilo keynesiano, recordamos, se ve así. La demanda es demasiado alta. Así que reducimos... digamos, aumentando los impuestos... y bajamos los precios, sin tener ningún efecto real en el PNB o el empleo. Pero supongamos que nuestra curva de oferta agregada es diferente de la keynesiana. Supongamos que, en lugar de esta pequeña curvatura hacia arriba aquí, toda la curva de oferta se ve así. Repentinamente estamos en un nuevo mundo. Nuestros precios están demasiado altos aquí arriba. Así que reducimos la demanda agregada hasta aquí. Los precios sí caen, pero... y esto es un enorme pero... también lo hace nuestro PNB. En palabras simples, para bajar la inflación hemos tenido que hundir la economía en una recesión. Hemos tenido que cambiar algo de nuestro empleo para bajar la inflación. Por supuesto, estos diagramas presentan una imagen simplificada de lo que estaba sucediendo en ese momento. De una manera general, sin embargo, podemos decir que para principios de los años 1970, los precios tenían una tendencia a subir mucho antes de que se alcanzara el pleno empleo en la economía. Las presiones inflacionarias se sentían incluso cuando había desempleo sustancial en la economía. No es de extrañar que los economistas pasaran de remedios keynesianos a otros. Y, tristemente, nuestros problemas apenas estaban comenzando.

DAVID SCHOUMACHER: Aprendimos por las malas que la inflación no puede tomarse a la ligera. El auge de finales de los años 60 puede haber tenido sus aspectos positivos... muchos empleos y una economía en crecimiento... pero la demanda continua elevó los precios. La espiral de inflación comenzó y no hubo una solución rápida. Una vez iniciada, se perpetuó a sí misma. Todos aprendimos a vivir con la inflación, y para algunos de nosotros eso significó aprender a vivir con menos... y mientras estábamos aprendiendo a lidiar con la inflación... se estaba volviendo más compleja. Es difícil, en este siglo XXI, imaginar ese tiempo cuando la inflación continuaba creciendo pero la demanda cayó, y la economía se estancó. Lo llamamos Estancflación... un nuevo problema y un problema

que exploraremos en una futura edición del siglo XXI de Economics U\$A. Soy David Schoumacher.
(MÚSICA SUENA - LOGO ECONOMICS U\$A aparece en la pantalla)
(CRÉDITOS aparecen en la pantalla)

Narrador: El Financiamiento Para Este Programa Es Proporcionado Por Annenberg

Learner

Aparece número 1-800-Learner de Annenberg/Learner

Narrador: Para Información Sobre Este Y Otros Programas De Annenberg

Learner Llame Al 1-800-Learner Y Visítenos En

[Www.Learner.Org](http://www.Learner.Org)

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation