SERIE LIBERTAD

INFLACION Y CONTROL DE PRECIOS

JORGE CORRALES Q.

STVDIVM

STVDIVM

Jorge Corrales

INFLACION Y CONTROL DE PRECIOS

Editado por

STVDIVM GENERALE COSTARRICENSE

San José – Costa Rica

1984

Distribuido por:

CORPORACION COSTARRICENSE DE LA CULTURA

332.41
C823i Corrales, Jorge
Inflación y control de precios. – 1. ed. –
San José, Costa Rica: Editorial Stvdivm, Universidad Autónoma de Centro América, 1984.
216 p. – (Serie Libertad)

ISBN 9977–63–006–2

1. INFLACION. 2. PRECIOS – CONTROL. I. Título

Primera edición:
Primera impresión: 1500 ejemplares – 1984

Prohibida la reproducción
parcial o total,
por cualquier medio,
sin autorización del EDITOR.

© *Jorge Corrales Q.*

Diseño y portada:
FRANCO CESPEDES C.

Impreso por:
TREJOS HERMANOS SUCESORES S. A.

Distribuido por:
CORPORACION COSTARRICENSE DE LA CULTURA
Teléfono: 27-35-40

Editado por:
STVDIVM GENERALE COSTARRICENSE
Apartado postal : 7651-1.000 San José
Costa Rica
Teléfono: 23-67-66

La publicación de este estudio fue posible, gracias al patrocinio de la:

AGENCIA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL (A. I. D.)

del Gobierno de los Estados Unidos de América.

DEDICATORIA

Al Dr. Fernando Trejos Escalante, y también, ¿por qué no?, a los Adoradores de la Canasta Básica.

INTRODUCCION

Con suma frecuencia, diversas personas y grupos, una vez que han expresado su aprensión acerca de los serios problemas económicos que ocasiona el violento crecimiento de los precios en nuestro país, manifiestan que la solución de esas dificultades radica esencialmente en un estricto control de estos. En honor a la verdad, lo que hoy día solicitan es lo mismo que, a lo largo de casi 4.000 años, muchas otras personas y agrupaciones han pedido. Lo más lamentable es que, en todas las instancias en que se llevaron a cabo, los resultados de los controles de precios han sido profundamente nocivos para el bienestar de los pueblos, de manera que sorprende la insistencia popular en la aplicación de esas medidas para controlar los procesos inflacionarios.

Este libro tiene, como uno de sus objetivos, una definición clara y concreta de lo que se conoce como inflación, de manera tal que el lector pueda distinguir una serie de argumentaciones falaces, que con frecuencia se dan para explicar el origen de un crecimiento sostenido de la generalidad de los precios. Al efectuarse un análisis crítico de varias de las concepciones erróneas acerca de lo que ocasiona la inflación, se tiene la esperanza de que el lector de este libro pueda así rechazar los cantos de sirena con que algunos tratan de engañarlo, en lo que se refiere al esclarecimiento de la fuente del fenómeno inflacionario. De ser necesario, el lector podrá exclamar ante quien pretenda abusar de su conocimiento con base en algún fundamento de pretendida autoridad: Amicus Plato, sed magis amica veritas *(Platón es mi amigo, pero la verdad es aún más amiga).*

Otro de los propósitos de esta obra es ofrecer una breve reseña de diversas experiencias, sufridas a lo largo de

la Historia de la humanidad, con el control de los precios, en la cual se muestran los graves descalabros que esta pretendida solución ocasionó a diversas naciones. Si el conocimiento de la Historia contribuye en la formulación de las opiniones actuales, estas reseñas poseen un enorme valor para evitar costosos errores de política económica y social.

En adición, en este libro se analizan varios casos específicos de políticas de controles de precios y se explican, con cierta amplitud, los resultados que se derivan de esas distorsiones. Esto puede servir para que se efectúe la revisión de algunos conceptos que tradicionalmente se mantienen, acerca de ciertas virtudes presuntas de la fijación de precios, con respecto al bienestar de las personas. En la obra se da un énfasis especial al análisis de los efectos de los controles de precios, y otras restricciones semejantes, en el sector agrícola, pues es un tema de gran trascendencia en los momentos en que se escribe este libro (1982), cuando muchos proclaman la virtud de la producción agraria, en tanto que, con frecuencia, ocultan lo que en realidad se debe hacer para que el sector agrícola nacional sea uno de los pilares en que descansa el modo de vida del costarricense.

Se concluye con la presentación de una serie de sugerencias orientadas hacia el logro de una recuperación de la economía nacional, en especial, por la lucha frontal, y lógicamente congruente, contra el proceso inflacionario, evitando la recurrencia al expediente absurdo del control de precios para detener a la inflación, lo cual, en última instancia, ocasiona tanto un empobrecimiento de los pueblos, así como, no paradójicamente, un fortalecimiento de los demagogos.

Sin librarme de las responsabilidades que me acarrea la publicación de esta obra, deseo manifestar mi agradecimiento por las valiosas sugerencias que me brindó el señor Rodolfo Cortés Rojas, acerca de los efectos de las políticas de subsidios y controles de precios en el sector agrícola, así como aquellas conferidas por el Lic. Alvaro Hernández Piedra, atinentes a la fijación del tipo de cambio. Sin embargo, reitero que las opiniones aquí expresadas son de mi total responsabilidad. Agradezco, igualmente, la valiosa colaboración brindada por Nivaria Perera en lo referente al estilo de este libro, así como la apreciable ayuda de mi editor, el amigo Gabriel Bonilla.

CAPITULO I

¿QUE ES LA INFLACION?

¿QUE ES LA INFLACION?

Indispensable es, antes de proceder a explicar las distintas causas a las cuales se atribuye la inflación, presentar la definición, de lo que los economistas entienden por ella. De esta manera, es posible comprender por qué muchos factores causales, a los que se les atribuye la responsabilidad originaria de la inflación, en realidad no aciertan a explicar claramente dicho fenómeno. Igualmente, una definición clara y concreta de lo que el economista entiende por inflación, nos permite distinguir hechos a los que el público, algunas veces, y los políticos, la mayoría de ellas, atribuyen ser su causa, cuando en realidad se refieren a fenómenos de naturaleza distinta.

La inflación se define como el crecimiento constante de la generalidad de los precios; esto es, "el alza continua en el nivel promedio de los precios" (1). Es interesante observar cómo algunos autores definen a la inflación por su origen estrictamente monetario (2), si bien, posteriormente, además de analizar otras causas supuestas de su origen, se expondrá la estrecha relación que existe entre la emisión excesiva de dinero y el crecimiento sostenido de la generalidad de los precios.

Es necesario, igualmente, antes de proceder al análisis de diversas hipótesis que se aducen para explicar la inflación, aclarar algunos conceptos relacionados con la definición de esta, de manera tal que, si bien a veces se confunde la presencia de situaciones similares con lo que es su definición, están conceptualmente ex-

---

(1) Hans H. Helbling y James E. Turley, "A Primer on Inflation: Its Conception, Its Costs, Its Consequences", Review of the Federal Reserve Bank of St. Louis, Vol. 57, Nº 1 (enero, 1975), p. 2. "La inflación es un aumento persistente en el nivel general (o promedio) de los precios de todos los bienes y servicios", señala Dallas S. Batten, "Inflation: The Cost-Push Myth", Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, Vol. 63, Nº 6 (junio-julio, 1981), p. 20.

(2) "La inflación es el proceso de un gran incremento de la cantidad de dinero en circulación... que debe resultar en una tendencia general hacia el aumento de los precios'". Ludwig von Mises, "Inflation and Price Control", Planning for Freedom and twelve other essays and addresses, editado por Frederick Nymeyer, (South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1974), p.p. 78-79.

cluidas del fenómeno de crecimiento sostenido en el nivel promedio de la generalidad de los precios ([3]).

Primeramente, al definir la inflación como un fenómeno de *crecimiento continuo* en el nivel general de precios, un incremento que se origine de una vez por todas en estos no se considera como tal. La inflación se refiere a la tasa de crecimiento en el nivel de precios, no al nivel de precios. Veamos un ejemplo, con la ayuda de los dos gráficos siguientes ([4]):

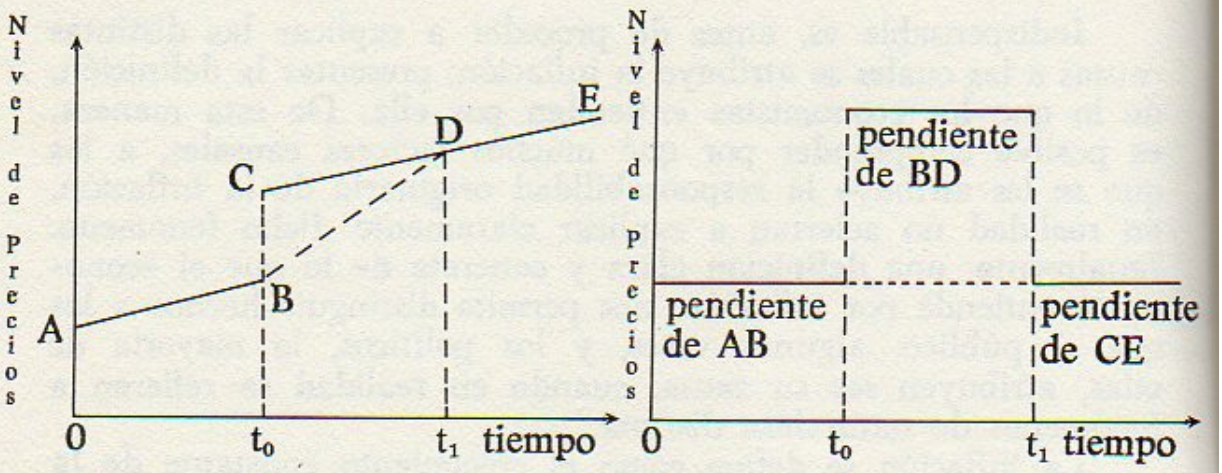

GRAFICO Nº 1 GRAFICO Nº 2

En el gráfico Nº 1, en el lapso de tiempo que va de O a t_0, el nivel general de precios crece a una tasa igual a la que indica la pendiente de AB. Esto es, la tasa de inflación; o sea, de crecimiento en el nivel de precios, se indica por la inclinación ascendente de la recta AB. Así, con el paso del tiempo, los precios crecen con cierta tendencia.

Ahora bien, supóngase que, en un momento dado, por ejemplo en el momento t_0, sucede un hecho inesperado que eleva sustancialmente el nivel general de precios. Por ejemplo, considérese que se reduce súbita y sustancialmente la oferta de granos básicos en el país debido a un desastre natural. Si la economía realiza automáticamente el ajuste en el nivel promedio de los precios, se pasaría, en el gráfico Nº 1, del punto B al punto C. Esto es, el paso de B a C indicaría un *nivel* de precios mayor, pero ob-

---

(3) Un tratamiento amplio de estos conceptos se encuentra expuesto en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica** (San José, Costa Rica: Editorial STVDIVM, Universidad Autónoma de Centro América, 1981), Capítulo II: El Estado y la Inflación, especialmente. p.p. 40-57.

(4) Se tomaron de Dallas S. Batten, "Inflation: The Cost-Push Myth", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 21.

sérvese que la tendencia de la *tasa de crecimiento* del nivel de precios permanece igual. La inclinación ascendente de la recta CDE es igual que la de la recta AB. Esto quiere decir que la tasa de tendencia de la inflación permanece igual.

Obsérvese, sin embargo, que, si se supone que el ajuste de la economía, ante el inesperado fenómeno planteado, no se da automáticamente durante el período de ajuste t_0 t_1, el nivel general de precios se eleva más rápidamente en comparación con la tendencia que traía. Siempre en el gráfico Nº 1, la inclinación (o pendiente) de la recta BD es mayor que la inclinación de la recta AB, lo cual quiere decir que la tasa de crecimiento del nivel de precios en el período de ajuste t_0 t_1 (dada por BD), es ahora mayor que la tasa de crecimiento del nivel de precios del período previo 0 t_0 (dada por AB). Esto da la impresión de que el efecto inesperado o azaroso de la mala cosecha de granos básicos, aumenta en realidad la tasa de inflación.

Pero, se había definido a la inflación como algo "sostenido" o "permanente", y no como un fenómeno "temporal", "de ajuste" o "transitorio". En el gráfico Nº 1, el fenómeno sostenido y permanente se muestra en la inclinación de las rectas AB y CE, y en ambas la tendencia o tasa de crecimiento de los precios es la misma. En cambio, el fenómeno temporal, de ajuste, o transitorio, se indica en la inclinación de la recta BD, que es mayor que aquella permanente de las rectas AB y CE. "Esta tasa mayor de cambio en el nivel de precios durante el período de ajuste *no* es un fenómeno continuo... sino simplemente una desviación transitoria de su propia tendencia de la tasa de inflación. Puesto que estas desviaciones no persisten, no se consideran como inflación"(5).

Razonablemente se excluye de la definición de inflación, tanto un incremento de una vez por todas en el nivel general de precios, en el que la tendencia permanece constante, punto analizado en el gráfico Nº 1, como cualquier incremento temporal y no permanente en ese mismo nivel general de precios, pues se revierte a la tendencia o tasa de crecimiento del nivel promedio de la generalidad de ellos. De aquí que, por ejemplo, un fenómeno puede que eleve inicialmente los precios de los granos básicos, pero luego revierte a la tendencia, ya sea porque posteriormente su precio vuelve a su nivel previo, o porque los factores

---

(5) Dallas S. Batten, "Inflation: The Cost-Push Myth", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 21. El gráfico Nº 2 muestra lo mismo que lo indicado en el gráfico Nº 1, sólo que indica las inclinaciones en los distintos lapsos de tiempo; es decir, señala las distintas tasas de crecimiento de los niveles de precios.

productivos utilizados en su producción son liberados, para ser empleados en la fabricación de otros productos, cuya oferta aumenta y, por ende, reduce sus precios.

Finalmente, la definición de inflación se refiere a aumentos en la *generalidad* de los precios y no a incrementos en los precios de productos específicos. Es útil hacer la aclaración, puesto que la medida de la inflación se refiere a cambios en los niveles de todos o la generalidad de los precios ([6]). Posteriormente, en las páginas 17 a 19 de este libro, se analizará con mayor detalle esta importante situación que no se incluye dentro de la definición de inflación.

Aunque una exposición acerca de los efectos nocivos de la inflación ya se efectuó en otra obra del autor ([7]), es necesario presentar resumidamente los problemas derivados de un crecimiento sostenido de la generalidad de los precios, cuando este no es perfectamente anticipado por todos los participantes de la economía. "El costo de la inflación *no anticipada* —un incremento en el nivel de precios que toma por sorpresa al público— es mucho mayor que en el caso de la *inflación anticipada*: un incremento que el público espera y para el cual se puede preparar..." ([8]), de manera que el analisis se concentra en el caso de la inflación no anticipada.

Una de las consecuencias de la inflación no anticipada es que la riqueza se redistribuye de aquellos acreedores netos hacia los deudores netos; esto es, la traspasa de aquellos a los que se les debe, hacia los que deben. Por ello se dice que es conveniente estar endeudado durante un período inflacionario. Casos especiales de pérdida clara surgen cuando "aquellos que reciben pensiones en cantidades fijas o que mantienen sus ahorros en forma

---

(6) Para medir la inflación se estudian los cambios en los índices de precios, los cuales se computan para un número sumamente extenso de precios. Idealmente la medida debería efectuarse para todos los precios, sin embargo, se aproxima al análisis del comportamiento de ciertos índices más limitados. Una explicación de esto puede verse en William H. Wallace y William E. Cullison, **Measuring Price Changes: a study of price indexes**, (4ª ed., Richmond, Virginia: Federal Reserve Bank of Richmond, 1981), p.p. 5-52.

(7) Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, Capítulo II: El Estado y la Inflación, p.p. 52-57.

(8) Brian Harrigan, "Indexation: A Reasonable Response to Inflation", **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia** (setiembre-octubre, 1981), p. 4. También ver Nancy Ammon Jianakoplos, "Are You Protected From Inflation?" **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol 59. Nº 1 (enero, 1977), p.p. 2-8.

de activos que brindan un rendimiento fijo, encuentran que el poder adquisitivo de estos activos también declina" (9) durante el proceso inflacionario. Por supuesto, cuando hay un crecimiento sostenido en el nivel promedio de los precios, también hay otro gran perdedor: aquel que mantiene saldos monetarios-dinero. De hecho "el término *inflación* se refiere a una baja en el valor del dinero", que viene a ser lo mismo, en otras palabras, que decir: la inflación es el alza sostenida del nivel de precios (10). Por ello, cuando hay inflación, la gente tiende a deshacerse del dinero y adquirir con él activos que brinden un rendimiento que se ajuste al crecimiento de los precios; esto es, se deshacen de activos monetarios para adquirir activos reales. Posteriormente en la página 19 de esta obra se explicará, con más detalle, la diferencia entre magnitudes nominales o monetarias y las magnitudes reales.

Adicionada a la transferencia de riqueza que la inflación ocasiona, también produce distorsiones en la asignación de recursos en la economía. Debido a que, ante un crecimiento sostenido en el nivel promedio de precios, el dinero va perdiendo valor, se hace cada vez más caro mantenerlo y, "al estar uno efectuando un escrutinio constante de su posición de efectivo, se desvían recursos escasos de actividades más productivas hacia otros menos productivas debido al control requerido para la inflación" (11). Paralelamente, dado el papel de transmisor de información que cumple el sistema de precios, una elevación del nivel de estos muy posiblemente ocasione un aumento de tales costos de información y de transacción.

En última instancia, la inflación, cuando llega a magnitudes sumamente elevadas, conocida como hiperinflación, puede terminar por destruir todo el sistema de organización económica, convirtiendo así a la economía monetaria en una de trueque, con el enorme costo que implica para cualquier sociedad. De manera tal que, sin necesidad de profundizar más en los costos y consecuencias de la inflación, debemos tener muy presente el consejo que nos transmitió John Maynard Keynes: "Se dice que Lenin declaró que la mejor manera de destruir el sistema capi-

---

(9) Hans H. Helbling y James E. Turley, "A Primer on Inflation: Its Conception, Its Costs, Its Consequences", Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, p. 7.

(10) Rachel Balbach, "The Effects of Changes in Inflationary Expectations", Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, Vol. 59, Nº 4, (abril, 1977), p. 11.

(11) Hans H. Helbling y James E. Turley, Op. Cit., p. 7.

talista era corrompiendo la moneda... Lenin estaba ciertamente en lo correcto. El proceso incorpora todas las fuerzas ocultas de las leyes económicas, del lado de la destrucción, y lo hace de una manera tal que ni un hombre en un millón es capaz de diagnosticarlo" ([12]). Los costarricenses quedan bien advertidos por el consejo que brinda John Maynard Keynes; si se hace caso omiso de él, bien puede la economía costarricense concluir en el caos y destrucción a los que se refería Lenin.

LA INFLACION CAUSADA POR EL AUMENTO EN LOS COSTOS

Con suma frecuencia, en la historia del pensamiento científico económico, se esboza la teoría de que la inflación la provoca una serie de factores no-monetarios, los que, al afectar los costos de producción, elevan los precios de los productos de que forman parte.

Asiduamente se escucha que la inflación resulta del aumento del costo del salario, incremento usualmente referido a la acción de los sindicatos. O bien, que la inflación tiene lugar por la posibilidad de administrar los precios de que disponen las industrias monopolísticas o no competitivas, en sectores claves de la economía. También, de igual manera, se atribuye a la inflación inferirse del aumento en los impuestos, los cuales forman parte de los costos de producir los bienes y servicios. Similarmente, se achaca a factores específicos, tales como malas cosechas, o al aumento en el precio del petróleo por la acción del cartel de la OPEP, la causa del incremento sostenido en la generalidad de los precios. Igualmente, ante el alza creciente de los intereses nominales, se resucita la creencia de que ello, al afectar los costos del capital, es causa de la inflación.

Ante la importancia que muchas veces se les adscribe a estas razones como causales de la inflación, se hará un análisis de los argumentos aducidos. Así, el lector podrá disponer de los elementos de juicio necesarios para analizar la consistencia lógica de los razonamientos propuestos por los patrocinadores de que la inflación resulta de la presión de costos. Sin embargo, antes de efectuar algunas consideraciones generales sobre la falacia de

---

(12) Citado en Susan Love Brown, et al., The Incredible Bread Machine (San Diego, California: World Research, Inc., 1974), p. 64.

los argumentos citados, es necesario explicar claramente dos conceptos fundamentales: en primer lugar, distinguir entre qué son los precios absolutos o nominales y en qué consisten los precios relativos y, en segundo lugar, qué es una magnitud real y qué es una nominal o monetaria.

Un ejemplo sencillo, permite aclarar la diferencia entre precios absolutos y relativos. Supóngase que existen sólo dos productos ([13]): chayotes y zapotes. Cada chayote cuesta, por ejemplo, ₡ 1,00 por unidad y el zapote, ₡ 3,00 cada uno. Los precios absolutos serían, en este caso, ₡ 1,00 el chayote y ₡ 3,00 el zapote. En cambio, los precios relativos corresponden al precio de uno en términos del otro. Así, el precio del chayote en términos del precio del zapote sería de un tercio; o sea, que cada chayote valdría una tercera parte del costo del zapote. O bien, a la inversa, que el precio del zapote en términos del chayote es 3; es decir, que cada zapote valdría tres veces el costo de un chayote.

Ahora bien, supóngase que cuando el precio del zapote es de ₡ 3,00 la unidad, una persona compra 4 unidades; o sea, gasta ₡ 12,00 en zapotes y, cuando el precio del chayote es de ₡ 1,00 cada uno, adquiere una docena de estos, por lo que gasta ₡ 12,00 en chayotes. En suma, el gasto total de la persona en zapotes y chayotes es de ₡ 24,00 (supóngase que por semana).

Por otra parte, la ley de la demanda dice que, en general, al aumentar el precio de un producto, la gente disminuye la cantidad que demanda de él. Así, si el precio del chayote sube de ₡ 1,00 a ₡ 2,00 cada uno, la gente, en vez de comprar doce chayotes, compraría sólo 5 unidades y, para el caso del zapote, si el precio baja de ₡ 3,00 a ₡ 2,00 cada uno, adquiriría más, por ejemplo, 7 zapotes. Fundamentalmente, en este análisis es importante mantener clara la diferencia entre precios absolutos y relativos, así como también la naturaleza de la ley de la demanda.

Igualmente, los proponentes de que la inflación tiene origen en una presión de los costos, no parten del supuesto de que, al variar el precio de un producto —supóngase que se analiza el caso del aumento en el precio del petróleo— el gasto total en todos los productos permanece constante. Es decir, no se elimina así el efecto que podría tener sobre el crecimiento de los precios si se aumentara el gasto total (la tesis monetarista señala que la inflación se debe a un aumento de la demanda por el incremento de la oferta de dinero).

Por esta razón, con las cifras dadas, el gasto total se mantiene constante en ₡ 24,00 por semana. Primeramente gastaba

---

(13) Por supuesto que existen enésima cantidad de productos. Suponer que existen sólo dos productos facilita la explicación con fines didácticos.

₡ 12,00 en chayotes y ₡ 12,00 en zapotes. Ahora gasta ₡ 10,00 en los primeros y ₡ 14,00 en los segundos.

En la introducción de este capítulo se definió a la inflación como el alza creciente y sostenida de la generalidad de los precios. Supóngase ahora que, debido a una escasez en la cosecha de chayotes, su precio aumenta en un ciento por ciento; o sea, de ₡ 1,00 se eleva a ₡ 2,00 la unidad. Según el proponente hipotético de que la inflación la causa la escasez de chayotes, entonces, se vería cómo el precio de éstos aumenta y deduce que ésta tiene su origen en el factor específico de falta de chayotes. Ahora bien, aumentó el precio absoluto del chayote, al elevarse de ₡ 1,00 a ₡ 2,00; pero ¿qué pasa con los precios relativos del chayote con respecto al zapote?, ¿qué pasa, también, con el precio absoluto del zapote?

Recuérdese que, se supone en este análisis, que el gasto total permanece constante (₡ 24,00). Al subir el precio del chayote, la gente consume menos de este producto, ocasionando un gasto parcial menor, pues se reduce de ₡ 12,00 a ₡ 10,00. Ahora la gente podrá destinar esos ₡ 2,00 en que disminuyó su gasto en chayotes, a comprar zapotes, de manera que el egreso total permanece constante. Ahora bien, al disminuir el gasto parcial en chayotes, se desocupan recursos utilizados en su producción, por lo que esos recursos liberados se ofrecen a un precio menor para la producción de zapotes. Como se quería aumentar la cantidad de demanda de zapotes, ello podría lograrse con una reducción en su precio y así elevar el egreso en los ₡ 2,00, producido de la disminución del gasto en chayotes. Y esta reducción del precio de los zapotes es posible lograrla, pues se redujeron los costos para producirlos, tal como se señaló anteriormente.

Obsérvese, por tanto, que un aumento unilateral en los costos de producir los chayotes, debido, tal vez, a la existencia de un sindicato de trabajadores, que se reflejó en un alza en los precios de los chayotes, no se tradujo en un aumento en los precios de los zapotes, sino que sucedió todo lo contrario. Esto es, en términos del precio absoluto del chayote, este aumentó; pero se redujo el absoluto del zapote. Pero, por otra parte, el precio relativo del chayote con respecto al del zapote, sí aumentó, pues pasó de ser un tercio (o sea ₡ 1,00/₡ 3,00) a una igualdad (es decir, ₡ 2,00/₡ 2,00). Esta distinción es muy importante, pues la inflación únicamente se refiere a precios absolutos y no a los relativos. Así, el efecto del aumento del precio del chayote consistió en elevar su relativo con respecto al del zapote, pero no en afectar los valores absolutos de la generalidad de los productos, pues, en este caso, bajó el precio de los zapotes. Esta confusión entre precios absolutos y relativos es frecuente encontrarla en

proponentes de que la inflación tiene su origen en las presiones de costos. Así, "erróneamente adscriben causas reales o microeconómicas a lo que es esencialmente un fenómeno monetario o macroeconómico" (14).

Igualmente valiosa en el análisis de la tesis de que la inflación la provoca la presión de costos, es la diferencia que existe entre las magnitudes nominales y las reales. Las variables nominales son aquellas magnitudes medidas en términos monetarios. Por ejemplo, el salario nominal es aquel medido en colones corrientes, supóngase, de ₡ 4.000,00 al mes. Esto contrasta con las magnitudes reales, que son aquellas que excluyen el simple efecto de los precios. Es decir, el salario real es en términos del poder adquisitivo del salario nominal. Así, en el ejemplo aquí expuesto, si los precios se duplican y el salario nominal también se dobla, el salario real permanece constante, pues su poder adquisitivo se mantiene igual. Esta diferencia entre las magnitudes nominales, que son medidas a precios corrientes, y las reales, que lo son en términos no monetarios, sino que excluye los efectos de variaciones en los precios, es muy importante tenerla en mente, en especial en el análisis de la hipótesis de que los altos tipos de interés son causa de la inflación.

En las siguientes páginas se analizarán diversas explicaciones —todas ellas dentro de la llamada inflación debido a la presión de costos— acerca del efecto que los aumentos en los costos de producción tienen sobre los precios. Se verá cómo esas teorías conducen al error, por confundir los cambios en los precios absolutos con los que se dan en los precios relativos. Igualmente, cómo, al mantenerse constante el gasto total, las variaciones de costos y, derivado de ello, de los precios específicos, no permiten explicar por qué se da la inflación. Esto es, que las variaciones de precios específicos no explican los cambios sostenidos en la generalidad de los precios. Asimismo, tal como señala Fisher, "La escasez, en casos seleccionados, nos conduce a explicar el alza de los precios individuales. Pero no nos encaminará lo suficiente para explicar los cambios en el nivel general de precios. . . (15). Usualmente los creyentes en que la inflación tiene su origen en la presión de costos acuden a explicaciones *ad hoc*, que varían de crisis petroleras, hasta el alejamiento de las anchoas

---

(14) Thomas M. Humphrey, "On Cost-Push Theories of Inflation in the Pre-War Monetary Literature", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, Vol. 63, Nº 3, (mayo-junio, 1977), p. 7.

(15) Irving Fisher, **Stabilizing the Dollar in Purchasing Power** (New York: E. P. Dutton and Company, sin fecha), p. 3.

de las costas del Perú, pasando por la escasez mundial de azúcar. En síntesis, habrá siempre alguna explicación casuística para dar fundamento al creyente de que la inflación se origina en la presión de costos, aunque la naturaleza esporádica y de corta duración de tales "inflaciones", no explica el fenómeno del crecimiento sostenido de la generalidad de los precios.

No sólo los argumentos expresados líneas atrás dan lugar a sugerencias de políticas que eventualmente conducen a un serio error, como es el caso de los controles de precios y salarios, o las políticas de ingresos o de directrices de precios y salarios, sino que también conducen a la formulación de la denominada curva de Phillips, la cual es objeto de análisis al final de este capítulo. Su importancia conceptual y de elemento formulador de políticas económicas allí se hace manifiesta con detalle.

Para concluir, es necesario, a la luz de lo que los profesores Alchian y Allen denominan "la ilusión de la presión de costos"([16]), preguntarse ¿por qué la gente cree que la inflación se origina en los incrementos de los costos de producción? ([17]). La esencia de la explicación radica en el papel que juegan los inventarios que se mantienen en los distintos niveles de comercialización. Los inventarios sirven para evitar que los negocios se queden sin producto para vender en períodos cuando la demanda es inusualmente elevada. Puesto que hay períodos altos y bajos de ventas, los inventarios sirven de colchón ante estas fluctuaciones. Supóngase, ahora, a manera de ejemplo, que aumenta la demanda de pollos por el poder de compra que ejercen las amas de casa. El pulpero o el tramero del mercado o el dueño del supermercado no pueden distinguir, en una primera instancia, si ese aumento de demanda es transitorio o permanente. De manera que le harán frente a ese incremento de ventas, al mismo precio existente, disminuyendo los inventarios. Lógicamente, al incrementarse la demanda de pollos en los negocios minoristas, su precio debería haber aumentado; sin embargo, la presencia de los inventarios permite que el precio se mantenga igual, pero con un mayor volumen de ventas. El pulpero no sabe que la demanda de pollos

---

(16) Armen A. Alchian y William R. Allen, **University Economics**, (2ª ed., Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, 1968), p.p. 86-89.

(17) "Los argumentos de los 'economistas' convencen (como es de esperar) a la mayoría de los economistas, pero a muy pocos 'hombres de negocios'. Sin embargo, las actitudes de los 'hombres de negocios' y de los 'economistas' no son necesariamente incompatibles. En nuestra opinión este mal entendido se produce como consecuencia, por lo menos, de que casi ningún 'hombre de negocios' piensa en términos relativos". Amotz Morag, **Impuestos e Inflación** (Barcelona, España: Editorial Vicens-Vives, 1973), p.p. 33-34.

de la colectividad aumentó para todos, y que podría elevar su precio sin que disminuyeran sus ventas. Lo único que puede conocer es que al precio existente logra vender más pollos, aunque a costa de los inventarios que mantenía y que se le disminuyen paulatinamente.

Por supuesto, los inventarios del minorista vendedor de pollos son limitados, de manera que si persiste el aumento en su demanda, se verá precisado a comprar más pollos de sus proveedores, para reemplazar los inventarios que van bajando más rápidamente que lo deseado. Los mayoristas vendedores de pollos sufren, entonces, un aumento similar en la demanda de su producto y, pronto, también verán como sus existencias empiezan a disminuir lentamente. Entonces, acuden a los productores de pollos —las granjas— a que les suplan más para satisfacer la demanda ascendente que enfrentan.

Sin embargo, ya en el mercado de materia prima, la cantidad existente de pollos que ofrece por día el granjero es insuficiente, al precio antiguo o inicial, para abastecer el aumento en la demanda que sobre ellos ejerce el mayorista de pollos. De esta manera, al viejo precio, o habrá algunos mayoristas que verán insatisfecha su demanda incrementada, o tendrán que elevar el precio que están dispuestos a pagarles a los granjeros, para evitar que éstos se los vendan a otros mayoristas.

Por supuesto, esto último es lo que pasa, y los precios de los pollos en la granja aumentarán hasta que sean lo suficientemente elevados, de manera tal que no quede un exceso de demanda insatisfecha. Es decir, hasta que el precio del pollo en la granja sea tal que la cantidad de animales que los mayoristas desean adquirir, sea igual a la cantidad de pollos ofrecida en el mercado. Si bien, los ingresos por la venta de pollos de los granjeros se incrementan, los mayoristas observan que el costo de su producto —el pollo— aumenta. Y como las empresas mayoristas desean continuar operando con ganancias en el mercado, deberán aumentar el precio de venta de los pollos al minorista y aducirán, entonces, que el precio de venta de ese pollo es mayor, porque los granjeros les han cobrado más, aumentando así sus costos.

Consecuentemente, el minorista, el pulpero, el tramero y el dueño del supermercado, elevarán también el precio del pollo que cobran a las amas de casa y señalarán, de nuevo, como responsable del aumento al mayorista, pues sus costos aumentaron. Así, "aunque parece que el mayor costo de la materia prima ha provocado un precio mayor del producto final, la causa verdadera de los precios más altos en cada nivel de la red de manufactura

y distribución, es el incremento inicial en la demanda agregada que se ejerce sobre el producto final" ([18]).

De esta manera, el incremento en la demanda del producto obliga a cada uno de los participantes en la cadena de mercadeo, a tratar de obtenerlo para satisfacer la mayor demanda de cada uno de ellos. En realidad, el fenómeno descrito es muestra de lo que se conoce como la falacia de composición; esto es, que lo que es cierto para un individuo no necesariamente es cierto para todos los individuos juntos. Así, para cada uno de los vendedores (granjero, mayorista) aparece como si él se viera forzado a aumentar el precio de su producto debido a un aumento en los costos; sin embargo, es el esfuerzo de cada uno de ellos de tener para sí el producto, lo que provoca el aumento en los precios. Es decir, "la fuente última de la inflación es siempre ese incremento en la *demanda* que se filtra hasta él de una u otra forma" ([19]). La existencia de inventarios, que temporalmente sirven de colchón al aumento de demanda, es lo único que impide que ese efecto se dé en forma inmediata y que requiere que el proceso se transmita por medio del sistema de producción y de mercadeo. Esto es lo que condujo a la "ilusión de presión de costos" de la que nos hablan Alchian y Allen: "eso explica la ilusión común de que los incrementos en los costos son los responsables de los precios más elevados" ([20]).

A continuación, se procederá al análisis de algunas de las más comunes explicaciones de que la inflación es producida por los incrementos en los costos, y se mostrará como, ni la evidencia empírica, ni la lógica conceptual, brindan soporte a ese mito.

LA INFLACION ES RESULTADO DE LOS AUMENTOS DE SALARIOS

Harto extendida es la creencia en que la inflación es producida por las alzas salariales, especialmente por el crecimiento

---

(18) Dallas S. Batten, "Inflation: The Cost-Push Myth", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 26.

(19) Milton Friedman, **Unemployment versus Inflation?: An Evaluation of the Phillips Curve** (Londres, Inglaterra: The Institute of Economic Affairs, 1975), p. 35.

(20) Armen A. Alchian y William R. Allen, **Op. Cit.**, p. 89.

que han tenido las organizaciones sindicales con el paso del tiempo.

Generalmente, el empresario considera que los aumentos salariales obtenidos por los sindicatos son el factor causal de la inflación. Esto es porque a él la inflación se le refleja en el alza de los costos, derivados principalmente de los incrementos salariales. La explicación de tal fenómeno puede verse con claridad en un ejemplo, en el cual, supóngase, los trabajadores se sindicalizan y lo primero que la decisión origina es un crecimiento en los salarios. Por supuesto, el empresario piensa que la única fórmula para resolver su problema es por medio de un aumento en el precio de su producto y deduce que, entonces, el alza la ocasiona el incremento de los salarios, por tanto, cree que los salarios causan la inflación.

Pero, ¿efectivamente es un alza de salarios la causa de un incremento sostenido en los precios? El empresario del ejemplo trata en todo momento de hacer máximas sus utilidades y, para lograr este objetivo, emplea trabajadores hasta el momento en que el incremento del ingreso derivado de la venta de la producción adicional, que ocasiona la utilización de un trabajador extra, es igual a lo que le cueste este. Es decir, el empresario utiliza trabajadores hasta el momento en que lo que le "rinda" sea igual a lo que le cuesta. De otra manera, si el valor de lo que produce este trabajador adicional es mayor que lo que le cuesta, tiende a utilizar más trabajo, pues ello le brinda ganancia adicional. Si, por otra parte, el valor de la producción que da el último trabajador es menor que lo que hay que pagar, está perdiendo y le conviene, entonces, utilizar menos obreros.

Al aumentar el costo del trabajo debido a la sindicalización y al permanecer constante el valor del ingreso total producido por el último trabajador, y como la empresa busca hacer máxima su utilidad, entonces, le beneficia emplear menos trabajadores. Por supuesto, la reducción del empleo ocasiona un descenso en la producción y, por ende, en el abastecimiento del mercado. Al descender la oferta, el precio del producto que elabora la industria aumenta, de manera tal que el valor de la producción del último obrero empleado aumenta. De nuevo, se establece el equilibrio de la industria, cuando el salario mayor es igual al valor del producto adicional del último trabajador contratado.

Obsérvese que durante el proceso, en la industria referida, el salario aumentó, la producción disminuyó y el nivel de empleo se redujo. Hasta aquí puede pensarse que el aumento del salario es la causa del alza en el precio. Pero bien, se ha dicho que la inflación es el alza sostenida de la generalidad de los precios. Y es importante tener en mente esta definición, cuando se

pregunta: ¿qué va a pasar ahora en el resto de los sectores de la economía? Los trabajadores, que quedaron cesantes en la industria que fundó un sindicato, irán a ofrecer sus servicios al resto de la economía no sindicalizada.

Este aumento de la oferta de trabajo ocasiona que descienda el salario de equilibrio en ese sector, de manera tal que las empresas sin sindicatos tienden a aumentar el empleo y, por tanto a incrementar la producción. Esto último se traduce en un aumento de la oferta y, por consiguiente, en una baja en los precios. Por lo tanto, en general, los precios aumentan en el sector sindicalizado, pero descienden en el que no lo está, de manera que no hay un incremento en la generalidad de los precios, como es la definición de inflación.

El profesor David Laidler resume claramente el error fundamental de los creyentes en que la inflación tiene su origen en la presión salarial, cuando indica que "el argumento acerca de la agresividad (en cuanto a la posibilidad de que los aumentos de salarios que logran son la causa de la inflación) es un mal conocimiento de la economía. Para empezar, confunde los precios relativos, con el nivel absoluto de los precios" ([21]).

En otras palabras, el fenómeno descrito de alza de salarios debido a la acción sindical en una industria, significó un incremento en los salarios de ese sector. Simultáneamente, sin embargo se dio una baja en el sector no sindicalizado, de manera tal que variaron los precios relativos (el precio relativo del trabajo o salario en el sector sindicalizado aumentó con respecto al precio de trabajo o salario en el sector no sindicalizado), pero no aumentaron los precios absolutos (aumentó el precio del trabajo o salario en el sector sindicalizado, mas se redujo el precio del trabajo o salario en el sector no-sindicalizado). Así, "...las tasas específicas de salarios obtenidas por los sindicatos monopolísticos, serán más altas en comparación con otros salarios, que lo que serían en el caso de que todos los mercados laborales fueron competitivos... sin embargo, el nivel general de salarios no necesariamente va a verse afectado... el poder monopólico (del sindicato) afecta la *estructura* de los salarios... pero no su *nivel* general" ([22]). Por lo tanto, el fenómeno de la sindicalización es sig-

---

(21) David Laidler, "The Crisis-When and Why Did it Start", en **Inflation Causes, Consequences, Cures**, editado por Lord C. Robbins (Sussex Inglaterra: The Institute of Economic Affairs, 1974), p. 56 El paréntesis es nuestro.

(22) Thomas M. Humphrey, "Some Current Controversies in the Theory of Inflation", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond** Vol. 62, Nº 4, (julio-agosto, 1976), p. 11. El paréntesis es nuestro

nificativo en la determinación de la estructura de precios y salarios; esto es, en los precios y salarios relativos, pero no en la definición de los niveles generales de precios y salarios.

Se pueden señalar otros argumentos en contra de la teoría de que las presiones salariales de los grupos sindicalizados son la causa de la inflación. Uno de los más relevantes lo formula Irving Fisher, quien se queja de que no se puede explicar un fenómeno en términos de él mismo. Así, "decir que la causa de los 'precios' crecientes son los 'salarios' crecientes, es simplemente decir que los precios de los productos se han elevado porque el precio del trabajo ha aumentado; y podríamos, de igual manera, darle vuelta y decir que el precio del trabajo ha aumentado, porque el precio de la alimentación ha subido y empujado a la huelga a los trabajadores para obtener mayores salarios" ([23]).

El argumento anterior se refuerza al plantear el problema en términos de si, tal como lo indica la teoría de la presión de salarios, la inflación es causa del aumento de ellos, o bien, si el incremento en los precios más bien no conduce a salarios más elevados. En un trabajo sumamente interesante, en el cual, en vez de suponerse que la dirección de causalidad va del alza de precios hacia aumentos de salarios, o a la inversa, más bien se busca la comprobación empírica de ello. Los autores concluyen que las pruebas estadísticas son consistentes con la hipótesis de que "la causal va en una sola vía, de precios a nivel de consumidor hacia los salarios y no a la inversa... no hubo indicación de una conexión causal que fuera de los salarios hacia los precios a nivel de consumidor"([24]).

Es necesario profundizar un poco más en el argumento de que los aumentos de los salarios por la acción de los sindicatos son la causa del incremento de los precios. El profesor de la Escuela de Economía de la Universidad de Chicago, J. Laurence Laughlin, escribió en 1909 que "...ha existido un avance marcado en los salarios... (y que) uno de los principales elementos que forma parte de los gastos de producción de todo tipo de productos, se ha elevado en el costo, y que tuvo su efecto en

---

(23) En una sencilla explicación de por qué tales demostraciones no satisfacen, Fisher dice que esa se parece "a la respuesta que dio el jardinero cuando, al preguntársele que '¿adónde estaba el machete?'; respondió: 'junto al rastrillo'; y al preguntársele que, entonces, ¿adónde estaba el rastrillo?; respondió: 'está junto al machete' ". Irving Fisher, **Stabilizing the Dollar in Purchasing Power**, p. 3.

(24) James R. Barth y James T. Bennett, "Cost-push versus Demand-pull Inflation: Some Empirical Evidence", **Journal of Money, Credit and Banking**, Vol. VII, Nº 3 (agosto, 1975), p.p. 393-394.

elevar los precios... La pregunta es... ¿si el alza de los salarios es una de las causas del aumento de los precios o si la elevación de los precios ha hecho posible el alza de los salarios?... Parece haber una influencia independiente a los precios que han elevado la tasa de salarios. Y esta influencia indudablemente se debe... a la presión de los sindicatos laborales que han estado muy activos en años recientes" ([25]). Es interesante notar que en esa época, en los Estados Unidos, la fuerza de trabajo sindicalizada era tan sólo el 6% de la fuerza de trabajo total (aunque no hay información de si ese porcentaje estaba aumentando, pues es necesario, para ver si la teoría de la presión de salarios es sólida, observar si los aumentos de precios han estado asociados al grado de sindicalización). En Costa Rica, al menos el grado de sindicalización de su fuerza laboral ha permanecido más o menos constante durante los últimos veinte años. Sin embargo, en tanto que durante la década de los sesenta hubo estabilidad de precios, ya en la de los setentas la inflación se presentó con suma violencia. Esto es, dos períodos con tasas de inflación sumamente diferentes se encuentran ligados al mismo grado de sindicalización; o sea que el nivel de fuerza de los sindicatos no puede ser causa de la elevación de los precios, según el fenómeno descrito ([26]). Pero, aún hay más: distintos países, con distintos grados de sindicalización, poseen similares grados de inflación. Igualmente, países con un nivel semejante de sindicalización, tienen diferentes niveles de crecimiento de los precios. Esto va contra la idea de que el grado de sindicalización, con su capacidad de aumentar los salarios, es causa del crecimiento sostenido de los precios. "En un plan mundial, el sindicalismo y la inflación no parecen estar relacionados. En 1970, los costos unitarios de trabajo

---

(25) J. Laurence Laughlin, "Gold and Prices", **Journal of Political Economy**, Vol. 17 (mayo, 1909), pp. 268-269, citado en Thomas M. Humphrey, "On Cost-Push Theories of Inflation in the Pre-War Monetary Literature", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, Vol. 63, N° 3, (mayo-junio, 1977), p. 6.

(26) Casi sesenta años después, otro colega de Laughlin en la Escuela de Economía de la Universidad de Chicago, el profesor Milton Friedman, escribió que "los sindicatos fueron tan fuertes en los Estados Unidos en 1961-64, cuando no hubo inflación, como lo fueron en 1965-69, cuando hubo inflación. Los precios en los Estados Unidos más que se doblaron durante la Guerra Civil, cuando los sindicatos casi no existían; en la Primera Guerra Mundial, cuando los sindicatos eran débiles, y en la Segunda Guerra Mundial, cuando los sindicatos eran fuertes". *Milton Friedman, "Inflation and Wages"*, **Newsweek, 28 de setiembre**, 1970, reproducido en Milton Friedman, **There's No Such Thing as a Free Lunch** (La Salle, Illinois: Open Court Publishing Company, 1975), p. 107.

en Inglaterra aumentaron en 10.6%, en tanto que crecieron en 13% en Alemania Occidental. El primer país es casi un 50% más sindicalizado que el segundo. Los salarios en Suecia y Francia aumentaron ambos en un 11% en 1970. La fuerza de trabajo sueca es casi un 300% más sindicalizada que la francesa" ([27]).

Sin embargo, algunos proponentes de la tesis de que la inflación tiene su origen en los aumentos salariales, señalan que, si bien es cierto que la formulación burda de dicha tesis confunde los niveles de salarios con la tasa de cambio de ellos, lo importante es destacar el incremento gradual que se da en el poder monopólico, en este caso, el de los sindicatos. Así, por ejemplo, el Premio Nobel en Economía, James Tobin señala que "Episodios particulares de inflación pueden ser asociados con los acrecentamientos del poder monopólico o con cambios en las estrategias y preferencias de aquellos que lo poseen. Entre las razones por las cuales se elevaron los precios y los salarios, aún encarándose un desempleo masivo en 1933, estuvieron los códigos del Acta de Recuperación Nacional (National Recovery Act) y otras medidas a inicios del Nuevo Trato (New Deal) para suprimir la competencia, y el crecimiento del número de miembros y del poder de los sindicatos bajo la protección de la nueva legislación federal. Recientemente hemos sido testigos de ganancias sustanciales por el poder de los empleados públicos organizados. Puede ser que en otras partes los sindicatos no han ganado poder, pero algunos de ellos aparentemente han variado sus objetivos a favor de salarios, aunque sea a costa del empleo" ([28]). Es lógico que durante el proceso de fortalecimiento de los sindicatos se dé un aumento en los salarios reales de los asociados (y una reducción del empleo en el sector). Sin embargo, una vez que se consolida dicho aumento salarial, no tiene por qué producirse una inflación creciente. Es decir, hay un efecto temporal de aumento de precios y, debemos recordar, la definición de inflación como "el alza sostenida y creciente, de la generalidad de los precios". Si los sindicatos son fuertes y han sido fuertes, hace su tiempo que hicieron su trabajo. Sus salarios relativos son altos y otros salarios relativos son bajos. A este nivel, la creencia en que los sindicatos fuertes producen la inflación es completamente una confusión analítica entre los efectos relativos y los efectos generales([29]). De nuevo, la confusión surge, por una parte, al querer

(27) Roger LeRoy Miller y Raburn M. Williams, **The Economics of National Issues** (San Francisco, California: Canfield Press, 1972), p. 58.

(28) James Tobin, "Inflation and Unemployment", **American Economic Review**, Vol. LXII, Nº 1 (mayo, 1972), p. 14.

(29) Milton Friedman, "Commentary", a Peter Jay, "Do Trade Unions Matter?", **Inflation: Causes, Consequences, Cures**, editado por Lord C. Robbins, p. 46.

revolver los precios relativos con los absolutos y, por otra parte, en lo que es un fenómeno transitorio de aumentos de precios, y el carácter de incremento sostenido y creciente de los precios.

Además, el argumento propuesto por Tobin no explica por qué, entonces, en períodos en que también han existido sindicatos fuertes o en proceso de crecimiento, la inflación era casi inexistente; o bien, por qué, en períodos en que casi no hubo sindicatos, se presentaron fuertes alzas en la generalidad de los precios.

En síntesis, tal como señala el profesor Friedman, "Un sindicato fuerte puede crear conflicto social, puede dejar sin empleo a la gente, puede crear desempleo. Si se va haciendo más fuerte... puede crear inflación temporal en el proceso, debido a alguna política que absorbe a los desempleados, sin que haya un descenso en los salarios. Pero no puede crear una inflación continua" (30). Por lo tanto, es falaz el argumento de que los aumentos de salarios provocados por la actuación de los sindicatos es causa de la inflación, aunque muchas veces lo utilizan grupos interesados en desviar la atención de la verdadera causa del incremento general de los precios.

Una política económica, que se sugiere como medida para controlar la inflación, es la llamada de directrices de precios y salarios o políticas de ingresos (31). Esencialmente parten del concepto de que la inflación es causada por la presión de salarios y precios monopolizados. Por ejemplo, los profesores Henry Wallich y Sidney Weintraub "indican que la evidencia empírica da soporte al enfoque de que los incrementos de los precios se deben a la aplicación de un margen constante sobre los aumentos de salarios unitarios" (32). De esta manera, si se logran controlar los aumentos de los salarios será posible mantener los niveles de precios existentes. Sin embargo, no sólo más bien la evidencia empírica parece comprobar lo contrario, sino que una política que pretenda detener el proceso inflacionario basándose en la falsa creencia de que la presión de costos (de aumentos de salarios) es la causa del incremento en la generalidad de los precios está destinada a fracasar. En realidad, tal medida está dirigida a atacar los síntomas y no la causa del proceso inflacionario, que

---

(30) Milton Friedman, **Unemployment versus Inflation?: An Evaluation** (**the Phillips Curve**, p. 31.

(31) Traducciones de "wage and price guidelines" y de "income policies"

(32) Citado en Nancy Ammon Jianakoplos, "A Tax-Based Incomes Poli (TIP): What's It All About", **Review of The Federal Reserve Bank** (**St. Louis**, Vol. 60, Nº 2 (febrero, 1978), p.p. 8-9.

lo es el crecimiento excesivo de la cantidad de dinero en la economía.

El enfoque monetarista de la inflación insiste en que no se trata de negar la existencia de una relación entre precios y salarios, o la llamada espiral precios-salarios. Lo que señala es que, en tanto no haya un aumento de la oferta de dinero, no habrá inflación. Esto puede explicar por qué popularmente se considera que los aumentos de salarios "provocan" la inflación. Recuerde el lector como páginas atrás se explicó que el aumento de los salarios en un sector de la economía debido, por ejemplo, a la acción de un sindicato, provoca que aumente el precio del producto en el cual se utiliza ese trabajo más caro. Pero, como al aumentar el precio de ese producto, disminuye la cantidad demandada del mismo, esto provoca una desocupación de recursos utilizados en su producción, lo cual hace que surja el desempleo. Los trabajadores desempleados irán a prestar sus servicios, a un salario menor, a otros sectores de la economía, cuyos productos tendrán ahora un precio menor. En síntesis, lo que se da es una variación en los precios relativos (alza en los precios y salarios del sector sindicalizado y baja en los salarios y precios del sector no sindicalizado), pero el nivel promedio de precios permanece invariable.

Por otra parte, si el gobierno mantiene una política de pleno empleo o de evitar un crecimiento del desempleo, el surgimiento de este, ante el aumento de salarios motivado por la presión sindical, le induce a una política de expansión monetaria, la que causa la inflación que sobrevendrá posteriormente. Esta actuación expansiva de la autoridad monetaria, que sí provoca el aumento general de los precios, da lugar a interpretar que el alza de salarios es la causa de la inflación. Esto lo observa claramente el distinguido economista Harry Johnson, cuando señala que "La aceptación del 'pleno' o 'elevado' empleo como un objetivo de política gubernamental (tiene) una implicación obvia... y es que un esfuerzo gubernamental serio de mantener un continuo pleno empleo, implica la pérdida de la política de control de los niveles de precios y salarios, puesto que la autoridad monetaria tendrá que validar cualquier incremento de precios y salarios determinado por las presiones competitivas o —el espantajo más usual— por la fijación administrativa de precios por las empresas oligopolísticas o la negociación colectiva de salarios que llevan a cabo los sindicatos oligopolísticos" ([33]).

---

(33) Harry G. Johnson, **Inflation and The Monetarist Controversy** (Amsterdam, Holanda: North-Holland Publishing Company, 1972), p. 11. El paréntesis es nuestro.

Según esto, es muy importante tener presente la distinció entre motivación y causalidad. Los aumentos de salarios debid a la acción de sindicatos, los incrementos de precios en sector "claves", los aumentos de impuestos, las alzas en los precios d petróleo o de productos agrícolas y muchos otros factores, pu den motivar el aumento por parte del gobierno de la emisión d dinero. Pero será esto último lo que ocasione, lo que cause, alza sostenida en la generalidad de los precios. Si el surgimien de los factores antes citados no empuja a las autoridades monet rias a emitir dinero, lo cual hace válido ese efecto en la gen ralidad de los precios, entonces, lo único que resultará son v riaciones en los precios relativos y no en los precios absolutos

Esta confusión entre motivación y causa puede explicar p qué, por ejemplo, Peter Jay manifiesta que la adopción de po ticas de pleno empleo por parte del gobierno, provoca la emisi de dinero, lo cual causa inflación, "por lo cual entonces hay sentido en el que los sindicatos provocan la inflación" ([34]). S embargo, si está clara la diferencia entre causa y motivación, teorías de que la inflación es producto de los incrementos costos, no existe como tal. De esta manera, toda inflación tie su origen en la emisión excesiva de dinero.

En el Capítulo Quinto de este libro señalaremos cuáles h de ser, entonces, las políticas económicas correctivas para tra de contener el flagelo de la inflación.

LA INFLACION COMO RESULTADO DE LOS MONOPOLIOS

No es nada nueva, al igual que como sucede con la te de la inflación provocada por las alzas de los salarios, la atribuye a los monopolios u organismos empresariales simila la razón del aumento de los precios. En efecto, el profeso Laurence Laughlin de la Universidad de Chicago, a princi

(34) Peter Jay, "Do Trade Unions Matter?", **Inflation: Causes, Consequen Cures**, editado por Lord C. Robbins, **Op. Cit.**, p. 28. El Profesor F drich Hayek señaló claramente que "bajo la influencia de una doct que considera misión de las autoridades monetarias crear la mo necesaria para asegurar el pleno empleo a un determinado nivel de salarios, es políticamente inevitable que cada aumento en las re neraciones laborales ha de provocar mayor inflación". Friedrich Hayek, **Los Fundamentos de la Libertad** (Madrid, España: Unión torial S. A., 1975), p. 309.

de este siglo señaló que "la formación de combinaciones (empresariales) es incuestionablemente la fuerza mayor en este período, para ocasionar precios más altos" ([35]) y, pocos años después, agregó que "toda la *raison d'etre* de las combinaciones monopolísticas es controlar precios, y prevenir la competencia activa. Tal como saben todos los economistas, en las condiciones bajo las cuales muchas industrias se organizan hoy día, los gastos de producción no tienen relación directa con los precios"([36]).

Igualmente, el conocido autor, junto con Adolf A. Berle, de la obra *The Modern Corporation and Private Property*, Gardiner C. Means, escrita en 1932 y que inspiró profundamente el pensamiento económico y político durante el New Deal de Roosevelt, señaló que "...ahora generalmente se entiende que el nuevo tipo de inflación está asociado con precios y tasas de salarios administrados... Se debe a que este nuevo tipo de inflación surge del ejercicio del poder administrativo sobre precios y tasas de salarios, que lo he bautizado como inflación administrativa en contraste con la inflación monetaria..." ([37]).

Con cierta frecuencia, en el desarrollo del pensamiento económico, aparece el argumento de que la inflación resulta de la política discrecional, o administrada, como a menudo se le llama, de parte de los monopolios de poder variar a su arbitrio el precio del producto que venden. La capacidad que tiene el monopolista de fijar el precio de su producto se identifica como la causa del crecimiento de la generalidad de los precios.

---

(35) J. Laurence Laughlin, "Gold and Prices", **Journal of Political Economy, Op. Cit.**, p. 270, citado en Thomas M. Humphrey, "On Cost-Push Theories of Inflation in the Pre-War Monetary Literature", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, p. 6. El paréntesis es nuestro.

(36) J. Laurence Laughlin, "Causes of the Changes in Prices Since 1896", **American Economic Review: Proceedings**, Nº 1, (abril, 1911), reimpreso en **Readings in Money and Banking** editado por C. A. Phillips (New York: Macmillan, 1916), p. 185, citado en Thomas M. Humphrey, "On Cost-Push Theories of Inflation in the Pre-War Monetary Literature", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, p. 7.

(37) Gardiner C. Means, testimonio del 24 de enero de 1959 ante el Subcomité de Asuntos Jurídicos, del Congreso y del Senado de los Estados Unidos, **Audiencias: Precios Administrados**, 86 avo. Congreso, 1ª sesión, 1959, reproducida como Gardiner C. Means, "Administrative Prices and Economic Theory", **Readings in Economics and Politics**, editado por H. C. Harlan (New York: Oxford University Press, 1961), p. 206.

El monopolista busca siempre maximizar sus ventas, pero enfrenta el problema de que, para poder vender más unidades de producto, tiene que bajar paulatinamente el precio de estos. Más que tomar el precio como dado, tal como sucede a la empresa en competencia, el monopolista busca manejar, o sea variar, el precio a que puede vender las subsiguientes unidades. En realidad, tanto la empresa en competencia, así como el monopolio, desean hacer máxima su utilidad, su riqueza. En ambos casos se pretende lograr el precio máximo posible, pero, en tanto que en competencia, si una empresa cobra más que el precio de mercado, se queda sin vender nada, bajo el monopolio busca cobrar un precio que haga máxima su utilidad, y esto se logra cuando el ingreso que recibe proveniente de la venta de esa unidad adicional del producto, es igual a lo que le costó producirla ([38]).

Baste la explicación, para señalar una falla crucial en la teoría de la inflación causada por la fijación de precios por el monopolio. El monopolista determina un precio que le brinda los resultados óptimos desde el punto de vista de hacer máxima su utilidad. Dicho precio depende en última instancia de la demanda de los consumidores, así como de los precios y costos de producción de los demás bienes y servicios. Una vez que el monopolista define el precio óptimo a la luz de la demanda que enfrenta, allí permanece, en tanto no varíen las condiciones. Pero, la idea de la inflación provocada por el monopolista, significa que este aumenta el precio al restringir la venta de su producto. Entonces ¿qué es lo que le impidió hacer tal aumento previamente?, ¿qué factor es la causa para que él no continúe subiendo su precio, aunque signifique una disminución de sus ventas? La razón es simple: al aumentar el precio, las ventas se reducen y esta reducción puede proporcionalmente más que compensar el aumento en el precio. Por ello, él busca producir una cantidad dada, a un precio tal, que el ingreso adicional que recibe por la venta, apenas compense lo que le cuesta esa unidad adicional vendida. Así, el precio que fija el monopolista es *un* precio tal, que no tiene incentivos para variarlo, a menos que se afecte la demanda que ejercen los consumidores, o su estructura de costos.

De aquí que, "si una empresa, con algún poder monopólico, escoge aumentar su precio arbitrariamente, la cantidad que pue-

---

(38) Las condiciones de precio óptimo bajo competencia y monopolio se encuentran ampliamente explicadas en cualquier texto básico de economía. Por ejemplo, Paul A. Samuelson, **Curso de Economía Moderna**, (16 ava. ed., Madrid, España: Aguilar S. A. de Ediciones 1972), p.p. 547-574, o bien, Richard H. Leftwich, **The Price System and Resource Allocation** (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965), p.p. 169-224.

de vender disminuirá... y sus utilidades bajarán. Consecuentemente, puesto que las utilidades se reducirían al ser los precios incrementados arbitrariamente, un monopolista no tiene incentivos para aumentar su precio continuamente. Un monopolista puede cobrar precios más altos que una empresa competitiva, pero esto no implica precios constantemente *crecientes*" (39). Así las cosas, el análisis de los creyentes en que los monopolios causan la inflación, no puede explicar por qué esos mismos monopolios cobran previamente un precio inferior al precio óptimo del monopolista.

Una posibilidad existe, sin embargo, por la cual la inflación puede ser causada por el monopolio y consiste en una creciente "monopolización" de la economía. Esto es, como el precio que cobra el monopolista es mayor que el determinado en competencia, una vez que define el precio óptimo del monopolista, un aumento de este puede surgir si el poder monopólico crece. De esta manera, la creciente "monopolización" tiene que causar una reducción cada vez mayor de la producción para que la inflación surja. Sin embargo, no sólo la evidencia empírica, al menos para los Estados Unidos, muestra que no se ha dado una concentración monopólica creciente (40), sino que la comparación entre la tendencia de la inflación y la tendencia del crecimiento de la producción real, no muestra que esta última vaya decreciendo, por lo que "la hipótesis de que la creciente monopolización causó la inflación cada vez mayor durante la década pasada, puede ser rechazada" (41).

Hay otra razón adicional por la cual se rechaza el argumento de la inflación causada por las elevaciones de precios de los monopolios, y es que se confunde una variación de los precios en un sector (el monopolizador), con los de la generalidad de la economía. De nuevo, se mezclan los precios relativos con los precios absolutos. Si se aumenta el precio en el sector monopolizado, se reduce la cantidad producida y vendida. Esto liberaría recursos utilizados en dicha producción, que se dirigirán al sector no-monopolizado. Por tanto, habría un aumento de oferta en dicho sector y, por ende, se reducirían los precios. Por supuesto,

---

(39) Dallas S. Batten, **Op. Cit.**, p. 23.

(40) Ver Michael E. Trebing, "The Economic Consequences of Wage-Price Guidelines", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 60, Nº 12, (diciembre, 1978), p. 3.

(41) Dallas S. Batten, **Op. Cit.**, p. 23.

el análisis se basa en que no existe una variación en el gasto total, sino que permanece constante. De esta forma, aunque el proceso de "monopolización" creciente, en caso de que así lo fuere, puede conceptualmente explicar un alza paulatina de los precios en el sector monopolizado, la liberación de los recursos que ello origina, provoca la baja de precios en los sectores no-monopolizados, de manera tal que, en promedio, el nivel general de precios permanece invariable.

Al igual que en el caso de los proponentes de que la inflación es causada por la presión de salarios, la idea de que el origen está en la posibilidad de administrar los precios de que dispone el monopolista, no sólo encuentra refutación empírica, sino conceptual. De manera que la utilización de esta explicación para absolver al verdadero causante de la inflación, es de más utilidad al político, ansioso de encubrir responsabilidades, que al público en general: el que se supone desea saber del verdadero origen de la inflación, a fin de corregir este dañino fenómeno social.

LA INFLACION CAUSADA POR EL ALZA EN LOS IMPUESTOS

En algunos países, especialmente en los Estados Unidos, es frecuente escuchar, y lo es más aún en los últimos tiempos, que los altos impuestos —de diversos tipos— son causa de la inflación. Si bien, posteriormente se hurgará un poco más en la validez de estas apreciaciones, especialmente en lo que se ha dado en llamar "economía del enfoque de oferta" ([42]), en realidad estos conceptos —uno más dentro de las explicaciones de la inflación con base en las presiones de costos— no son muy recientes. Así, por ejemplo, al referirse a las exposiciones sobre las causas de la inflación, entre otras cosas, "se busca (como en el caso de Thomas Tooke y de sus seguidores) en... el efecto de las tarifas y los impuestos indirectos que elevan los precios de tales bienes" ([43]). Por supuesto, Wicksell no tardó en señalar el error conceptual de los creyentes en que las presiones de costos —en este caso el au-

(42) En inglés, **supply-side economics.**

(43) Knut Wicksell, **Interest and Prices** (London: Macmillan and Co., 1936), p.p. 25-26, citado en Thomas M. Humphrey, "On Cost-Push Theories of Inflation in the Pre-War Monetary Literatures", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, p. 5.

mento en los costos causado por los aranceles sobre las importaciones o por los impuestos indirectos— son la causa de la inflación y señaló que "los derechos arancelarios y los impuestos sobre el consumo elevan indefectiblemente los precios de los artículos gravados; pero en modo alguno es cierto que sigan invariables los precios de los restantes bienes y que, por lo tanto, el nivel general de precios suba" ([44]).

De nuevo, el error de los creyentes en que la inflación la causa el alza en los impuestos arancelarios o los gravámenes sobre el consumo, radica en que confunden una variación en los precios relativos con un alza en la generalidad de los precios. Así, si, por ejemplo, se pone un impuesto de consumo a un artículo, esto hará que aumente su precio, pero va a implicar que se liberen recursos que ahora se dedican a la producción de artículos no gravados. Por supuesto, el análisis considera que el gasto total se mantiene constante, pues en el caso de que, por ejemplo, el Estado decidiera emitir dinero, esto incorpora otro elemento, el cual ocasionará el alza de la generalidad de los precios, según se verá posteriormente ([45]).

Una causa similar, esbozada por los convencidos en que los incrementos en los impuestos son la causa de la inflación, es aquella de que la elevación del impuesto sobre el ingreso o la renta de las empresas, provoca que los empresarios aumenten los precios a fin de mantener un margen normal de utilidades. El error de este argumento consiste, en primer lugar, en ignorar que el impuesto que recae sobre los ingresos de las empresas, se aplica una vez que se hayan deducido todos los gastos; de manera tal que una empresa, que tiene como objetivo hacer máximas sus ganancias, lo hará tanto al precio previo a ser gravado con impuestos, como también a aquel después de que estos rijan. Es decir, al ser el impuesto cargado sobre el residuo, no hay incentivo para variar los precios iniciales.

El argumento es erróneo, en segundo lugar, una vez que se toma en cuenta la posibilidad de que fluya el capital de inversión hacia los sectores no gravados, en contraste con los sectores que sí lo están. Una vez que se presenta el impuesto sobre

---

(44) Knut Wicksell, **Lecciones de Economía Política, Libro II: Dinero**, (Madrid, España: Aguilar S. A. de Ediciones, 1947), p. 324.

(45) "...en orden a combatir el paro (desempleo), se producirá un aumento (en la generalidad de los precios), originado voluntariamente por el Gobierno, en la oferta monetaria. El impacto inflacionario normalmente adscrito a los impuestos indirectos deberá atribuirse, por lo tanto, a las condiciones monetarias", Amotz Morag, **Impuestos e Inflación**, p. 29. Los paréntesis son nuestros.

la renta, debido a que el sector gravado tiene una tasa de rendimiento de la inversión, después de impuestos, menor en comparación con la del sector no gravado, este va a crecer más rápidamente que el primer sector. Pero esto lo que provoca es un cambio en los precios relativos, al subir los precios del producto del sector gravado, respecto al del sector no gravado, cuyos precios bajaron al aumentar la producción, y no ocasionará un incremento en la generalidad de los precios, que es como se define a la inflación.

Algunos proponentes de la llamada economía de enfoque de oferta señalaron que la inflación, entre otras cosas, puede tener su origen en los elevados impuestos. Así, por ejemplo, se indica que "...las políticas del enfoque de oferta pueden realmente *reducir* las presiones inflacionarias en el largo plazo. En el grado en que sean capaces de aumentar el crecimiento de la productividad más allá de la tasa de inflación de salarios, las empresas se verán obligadas por las presiones competitivas a moderar sus precios en línea con los costos unitarios de trabajo menores. Estos efectos desinflacionarios emergerán tan sólo en el largo plazo, y no serán grandes en cualquier año específico. A lo largo del tiempo, sin embargo, podrán quitar varios puntos porcentuales de la tasa de inflación..." ([46]).

Igualmente, se señala que "a medida que la inflación hace a la gente ingresar a niveles tributarios más altos, la carga fiscal aumenta considerablemente. En estas circunstancias, sí existe un ligamen entre inflación e incrementos de impuestos. Ciertamente los aumentos de impuestos retrasan el crecimiento del ahorro, de la inversión y de la oferta de mercancías. Dicha escasez acelera todavía más el proceso inflacionario" ([47]). También, en un libro interesante por muchas otras razones, George Gilder señala que "la inflación es causada por los impuestos" y que, "una gran porción de la inflación actual en los países capitalistas es mejor caracterizada, que es ni causada por presión de la demanda, ni aún exactamente por presión de los costos. El mejor término es por presión de los impuestos, en el cual se ve que los impuestos tienen un impacto inflacionario inmediato sobre los salarios y

---

(46) Ronald A. Krieger, "Supply-Side Economics: Summing Up", **The Chase Economic Observer**, Vol. 1, Nº 6, (noviembre-diciembre, 1981), p.p. 7-8.

(47) Stewart W. Ramsey, "Perspectivas: Entrevista con Stephen J. Entin", **Perspectivas Económicas**, Nº 36, (1981), p. 33. Debe notarse que el Subsecretario de Hacienda de los Estados Unidos, Entin, señala que "si ha habido emisión (de dinero) excesiva, ha habido inflación". (p 33). El paréntesis es nuestro.

precios". A esto el autor lo denomina "una nueva teoría general de la inflación" ([48]).

Si bien es muy posible que los economistas Krieger y Entin no estén de acuerdo con el entusiasmo, el énfasis y la forma de expresión de George Gilder, en realidad, las opiniones de estos tres connotados promotores de la economía del enfoque de oferta, en lo que se refiere a la relación causal presunta entre el aumento de los impuestos y la inflación, nos manifiestan una versión moderna de las tesis de Tooke, la cual se mencionó en la página 34 de este libro. De estas ideas dispuso Wicksell y posteriormente Irving Fisher([49]), pero, por la actualidad que gozan en ciertos círculos, amerita volver a referirse a estas argumentaciones.

Parece existir, entre estos economistas proponentes de la economía del enfoque de oferta, la idea de que los beneficios sobre la productividad de la economía, como resultado de las medidas de reducción de impuestos que proponen, surgen esencialmente en el largo plazo. Por ende, el mayor aumento de la producción se espera que tendrá como resultado una reducción de los precios. Esto es, ante la pregunta de si "¿Pueden los efectos de una reducción de impuestos, desde el punto de vista de la oferta disminuir la tasa de inflación?", la respuesta "es frustrante: no por mucho" ([50]). La razón de esta deducción surge esencialmente por el hecho de que no sólo el crecimiento esperado de la productividad, como resultado de las políticas del enfoque de oferta, es relativamente pequeño en el corto plazo, sino que también existe una confusión de fondo en lo que es la relación entre el crecimiento de la productividad, de los precios y de los costos unitarios de los salarios en la economía.

En la afirmación de Krieger (ver página 36), está implícita una concepción de teoría de presión de costos como explicación de la inflación ([51]). El error de los creyentes en que esas políti-

---

(48) George Gilder, **Wealth and Poverty** (New York: Basic Books, Inc. Publishers, 1981), p. 190, p. 193 y p. 194.

(49) Irving Fisher, **The Purchasing Power of Money.** (New York: Kelley and Millman, 1963), p.p. 176-180, así como, Irving Fisher, **Stabilizing The Dollar in Purchasing Power**, p. 305.

(50) Aris Protopapadakis, "Supply-Side Economics: What Chance for Success?", **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia**, (mayo-junio, 1981), p. 20.

(51) Asimismo Gilder señala que "la teoría ortodoxa de cómo los impuestos pueden causar la inflación surge esencialmente a través de la ley de los costos. Los impuestos son costos y cuando aumentan los costos, las utilidades se reducen, quiebran los productores marginales, desciende la producción, continúa la demanda, y los precios aumentan para las existencias restantes". George Gilder, **Wealth and Poverty**, p. 194.

cas de enfoque de oferta lograrán reducir la inflación, está en que ellos aplican el concepto de que esta resulta de un aumento de las tasas de salarios menor que el crecimiento de la tasa de productividad. O sea, ellos arguyen que si se eleva la tasa de productividad debido a las medidas propuestas, y si el crecimiento de la tasa de salarios es cero, entonces, lógicamente, el crecimiento de los precios se reducirá en el monto del aumento de la tasa de productividad. O, al menos, arguyen que esto último podría compensar los aumentos en la tasa de salarios, de manera que la inflación no sería tan desenfrenada.

El problema con el análisis descrito radica no sólo en que, tal como se ha señalado, el efecto, según diversos estudios empíricos realizados, del incremento en la productividad es relativamente pequeño, sino que también "esta ganancia (disminución de la inflación) sería tan temporal, como lo fuera la aceleración en el crecimiento de la productividad" ([52]).

Pero hay más. Es erróneo el enfoque citado de presión de costos como explicación de la inflación, puesto que en realidad lo que expone es que el crecimiento de la productividad es igual al aumento del poder adquisitivo de los salarios; esto es, se limita a explicar el crecimiento de los salarios reales. Por tanto, "un aumento más rápido de la productividad incrementará el ritmo de crecimiento del poder adquisitivo de los salarios, con poco o ningún efecto en el ritmo de inflación de precios y salarios, *per se*" ([53]). En otras palabras, el crecimiento de la productividad se reflejará en un incremento del poder adquisitivo del salario real, pero no por separado en cada una de las partes componentes de éste (o sea, el salario nominal y el nivel general de precios). Por ello, la explicación de la inflación, según algunos de los proponentes del enfoque de oferta, es limitada porque el fenómeno inflacionario más bien tiene su raíz en el exceso de crecimiento de la oferta de dinero, tal como se verá posteriormente. De manera que, si se quiere detener su proceso, debe acudirse a su fuente original, y restringir dicho aumento. De otra manera, propuestas como las esbozadas por algunos proponentes del enfoque de oferta, en lo que a política anti-inflacionaria se refiere, terminarán por fracasar.

Las políticas para detener la inflación patrocinadas por los proponentes del enfoque de oferta, nada más pueden aspirar a

---

(52) John A. Tatom, "We Are All Supply-Siders Now", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 63, Nº 5 (mayo, 1981) p. 28.

(53) **Ibídem**, p. 29.

aumentar la demanda de dinero, por medio de los incrementos a lograr en la producción, de manera que el aumento de la demanda de dinero absorba en algo al incremento inflacionario de la oferta de dinero. En el largo plazo, la inflación resultará de la diferencia de crecimiento entre la oferta de dinero y la demanda de dinero, pero es de esperar que el resultado positivo que las políticas del enfoque de oferta puedan tener sobre el crecimiento de la demanda de dinero, resulte tan sólo ser mínimo y temporal. Por ello, "el crecimiento de la oferta de dinero, más en línea con el crecimiento de la producción real, es una parte inevitable de una política anti-inflacionaria viable" ([54]). En las páginas 191 a 197 de este libro se analizarán algunas de las propuestas del denominado enfoque de oferta. Basta por el momento con señalar que, si bien puede ser conveniente una reducción de impuestos bajo ciertas circunstancias, no puede aceptarse el argumento de que ello es conveniente por el impacto positivo que puede tener al reducir la inflación. Al contrario, este argumento confunde un efecto sobre el nivel general de precios, con un efecto sobre la tasa de crecimiento de ese nivel general de precios, tal como se explicó en las páginas 11 a 13 de este libro.

LA INFLACION ES RESULTADO DE LAS MALAS COSECHAS

Otra de las explicaciones utilizadas por proponentes de que la inflación tiene su origen en alguna presión de los costos, es que se debe al resultado de malas cosechas; usualmente, de la escasez de productos considerados claves en las economías, como, por ejemplo, de los llamados granos básicos.

Y una vez más, se fracasa en distinguir lo que es una variación en los precios relativos de los productos, de lo que es un alza general en ellos. De la misma manera, se confunde un incremento de una sola vez en los precios, con lo que se define como inflación; esto es, el alza sostenida en el nivel general de precios.

El punto importante a destacar es la gran factibilidad de que las malas cosechas tengan un efecto en los niveles de pre-

---

(54) Aris Protopapadakis, Op. Cit., p. 20.

cios; sin embargo, debe explicarse por qué ello no es razón para provocar un proceso de inflación. Con este objetivo en mente, debe señalarse que, en primer lugar, las malas cosechas son frecuentemente resultado del azar; son hechos fortuitos, casuales. Entonces, esto no podría explicar un incremento *sostenido* de la generalidad de los precios. Es decir, el fenómeno no tendría la continuidad suficiente para explicar el aumento de la mayoría de los precios que se observa durante la inflación. En segundo lugar, cuando suceden las malas cosechas, se trata de un suceso transitorio; no son permanentemente —o cada vez peores— malas cosechas. En este sentido, puede esperarse que esto provoque una reversión del supuesto efecto que tendría sobre "la generalidad de los precios", como es lo característico de la definición de inflación. Los procesos inflacionarios son relativamente sostenidos y de amplia duración. En tercer lugar, es muy posible que una mala cosecha pueda causar que se intensifique el problema de la inflación. Pero este efecto será reversible y, una vez que es asimilada, la inflación reanuda su curso o tendencia previa ([55]). De nuevo, esta versión de que la inflación se debe a la presión de un precio específico, confunde un efecto por una sola vez en el nivel general de precios, con un cambio en la tasa de crecimiento de ese nivel, según se explicara en las páginas 11 a 13 *de este libro.*

No es nuevo el argumento de que la inflación tiene sus orígenes en las malas cosechas; en efecto, a principios del siglo XIX muchos economistas señalaron que la inflación no tenía un origen monetario y, al contrario, que las causas no monetarias eran la fuente de la cual surgía la inflación. Un ejemplo de un grupo de pensadores que buscaban el origen de la inflación en causas no monetarias, es el llamado de los "Anti-Bullionistas" ([56]),

---

(55) "Este es el problema de alza en precios ilustrado por el crecimiento de dos dígitos del episodio de 1974, cuando restricciones de oferta hicieron que la inflación se desviara temporalmente de su tasa básica de tendencia, determinada por el exceso de demanda. Cuando disminuyen las sacudidas de oferta, la inflación regresa a su tendencia básica". Thomas M. Humphrey, "The Persistance of Inflation", **Essays on Inflation**, editado por Thomas M. Humphrey, (2ª ed., Richmond, Virginia: Federal Reserve Bank of Richmond, 1980), p. 49. Tal como se verá posteriormente en el análisis de que la inflación de 1974 se debió al alza en el precio del petróleo, el fenómeno descrito también es aplicable a los que utilizan el argumento de que una mala cosecha es causa de la inflación.

(56) Dentro de los Anti-Bullionistas o Anti-Monetaristas, se pueden señalar a Sir Francis Baring, C. W. Bosanquet y Thomas Smith. Los Bullionistas o monetaristas incluían, entre otros, a David Ricardo, Walter Boyd, John Weatley, Francis Horner y Henry Thornton. Ver Joseph Aschheim y Ching-Yao Hsieh, **Macroeconomics: Income and Monetary Theory** (Columbus, Ohio: Charles E. Merrill Publishing Co., 1969), p. 151.

el cual mantuvo la tesis de que la inflación "surgía de causas no-monetarias, notablemente los fracasos en las cosechas domésticas y los fuertes gastos militares en el extranjero... Aquí la esencia del punto de vista de presión de costos es que los disturbios en los precios, en general, surgen de influencias no-monetarias, que causan una serie de cambios en los precios individuales de productos claves" ([57]).

Posteriormente, la tesis de que la presión de costos origina la inflación, se revivió a mediados del Siglo XIX por los llamados seguidores de la Escuela Bancaria, en contraste con los monetaristas de la Escuela Monetaria. En todo caso, una afirmación típica de la Escuela Bancaria, encontraría una contrapartida en la siguiente visión más moderna: "La preocupación con los factores especiales que influyen a precios particulares, continúa siendo típica de los creyentes actuales en que la inflación la causan las presiones de costos, quienes atribuyen la inflación rampante de 1973 y 1974 a desajustes azarosos, tales como fracasos en cosechas, la desaparición de las anchoas en las costas del Perú y la cuatriplicación impuesta por la OPEP en el precio del petróleo" ([58]).

Específicamente, sobre el tema de que la inflación la causan malas cosechas, Irving Fisher indicó que "la escasez avanzará lejos, en casos seleccionados, en la explicación del alza de precios individuales. Pero no irá a ningún lado al tratar de explicar los cambios en los niveles generales de precios..." y que "es difícilmente probable que los bienes se eleven masivamente en su precio, sin que tengan una explicación simple en conjunto. Esto corresponde con el sentido común. Rara vez tenemos hambrunas mundiales. Si la cosecha de maíz es escasa en algunos lugares, es abundante en otros lados. Si hay carencia en todos los lugares, la cosecha de trigo, o cebada o de algún grano básico, es prácticamente seguro que sea al menos normal" ([59]). Así, el ar-

---

(57) Thomas M. Humphrey "The Quantity Theory of Money: Its Historical Evolution and Role in Policy Debates", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, Vol 60, Nº 3, (mayo-junio, 1974), p. 10.

(58) Thomas M. Humphrey, "On Cost-Push Theories of Inflation in the Pre-War Monetary Literature", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, p. 4. El más destacado miembro de la Escuela Bancaria es Thomas Tooke, en contraposición con Robert Torrens, de la Escuela Monetaria.

(59) Irving Fisher, **Stabilizing the Dollar in Purchasing Power**, p.p. 3-4.

gumento de que la inflación tiene su origen en las malas cosechas fue puesto fuera de circulación hace bastante tiempo, aunque si bien ocasionalmente surge como una explicación *ad hoc* del alza en los precios.

Nada más, como nota curiosa en la historia de las ideas económicas, se debe mencionar que uno de los principales proponentes de las teorías de la presión de costos como factor causal de la inflación y, específicamente, debido a las escaseces de bienes por fracaso en las cosechas y la carencia de materias primas, fue el director de la hoy monetarista Escuela de Economía de la Universidad de Chicago, J. Laurence Laughlin. Igualmente, por otra parte, quien señaló las debilidades conceptuales de este enfoque fue el Profesor Irving Fisher, de la hoy menos monetarista, Universidad de Yale ([60]).

En síntesis, la teoría de que la inflación tiene su fuente en el surgimiento de malas cosechas falla al confundir un cambio de los precios relativos, con aquel de la generalidad de los precios; además, yerra al explicar los cambios en general de los precios, por el que se da en algunos de ellos, considerados separadamente, de la misma manera que la transitoriedad y lo fortuito de los fracasos de las cosechas no puede explicar esa alza sostenida y permanente en la generalidad de los precios.

LA INFLACION CAUSADA POR EL ALZA EN EL PRECIO DEL PETROLEO

Una vez más se acude a explicar el incremento general de los precios en los términos de ellos mismos y, algo placentero a los políticos de la década de los setentas en adelante, son las notorias acciones del cartel de la OPEP, las que les permiten atribuir a este su propia incapacidad, o lo indeseable, políticamente hablando, de aplicar la política monetaria adecuada para impedir la inflación. Por supuesto, la racionalización del fenómeno inflacionario causado por el alza en el precio del petróleo, surge, al igual que como tantas veces en que se ha atribuido a sucesos *ad hoc*, a hechos fortuitos, a eventos circunstanciales, por la facilidad aparente con que se observan las reacciones iniciales en

---

(60) Thomas M. Humphrey, "On Cost-Push Theories of Inflation in the Pre-War Monetary Literature", Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond, p.p. 6-8.

los mercados de bienes y servicios, al sufrir uno de ellos una variación significativa en su precio.

Sin embargo, una vez más, existe una confusión básica entre lo que es un cambio en los precios relativos y uno en los precios en general. Al surgir un aumento en el precio específico de un producto, lo que se ocasiona es su alza relativamente a todos los demás productos, pero no significa que todos los demás deban subir de precio. Para que esto último suceda, se hace necesario y suficiente que se presente un aumento en la cantidad de dinero en circulación, pero, entonces, la causa de la inflación no es el alza en el precio del petróleo, sino el incremento en la emisión de dinero.

Al referirse Irving Fisher a las explicaciones erróneas del origen de la inflación, señalaba que "obviamente no es suficiente una explicación de una alza general de precios que simplemente explica un precio en términos de otro precio" ([61]). En este caso, se arguye que el índice de precios —indicador de la inflación— aumentará inicialmente por el impacto que la elevación del precio del petróleo tiene sobre él. Posteriormente, este golpe inicial tiene efectos ulteriores sobre todos aquellos bienes y servicios que utilizan el petróleo o sus derivados. Al darse el aumento en los costos, se provoca una elevación de los precios de todos aquellos productos que utilizan petróleo o gasolina o diesel o cualquier otro derivado, y, como el efecto es muy "difundido", no se hace esperar un alza general de los precios. Adicionalmente, al subir de precio los productos, se provocan presiones de aumentos salariales. El alza de los salarios y del petróleo y sus derivados incita a otro aumento en los costos, lo cual nuevamente eleva los precios y ocasiona más incrementos en los sueldos y así, *ad infinitum*, o, por lo menos, con una moderación progresiva de tales aumentos, lo cual desemboca en la conocida espiral de precios-salarios que se analizara páginas atrás.

Si bien ya se conoce el error en que incurren los creyentes en que la inflación es provocada por un aumento del costo, al confundir los precios relativos con los absolutos, también ya se expuso claramente la diferencia que existe entre un incremento general y sostenido de los precios —la definición de la inflación— y lo que es el aumento por una sola vez en los precios. Seguidamente, se hará referencia a tres estudios sobre los efectos que el aumento de precios del petróleo, puede haber tenido sobre el nivel general de precios.

---

(61) Irving Fisher, **Stabilizing the Dollar in Purchasing Power**, p. 3.

Uno de ellos ([62]) indica que para el período 1974-75, al darse el primer incremento generalizado en los precios del petróleo por la acción de la OPEP, se podría esperar que "la tasa de cambio de los precios, computada para el período cuando tomó lugar este violento ajuste hacia arriba en los niveles de precios, fuera sustancialmente, pero temporalmente, mayor que aquella indicada por la previa expansión monetaria. Sin embargo, cuando su efecto fue absorbido en la economía, *la tasa de cambio* de los precios se redujo a aquella dictada por la tasa de tendencia del crecimiento monetario. Aunque la inflación en 1976-77 volvió a la tasa dictada por la expansión monetaria, el *nivel* de precios permaneció un 4% más alto, reflejando el efecto de las acciones de la OPEP" ([63]).

Podrán observarse dos elementos fundamentales en lo expuesto por Burger: en primer lugar, el efecto en el crecimiento de los precios (la tasa de cambio de los precios) fue temporal y, en segundo lugar, el nivel de precios sí aumentó, pero no siguió esa tendencia, pues fue un cambio de una sola vez por todas.

Otro estudioso de los temas relacionados con los efectos del incremento de los precios de los energéticos, tanto en el caso particular de la economía de los Estados Unidos, como en el nivel teórico conceptual, sobre la política monetaria, el nivel de empleo, la inflación, la producción y la formación de capital, es John A. Tatom, quien en un artículo reciente señaló, en referencia al impacto del aumento del precio de los energéticos sobre el nivel general de ellos, que "El fuerte incremento en el precio de los energéticos en 1979 y 1980 redujo tanto la producción potencial como la productividad, y *temporalmente* aumentó la tasa de inflación en la misma forma, y en el mismo grado, que durante 1974-75. En adición, la ausencia de flexibilidad perfecta en los precios puede dar lugar a una transición hacia el equilibrio de corto plazo durante el cual el gasto total, la producción actual y la tasa de desempleo son afectados. Estos efectos encuentran fuerte soporte en las estimaciones empíricas para el período que termina en el tercer cuatrimestre de 1978 o en el

---

(62) Albert E. Burger, "Is Inflation All Due to Money?", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 60, Nº 12, (diciembre, 1978), p.p. 8-12.

(63) **Ibídem**, p. 10.

de 1980. Los resultados soportan la afirmación de que estos efectos son *transitorios*" (64). Debe notarse, de nuevo, que los efectos son transitorios, temporales, tal como lo había señalado Burger.

Un tercer enfoque sobre el mismo problema, pero con variantes sumamente interesantes, lo presenta un estudio de Michael Parkin, quien busca la comprobación empírica de la hipótesis de que la inflación es causada por los incrementos en los precios de los energéticos (65). Este estudio analiza si la inflación de principios de los setentas fue causada por la presión del alza en el precio del petróleo, o si el origen de esa inflación está en la emisión monetaria.

En lo que respecta a la hipótesis en cuestión, el autor señala, en primer lugar, que dado que el incremento en los precios del petróleo fue generalizado para todas las naciones, es de esperarse que las tasas de inflación en esos países fueran semejantes, pero "hay una diversidad tremenda en la forma en que las tasas de inflación de las naciones respondieron al alza del precio del petróleo en 1973"(66), tomando en cuenta en el estudio citado no sólo la importancia o dependencia que el petróleo tiene en los países analizados, sino también la estructura de impuestos sobre energéticos que tiene cada nación.

Por otra parte, en lo que respecta a las políticas de emisión monetaria como causa de la inflación en ese mismo período, nos dice el mismo autor que "la inflación fue causada por las políticas monetarias proseguidas por los gobiernos individuales en los años previos a 1973. En los seis principales países objeto de este estudio, las políticas monetarias fueron inflacionarias y cada vez más ante el alza en el precio del petróleo" (67).

En resumen, la frecuente prédica de los políticos, quienes fácilmente excusan su incapacidad de aplicar políticas monetarias estabilizadoras al atribuir la galopante inflación de sus países a

---

(64) John A. Tatom, "Energy Prices and Short-Run Economic Performance", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 63, Nº 1, (enero, 1981), p. 16. Los subrayados son míos. "Los cambios en los precios relativos de los energéticos han tenido impactos negligibles en el deflactor del P.N.B., excepto en el período posterior a los fuertes incrementos. . ." (p. 12).

(65) Michael Parkin, "Oil Push Inflation?", **Banca Nazionale del Lavoro**, Nº 133, (junio, 1980), p.p. 163-185.

(66) **Ibídem**, p. 165.

(67) **Ibídem**, p. 184.

las acciones de algún oscuro jeque árabe, quedan así totalmente desvirtuadas, no sólo por la lógica de la teoría económica, sino también por la evidencia empírica harto documentada. Por supuesto, siempre habrán de surgir algunos políticos quienes no querrán asumir las responsabilidades derivadas ya sea de sus propios actos o por su misma inacción, y atribuirán a terceros el resultado de sus faltas. En este caso, el ingenuo cuento que la inflación la provoca el alza en el precio del petróleo, ha servido para que muchos políticos irresponsablemente emitan dinero, aunque con ello ocasionen el empobrecimiento de la ciudadanía.

LA INFLACION CAUSADA POR EL ALZA EN LOS INTERESES

Se considera conveniente, antes de proceder a analizar el argumento expresado por algunos, de que las elevadas tasas de interés son causantes de la inflación, exponer algunos conceptos económicos básicos acerca de qué es la tasa de interés y cómo afecta a una economía.

La tasa de interés es un precio: el precio de consumir bienes en el presente en vez de hacerlo posteriormente. Esto es, es el precio que debe pagarse por obtener colones ahora en vez de tenerlos en el futuro. Por ejemplo, si se pide en el momento prestado ₡ 100 y se debe pagar ₡ 120 dentro de un año al que se los prestó, entonces, el pago por intercambiar ₡ 100 ahora por ₡ 120 en un año, es de 20%. Este porcentaje de intercambio de 20% se denomina tasa de interés. En este sentido, la tasa de interés es el precio del crédito. Pero, aún en el caso de que no existiera el mercado de créditos, generalmente "la tasa de interés es simplemente el precio pagado por obtener el uso de bienes *ahora*, es el precio pagado para poder disponer anticipadamente de bienes y servicios" ([68]). Por ello, se puede señalar que las tasas de interés son precios relativos; esto es, son el precio a que se desea posponer el consumo presente —o disponer ahora de esos bie-

(68) Gary J. Santoni y Courtenay C. Stone, "Navigating Through The Interest Rate Morass: Some Basic Principles", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 63, Nº 3, (marzo, 1981), p.p. 13-14.

nes y servicios a cambio del consumo futuro—; o sea, en canje de lo que hay que pagar de más en el futuro por ese anticipo ([69]).

En general, las tasas de interés a las que se hace referencia en el lenguaje cotidiano, común y corriente, se relacionan con las nominales de interés en los mercados financieros. Se entiende por tasas nominales aquellas que se refieren al intercambio de colones ahora y en el futuro. Esto es, al precio relativo en *colones* a que se intercambia el uso de bienes de consumo ahora, en vez de en el futuro; o sea, el precio en *colones* que debe pagarse por obtener *colones* ahora. Esto contrasta —al ser en colones— con las llamadas tasas reales de interés, que se refieren al intercambio entre *bienes* ahora y en el futuro; esto es, las tasas de cambio entre bienes y servicios actuales por bienes y servicios futuros.

Véase un ejemplo simple: Supóngase que cada mango cuesta ₡ 1,00 y se tienen 100 mangos y que, además, los precios de los mangos van a permanecer invariables. Considérese, también, que la tasa real anual de interés es del 5%. Entonces, da lo mismo a la persona prestar 100 mangos ahora y recibir 105 mangos dentro de un año (la tasa real de interés es del 5%), que vender los 100 mangos al precio actual de ₡ 1 y luego, tomar esos ₡ 100 y prestarlos al 5%, y obtener ₡ 105 al final del año. En este caso, las alternativas son idénticas, pues la tasa de cambio entre dinero actual (₡ 100) por dinero futuro (₡ 105) —o sea, el 5% de tasa *nominal* de interés— es igual a la tasa de cambio directa entre mangos ahora (100) y en el futuro (105); o sea, el 5% de tasa *real* de interés.

Supóngase, ahora, que se espera un aumento de un 10% durante el año para todos los precios nominales. Esto es, en el ejemplo, que los mangos aumentan a ₡ 1.10. Entonces, para compensar a la persona que prestó dinero actual por dinero futuro, por la pérdida de poder adquisitivo de esa suma durante el año, la tasa nominal de interés deberá aumentar en un 10%. Así, aunque la tasa real de interés continúe en un 5%, la tasa nominal de interés deberá ser del 15%. Esta es el resultado de la tasa real de interés (5%) más la tasa esperada de crecimiento de los precios (10%).

([69]) Debe recordarse que el precio relativo de un bien se refiere a la tasa en que se cambia ese bien por otro bien. Por ejemplo, si una naranja cuesta ₡ 0,25 y un mango ₡ 1, el precio relativo del mango en términos de naranjas es de 4 a 1 (o sea, cuatro naranjas valen igual que un mango). Ver páginas 17 a 19 de este libro, donde hay una amplia explicación sobre precios absolutos y relativos. Así, el tipo de interés es el precio relativo, pagado por tener el uso de bienes de consumo ahora en vez del futuro.

Lo expuesto es evidente, pues el valor del dinero varía inversamente con las variaciones en los precios: cuando hay inflación, el valor del dinero baja y en un período deflacionario, el valor del dinero aumenta ([70]). De manera tal que la tasa de inflación que se espera para el período que dure el préstamo, se debe de incorporar, a fin de garantizar el valor del crédito en términos de bienes y servicios que podrán adquirirse en esa fecha futura.

Adicionalmente, tal como se ha mencionado, el otro componente de la tasa nominal de interés es el precio que la gente esté dispuesta a pagar por proveerse actualmente de bienes de consumo, en vez de tenerlos en el futuro; esto es, el otro elemento de la tasa nominal de interés es la tasa real de interés.

Es igualmente importante aclarar que la tasa real de interés que espera recibir quien pospone el consumo, o presta o invierte, siempre es positiva. De no ser así, se podría pensar que esa persona desea reducir deliberadamente su riqueza, que ejerce la caridad o que desea dar su fortuna a sus hijos o parientes o amigos, pero la realidad es que la competencia en los mercados de crédito elimina la posibilidad de que la tasa real de interés sea negativa, al disputarse el monto disponible los potenciales peticionarios de crédito. Así, en general, se espera que quien pospone el consumo reciba un interés real positivo y aquel que pide prestado ahora, para pagar después, esté dispuesto a cubrir un interés real positivo por ello ([71]).

En resumen, "la tasa nominal de interés posee dos componentes que, aunque no son directamente observables, influyen la acción de los que prestan y de quienes piden prestado. La tasa nominal de interés puede pensarse que simplemente es la suma de la tasa real *esperada* de interés y la tasa futura *esperada* de inflación durante el período del préstamo"([72]).

---

(70) "...la inflación puede ser considerada como un alza general en los precios nominales de los bienes y servicios o, equivalentemente, como una baja general en el precio (o valor o poder adquisitivo) del dinero". Gary J. Santoni y Courtenay C. Stone, "Navigating Through The Interest Rate Morass: Some Basic Principles", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p.p. 12-13.

(71) Por supuesto, que la gente espere o desee tener un interés real positivo, no significa que el resultado vaya a ser así. Por ejemplo, si la tasa de inflación es mucho más elevada que la que anticiparon en la tasa real de interés esperada, va a significar que resulte una tasa real negativa realizada, **a posteriori**. Es decir, lo inesperado, lo incierto, hizo que la tasa real de interés positiva que se esperó, resultara en una tasa real realizada negativa.

(72) Gary J. Santoni y Courtenay C. Stone, "What Really Happened to Interest Rates?: A Longer-Run Analysis", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 63, Nº 9 (noviembre, 1981), p. 6.

En 1844, Thomas Tooke señaló que las altas tasas de interés son una de las causas de la inflación, al partir de que el interés es un elemento del costo. Así, cuando analiza el caso de una disminución en el tipo de interés, Tooke indica que "equivale, o más bien constituye, una reducción de los costos de producción... Los menores costos de producción resultantes originarán, inevitablemente, a causa de la competencia que se establece entre los productores, una baja del precio de todos aquellos artículos en cuyos costos el tipo de interés es uno de los factores"([73]). O sea que, al contrario, un alza en el tipo de interés constituye un aumento de los costos de producción, lo cual produce un incremento en el precio de todos los artículos en que el tipo de interés es un factor de costo.

El análisis de Tooke se fundamentó en la observación empírica frecuente, de que los aumentos de los precios de los productos están íntimamente relacionados con tipos de interés elevados y en crecimiento ([74]) y, por ello, desarrolló su tesis de que los tipos de interés elevados son la causa de la inflación. El Profesor Wicksell señaló, medio siglo después de que se expusiera la tesis de la presión de costos por vía del interés, que "en general... la tesis de Tooke es indudablemente errónea... El argumento se basa en la hipótesis inadmisible, por no decir imposible, de que los salarios y la renta permanecerían simultáneamente constantes...", al mismo tiempo que, al suponer Tooke un alza en el tipo de interés, ello equivale a una reducción de la participación en el producto de los restantes factores productivos que intervienen en el proceso de producción. Wicksell enfatizó en su obra acerca de "los problemas derivados del supuesto de la doctrina de la presión de costos debido al alza en el tipo de interés, en cuanto al efecto que ello tiene sobre los otros componentes del costo", puesto que, "al subir el elemento de costo por los intereses, ello provoca, inicialmente, una reducción de la diferencia

---

(73) Thomas Tooke, **An Inquiry into the Currency Principle** (3ª ed., Londres: Longmans, Brown, Green, and Longmans, 1844), p. 81; citado en Knut Wicksell, **Lecciones de Economía Política, Libro II, Dinero**, p. 347.

(74) Por ejemplo, para el período 1954-1981, en los Estados Unidos, un análisis de la relación entre el crecimiento de los precios con el comportamiento de los tipos nominales de interés, concluye que "en efecto, ninguno de estos incrementos en los niveles promedio de las tasas de interés son significativamente distintos del aumento en el nivel promedio de precios". Ver Gary J. Santoni y Courtenay C. Stone, "What Really Happened to Interest Rates?: A Longer-Run Analysis", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p.p. 9-10.

entre el precio y el costo del producto, lo cual promueve una disminución de la producción del bien, liberando los otros factores productivos integrantes de ese costo, lo cual reduce el precio de éstos. De esta manera, el alza en los intereses se verá compensada por la baja en los salarios y rentas componentes del costo "(75).

Igualmente, el argumento de Tooke se criticó, tal como ha sucedido con otros argumentos de presión de costos como causantes de la inflación, en que sufre de una confusión de cambio en los precios relativos con un cambio en la generalidad de los precios. Sobre el punto Wicksell señaló que "...la proposición de que los precios de los bienes dependen de sus costos de producción y suben y bajan con ellos, tiene sentido sólo en conexión con los precios *relativos*. Aplicar esta proposición al nivel general de precios implica una generalización que no sólo es falaz, sino que es, en efecto, imposible dar una explicación clara de ella "(76).

Como el tipo de interés es también el precio de un factor de la producción —el capital—, un alza en él tenderá a aumentar los precios de aquellos bienes en cuya producción se utiliza intensivamente el capital. Por lo tanto, si se supone que el gasto total en todos los bienes permanece constante, al tener que desembolsarse más ahora en los bienes capital-intensivos, cuyos precios subieron, dejará un monto menor para consumir en los otros bienes. Esto último —un gasto menor en los demás bienes— hará que los precios de estos se reduzcan, de manera tal que sea suficiente para compensar el alza en los precios de los bienes capital-intensivos. Así, si el gasto total (en todos los bienes) se mantiene constante, el promedio de los precios no va a variar. Se da un cambio en los precios relativos (el precio del bien capital-intensivo aumentó con respecto al del bien no capital-intensivo), pero no en la generalidad de los bienes, como sucede durante un proceso inflacionario.

Pero hay más, pues tal como se señaló páginas atrás, Tooke enfatizó que la simultaneidad de los movimientos de los precios y las tasas de interés, significa que las alzas en los tipos de interés provocan los aumentos en los precios y a una reducción de las tasas de interés, bajan estos. El error de la afirmación ante-

---

(75) Knut Wicksell, **Lecciones de Economía Política, Libro II: Dinero**, p.p. 347-348.

(76) Knut Wicksell, **Interest and Prices, Op. Cit.**, p. 99, citado en Thomas M. Humphrey, "The Interest Cost-Push Controversy", **Essays on Inflation**, 2ª ed., editado por Thomas M. Humphrey, p. 93.

rior yace, en parte, en la creencia en que el tipo de interés es el precio del dinero: "...el precio del dinero, en términos de una medida compuesta de todos los bienes y servicios, es obtenido simplemente calculando la inversa del índice general de precios. Así, la inflación puede ser considerada como un alza general en el precio nominal de los bienes o servicios o, equivalentemente, como una baja general en el precio (o valor o poder adquisitivo) del dinero" ([77]).

Si a este concepto se agrega que la tasa de interés nominal, es igual a la real esperada de interés, más la tasa futura esperada de inflación, se puede ver que la simultaneidad observada de aumentos en los precios y de alzas en los tipos nominales de interés, se debe a que estos incorporan el elemento inflacionario. Al mismo tiempo, la política monetaria expansiva que ha provocado la inflación, al generar esa reducción en el precio del dinero, tendrá que tener aparejada un alza en los tipos nominales de interés.

En un estudio sobre el tema de la simultaneidad del crecimiento de los precios y de los tipos nominales de interés, los economistas Santoni y Stone llegaron a varias conclusiones muy importantes, para explicar el fenómeno que sirvió de base a Tooke para aducir que los altos tipos de interés provocan la inflación.

Primeramente, dado que el tipo nominal de interés está compuesto, por una parte, por la tasa real de interés y, por otra, por la tasa esperada de inflación, procedieron a comprobar si el movimiento alcista del tipo de interés durante ese período, se debía a un incremento en el tipo real de interés y obtuvieron el resultado siguiente: "Las razones de precios examinadas evidencian que el alza en los niveles promedio de las tasas nominales de interés *no* fue producida por un alza en el nivel promedio de la tasa real de interés "([78]). Esto es, la explicación del alza en el tipo nominal de interés debería de buscarse, entonces, en la tasa esperada de inflación.

De nuevo, los autores concluyen que la "evidencia sugiere que el alza en el nivel de las tasas nominales de interés a partir de 1967 y, en un grado menor, en su volatilidad incrementada, pueden ser explicadas por el aumento en el nivel y la volatividad

---

(77) Gary J. Santoni y Courtenay C. Stone, "Navigating Through the Interest Rate Morass: Some Basic Principles", **Review of The Federal Bank of St. Louis**, p.p. 12-13.

(78) Gary J. Santoni y Courtenay C. Stone, "What Really Happened to Interest Rates?: A Longer-Run Analysis", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 7.

de la tasa de inflación "([79]). O sea, es la inflación (o más bien, la expectativa de alza en los precios), la que explica el aumento en la tasa nominal de interés, lo cual va contrario al argumento esbozado por Tooke y por algunos profetas modernos, contrarios a las políticas de liberalización de los intereses.

Aunque no es exactamente significativo para el análisis de la propuesta de que los costos del interés son causa de la inflación, los dos autores citados prosiguen su examen en algunos puntos que sí son sumamente interesantes en lo que se refiere a la inflación, a la política monetaria y a los intereses nominales. Para ello, proceden a analizar cuál es el determinante de la tasa de inflación y, como resultado, el determinante de los tipos nominales de interés. Después de descartar la posibilidad de que la mayor y más variable tasa de inflación durante el período sea causada por los cambios, tanto del crecimiento promedio de la producción real, como de la tasa de crecimiento de la velocidad de circulación del dinero, así como el efecto conjunto de estos, concluyen que "la evidencia... sugiere que el crecimiento mayor y más variable de la cantidad de dinero desde 1967, ha sido el responsable primordial del crecimiento y variabilidad incrementada en el largo plazo en las tasas (nominales) de interés... Un corolario del análisis es que... tan sólo un período extenso de menor y menos variable crecimiento de la cantidad de dinero, es posible que genere tasas de interés (nominales) menores y más estables "([80]).

Cabe preguntarse si, en la actualidad, (1982), en Costa Rica la tasa de interés que cobran usualmente las instituciones bancarias es "elevada" o no. Debe entenderse por elevada que, al menos, la tasa normal de interés cubra la tasa esperada de inflación, para que la tasa real de interés sea positiva. Al partir del supuesto que la tasa esperada de inflación para 1982 sea igual a la tasa realizada de inflación —medida por el índice general de precios al consu-

---

(79) Ibídem, p. 10.

(80) Gary J. Santoni y Courtenay C. Stone, "What Really Happened to Interest Rates?: A Longer-Run Analysis", Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, Ibídem, p. 14. Esto concuerda con la "celebrada regla de política (monetaria de Wicksell) de que el Banco Central podrá efectuar su mayor contribución a la estabilidad de precios esforzándose por mantener la tasa (de interés nominal) de mercado en línea con la tasa (de interés) natural". Los paréntesis son nuestros. Thomas M. Humphrey, "Interest Rates, Expectations, and the Wicksellian Policy Rule", Atlantic Economic Journal, (invierno, 1976), reproducido en Essays on Inflations, 2ª ed., editado por Thomas M. Humphrey, p. 83.

midor— entonces, si se estima que, para 1981, esta fue de aproximadamente un 50%, y dado que la tasa de interés del sistema bancario nacional es de aproximadamente un 30%, a todas luces puede verse, en un primer grado de aproximación, que la tasa real de interés es negativa en un 20%. Por ello, se puede afirmar que la tasa de interés nominal no es elevada, sino todo lo contrario, a pesar de la argumentación de los políticos de turno o de los interesados en seguir percibiendo un subsidio que toda la colectividad paga de una forma u otra ([81]).

Si bien, al afirmarse que los intereses son "elevados", no implica necesariamente que también se acepte la tesis de que estos son causa de la inflación, en Costa Rica con alguna frecuencia se expresan ambas falacias, por lo cual se espera que tanto las pruebas ofrecidas en el libro citado en la nota 81 sobre cómo, más bien, los intereses actuales en Costa Rica no son elevados, así como también la refutación a la hipótesis de que la inflación tiene su origen en los intereses altos, contribuya a enfocar correctamente el problema de la asignación del crédito bancario a las diversas actividades productivas. De no ser así, y de proseguirse con una política de emisión monetaria fácil, a fin de pretender lograr un interés bajo, conjeturando que "a causa de la variación de unos pocos números en los libros de los bancos", puedan lograrse "beneficios para todos los no capitalistas: los negocios ofrecerían la ventaja de operar con un capital extremadamente barato; los beneficios de las empresas y los salarios se elevarían, aumentando la producción hasta el máximo, alcanzándose así el grado más alto de prosperidad. . ." ([82]), deja de lado todo el conocimiento aquí expresado, al confundir el tipo de interés nominal, que incorpora las expectativas de crecimientos de los precios (reafirmados con esa emisión monetaria fácil), con el interés real, derivado de la posposición del consumo actual por el consumo futuro. Después de todo, "la oferta de dinero incrementada ocasionará un alza en el nivel de precios. Si el público llega a anticipar ese aumento en la inflación, incrementará el premio o prima inflacionario incorporado en las tasas de interés para preservar la tasa de rendimiento real (o ajustada por la inflación). . ." ([83]). De esta manera, una forma fácil de acabar con

---

(81) Esto se encuentra tratado en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia**, p.p. 46-49.

(82) "Así se realizaría el ideal de Proudhon: **le crédit gratuit**", citado en Knut Wicksell, **Lecciones de Economía Política, Libro II: Dinero**, p. 353.

(83) Robert L. Hetzel, "The Quantity Theory Tradition and the Role of Monetary Policy", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, Vol. 67, Nº 3 (mayo-junio, 1981), p. 21.

la formación de ahorros es la de proceder a una política de control de los intereses, imponiendo máximos a estos, bajo el prurito de que la política anti-inflacionaria exige —debido a la tesis de que elevados intereses son la causa de la inflación— que estos sean reducidos. O bien, que para lograr tal reducción se acuda a la vía más expedita, cual es emitir dinero, logrando una mayor inflación.

LA CURVA DE PHILLIPS

Si bien este tema no tiene relación directa con explicación alguna sobre el origen de la inflación en presiones de costos, sí está estrechamente ligado a las concepciones de la naturaleza de la inflación, sostenida por los promotores del pleno empleo y, en especial, por los que creen en la aplicación de políticas de precios y salarios dirigidos o controlados, como medio para obtener un equilibrio "óptimo" entre el desempleo y la inflación. Esto es, la llamada curva de Phillips, en su versión original, proveyó el sustento racional para la utilización de las políticas de precios y salarios, que muchos gobernantes intervencionistas prosiguieron durante la década de los sesentas (aún, en otras naciones, durante los años setenta, se creyó en ellas como medio de equilibrar la inflación y el desempleo).

Irving Fisher escribió en 1926 un artículo sobre la supuesta relación empírica que existe entre una alta inflación y un bajo nivel de desempleo, así como sobre el corolario de que la deflación implica una elevada desocupación. Sin embargo, fue un artículo del Profesor A. W. Phillips, de la Escuela de Economía de Londres, el que influyó certeramente en el pensamiento económico acerca de la presencia de una opción entre la tasa de desempleo y la de crecimiento de los precios ([84]).

La curva de Phillips muestra una relación entre la inflación y el desempleo, así "altas tasas de inflación son asociadas con

---

(84) Irving Fisher, "A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes", **International Labour Review**, (junio, 1926), p.p. 785-792, reproducido en **Journal of Political Economy**, Vol. 81, N° 2, (marzo-abril, 1973), p.p. 496-502 y A. W. Phillips, "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957", **Economica**, Vol. XXV, N° 4, (noviembre, 1958), p.p. 283-299.

bajas tasas de desempleo; de la misma manera, bajas tasas de inflación son asociadas con altas tasas de desempleo"([85]). Lo anterior ya de por sí significó un cambio sustancial en la viabilidad de las políticas económicas, que buscaban lograr, *simultáneamente*, el pleno empleo sin inflación, como eran los objetivos que se pretendieron alcanzar durante los años cuarentas y cincuentas([86]). Surgió así la primera sorpresa que sufrieron los dirigistas encargados de impulsar la política económica, quienes, basados en algunos pensadores keynesianos y, especialmente, con los resultados del New Deal y la posguerra de los Estados Unidos, pretendieron lograr el pleno empleo. Entendieron por esto, más que nada, que el gobierno tenía una responsabilidad sobre el nivel de empleo en la economía y buscaron hacer mínimo el desempleo de la nación.

El gran conflicto que se les presentó a los encargados de formular la política económica, ante la presencia de la curva de Phillips y la imposibilidad de lograr simultáneamente las metas de inflación cero y pleno empleo, fue que se vieron obligados a escoger entre diferentes alternativas de un pleno empleo con estabilidad en el crecimiento de los precios. Por supuesto, los keynesianos no dudaron en abogar por el pleno empleo, aunque fuera a costa de la inflación. Así, Alvin Hansen, connotado profeta keynesiano, proclamó que "Si en la consecución de una estabilidad rígida de precios, permitimos y aún promovemos, una cantidad considerable de desempleo, fracasaremos en lograr el crecimiento del que somos capaces. Si, temerosos de la inestabilidad en el corto plazo, fracasamos en poner la economía bajo la presión de una demanda agregada adecuada para producir el pleno

---

(85) Keith M. Carlson, "Inflation, Unemployment, and Money: Comparing the Evidence from Two Simple Models", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 60, Nº 9, (setiembre, 1978), p. 2.

(86) A mediados de los cuarentas, cuando el Congreso de los Estados Unidos discutía la **Ley de Pleno Empleo**, hubo "gente que temía que ella obligaría al gobierno a perseguir una meta tan absoluta que sólo podría ser lograda con inflación o controles de precios y salarios o con ambas... Por ejemplo, el Profesor Henry Simons recomendó que, en lugar del pleno empleo, la meta debería ser la estabilidad de los precios... Aparentemente no hubo un intento (del Congreso) de especificar la estabilidad de precios como una meta, a pesar del argumento frecuente de que la dedicación del gobierno al pleno empleo acarreaba el riesgo de inflación. En los últimos años la meta de 'máximo poder adquisitivo' fue alguna vez interpretada como que significaba estabilidad de precios, debido a que tal vez no pudiera significar alguna otra cosa. Pero este no parece haber sido el pensamiento en 1946". Herbert Stein, **The Fiscal Revolution in America**, (Chicago: the University of Chicago Press, 1969), p.p. 200-201. El paréntesis es nuestro.

empleo, ni aún así descubriremos cuáles son nuestras potencialidades de crecimiento "([87]).

En todo caso, a los encargados de formular la política económica, se les presentó todo un "menú" de elecciones de políticas ([88]). El problema que tuvieron los encargados de establecer "el menú" era escoger la combinación óptima, en cuanto al grado de desempleo y de inflación —conjuntamente— que provocara el menor daño a la sociedad. Así, por ejemplo, Hansen (ver nota 87) mostró una clara preferencia por la inflación frente al desempleo. De manera tal que, "mientras una administración puede tratar de tener una economía con una presión alta, porque consideró que los beneficios sociales del bajo desempleo excedieron al daño causado por la inflación, otra administración puede deliberadamente apuntar hacia una economía con una presión baja, porque cree que alguna flojera en ella es un remedio relativamente indoloro para erradicar a la dañina inflación "([89]).

En el análisis de la teoría de que los déficits del gasto estatal son causa de la inflación, se señalará que ello es cierto en cuanto se financie con emisión de dinero. Y, en el caso de Costa Rica, cuando el Gobierno acude al Banco Central para este financiamiento por vía de emisión, se aduce usualmente que, de no hacerlo así, se provocará un desempleo indeseable ([90]). Implícitamente las autoridades gubernamentales suponen la existencia de una curva de Phillips para la economía nacional. Ante la decisión de evitar el desempleo, se escoge, por la emisión monetaria que el financiamiento del déficit conlleva, una mayor tasa de crecimiento de los precios. Esto es, más inflación a cambio de menor desempleo o, al menos, mantener el nivel actual de desempleo. En síntesis, las autoridades del gobierno central deciden escoger "un menú" cargado de inflación con poco desempleo.

---

(87) Alvin H. Hansen, "The Case for High-pressure Economics", **The Battle Against Unemployment: An introduction to a current issue of public policy**, editado por Arthur M. Okun (New York: W. W. Norton and Company, Inc., 1965), p. 60.

(88) Así se titula un extracto de un artículo presentado ante la Asociación Americana de Economía, por los profesores Samuelson y Solow. Paul A. Samuelson y Robert M. Solow, "Our Menu of Policy Choices", **The Battle Against Unemployment: An introduction to a current issue of public policy**, editado por Arthur M. Okun, p.p. 71-76.

(89) Thomas M. Humphrey, "Changing Views of the Phillips Curve", **Monthly Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, (julio, 1973), reproducido en **Essays on Inflation**, 2ª ed., editado por Thomas M. Humphrey, p. 66.

(90) Ver página 29 de este libro.

Por supuesto, si existiera estabilidad de la curva de Phillips, la situación analizada en el párrafo anterior reflejaría simplemente la preferencia entre escoger más o menos inflación y menos o más desempleo. Pero, para sorpresa de los políticos encargados de decidir —ante la curva de Phillips— cuáles son las tasas óptimas de desempleo y de inflación, la estabilidad presunta empezó a ser puesta en duda. Cuando se señala que el gobierno del Presidente Carazo fue puesto "a escoger ante la ausencia de acción legislativa, entre la inflación y el desempleo, se escogió entre ambos males el menor, la inflación y la paz social se ha mantenido, esto indica que la decisión fue acertada"([91]), se omite la evidencia que los datos muestran: esto es, la simultaneidad de una enorme inflación y un elevado desempleo. No se optó entre dos males: se eligieron los dos conjuntamente.

Mas antes de entrar a examinar el problema de si existe *una* sola curva de Phillips, aún si se supone que así lo es, el encargado de determinar la combinación óptima de inflación y de desempleo se enfrentaba a la posibilidad de que ninguna de las combinaciones fuera socialmente aceptable. Esto es, que existiera un límite al grado de inflación que la sociedad aceptara y uno al desempleo que ella considerara apropiado. Entonces, los políticos, enfrentados a esa disyuntiva poco atractiva, proponían ver cómo lograban reducir las combinaciones posibles de inflación y desempleo. Esto es, cómo se provocaba el surgimiento de una "nueva" curva de Phillips que significara menos desempleo y menos inflación simultáneamente ([92]). Con este planteamiento, creían lograr una solución felizmente aceptable, ante este delicado dilema de escoger cuáles niveles de inflación y desempleo eran socialmente tolerables.

No obstante, la realidad, la evidencia empírica, además del desarrollo teórico, empezó a lanzar serias dudas de que existiera *una sola* curva de Phillips. Al contrario, "desafortunadamente para esta hipótesis, la evidencia adicional fracasó en conformarse

---

(91) Rodrigo Carazo Odio, **Discurso del señor Presidente de la República Lic. Rodrigo Carazo Odio a la Asamblea Legislativa, 1º de mayo de 1982** (San José, Costa Rica: Imprenta Nacional, 1982), p. 70.

(92) Para los geométricamente orientados: en un plano cuyo eje vertical muestra la tasa de inflación, y el horizontal, la tasa de desempleo, la curva de Phillips muestra una inclinación de arriba hacia abajo (su primera derivada es negativa y, la segunda, es positiva). Lo que se busca con políticas, tales como entrenamiento en el trabajo, controles de precio y salarios y otras, es trasladar toda la curva de Phillips hacia abajo, de manera que se logren combinaciones de inflación y desempleo toleradas por una sociedad, sin detrimento del poder político.

con ellas (que existía una elección y opción apropiada entre inflación y desempleo). Más importante, la tasa de inflación, que parecía ser consistente con un nivel específico de desempleo, no permaneció fija... tasas de inflación, que previamente habían sido asociadas con bajos niveles de desempleo, fueron experimentadas junto con altos niveles de desempleo. El fenómeno de la simultaneidad de alta inflación y alto desempleo se impuso por él mismo en las noticias profesionales y públicas, recibiendo el triste nombre de "estanflación"(93).

El problema serio que afrontaron los diseñadores de la política económica fue que, ante la eventualidad de lograr niveles bajos de desempleo a costa de una tasa de inflación dada, ello ya no era lógicamente posible si la relación no era estable ni constante. Igual suerte sufrió la idea de tratar de acercar la curva original de Phillips hacia alternativas de desempleo e inflación menores y socialmente aceptables. No sólo la evidencia de finales de la década de los sesentas mostró mayores tasas de inflación simultáneamente con la misma tasa de desempleo —que debería de reducirse según la curva de Phillips tradicional— sino que, más bien, en diversos estudios aparecían numerosas curvas de Phillips. Es decir, no una sola de ellas, sino varias, de manera que ya no se sabía cuál era la curva de Phillips original, pues no había estabilidad en la relación de desempleo e inflación, sino que, al contrario, esa relación estaba sujeta a una serie de variables, por lo que surgían numerosas curvas de Phillips (94).

La explicación de por qué existían varias curvas de Phillips no se hizo esperar y, en una exposición como Presidente de la Asociación Americana de Economía, el Profesor Milton Friedman destacó que las expectativas de cambios en los precios explicaban por qué la curva de Phillips no era estable, sino que, al contrario, estaba sujeta a cambios al variar las expectativas que se mantenían sobre la inflación. Señaló el Profesor Friedman que "implícitamente, Phillips escribió su artículo para un mundo en el cual todos anticipaban que los precios nominales serían estables y en el cual esa anticipación permanecía invariable e inmutable, cualquier cosa que sucediera con los precios y salarios exis-

---

(93) Milton Friedman, "Nobel Lecture: Inflation and Unemployment", **Journal of Political Economy**, Vol. 85, Nº 3, (junio, 1977), p. 455. El paréntesis es nuestro.

(94) O sea, surgía una familia de curvas de Phillips debido a una gran cantidad de variables que podían incorporarse en el proceso de estimación de las curvas. Estos parámetros de cambios dan lugar a numerosas curvas de Phillips en el corto plazo.

tentes" ([95]). Por ello, si, por ejemplo, se espera que la inflación sea, supóngase, de un 10% anual y resulta ser de un 20% anual, personas que al salario nominal anterior no estaban dispuestas a trabajar (supóngase de ₡ 10,00 la hora), al ser este ahora mayor debido a la inflación que lo aumenta en, por ejemplo, ese mismo 20%, ahora sí aceptarían emplearse al nuevo sueldo de ₡ 12,00 la hora. Por esto, en un principio disminuiría el nivel de desempleo. Se da un movimiento a lo largo de una (o la) curva de Phillips: esto es, hay una mayor inflación, pero menor desempleo, el cual baja de, por ejemplo, un 4% a un 3%.

Sin embargo, lo que interesa a la persona empleada no es su salario nominal, sino su salario real; o sea, el poder adquisitivo que tiene su salario. Al darse cuenta que la inflación esperada del 10%, resulta ser de un 20%, en realidad su salario real es de nuevo de ₡ 10,00 la hora, por lo cual, tal como era al principio, ya no desearía trabajar. De esta forma, "cuando la gente percibe que todos los precios se han elevado simultáneamente e incorpora esto en sus expectativas, su comportamiento ya no se afecta más por la inflación; de manera que aunque la inflación puede ser mayor, el desempleo, después de un período de ajuste económico, regresará a su tasa natural" ([96]). Así, en el ejemplo descrito, una vez que la expectativa de inflación cambia del 10% al 20%, y esta se incorpora al comportamiento económico de los individuos, el desempleo, que en una primera instancia se había reducido de un 4% a un 3%, regresa de nuevo a ser del 4%. Así, en tanto que la gente no incorpore plena e instantáneamente las expectativas de inflación en su comportamiento, en el corto plazo podrá darse una reducción del desempleo, pero, eventualmente, este regresará a ser la tasa original.

Esto explica por qué no hay *una* curva de Phillips, sino una multiplicidad de curvas de Phillips, cada una de ellas asociada con diferentes niveles de expectativas que las personas mantienen sobre la tasa de crecimiento de los precios.

Por ser de suma importancia el tema, en especial por la relevancia que tiene en la situación actual de la economía costarricense, es necesario profundizar más en la relación entre la tasa de desempleo y la inflación. Ahora corresponde ahondar más en estos conceptos, pues tienen un gran significado en la formulación de la política económica.

---

(95) Milton Friedman, "The Role of Monetary Policy", **American Economic Review**, Vol. LVIII, Nº 1, (marzo, 1968), p. 8.

(96) John J. Seater, "A Perspective on Stagflation", **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia**, (mayo, 1975), p. 24.

"La hipótesis de la tasa natural (de desempleo) indica que, en el largo plazo, la curva de Phillips es una vertical en la tasa "natural" de desempleo, donde el desempleo está asociado tan sólo con características friccionales y estructurales de los mercados de trabajo" ([97]). En realidad, el desempleo que se mide contiene tres elementos, que son importantes de distinguir entre sí. Existe un desempleo que surge cuando las personas, o bien han ingresado por primera vez a la fuerza de trabajo e inician la búsqueda de un empleo, o han dejado voluntariamente su empleo para buscar uno mejor, ya sea en remuneración o disfrute. Esto se conoce como *desempleo friccional.*

Otro tipo de desempleo es aquel que sobreviene de los cambios en la estructura de la economía. Por ejemplo, si la gente no desea comprar más automóviles y, en cambio, prefiere ahora utilizar más bicicletas, significaría desempleo para trabajadores en bombas de gasolina, talleres de reparación de vehículos, etcétera, pero aumentaría el empleo en las ventas de bicicletas. Este es un fenómeno frecuente, en el cual, eventualmente, los desempleados encontrarán trabajo. Esto se conoce como *desempleo estructural.*

Finalmente, existe lo que se puede denominar *desempleo por insuficiencia de demanda,* que es aquel resultante de descensos en la demanda agregada (demanda de los bienes y servicios de la economía), en comparación con la oferta agregada (suma de la producción nacional). Este es el desempleo que resulta de la aplicación de políticas restrictivas en la demanda agregada lo cual, al descender la demanda de la producción nacional, provoca que las empresas desocupen gente, la que no encuentra empleo —a diferencia del desempleo estructural— en el resto de la economía ([98]).

En resumen, el desempleo medido está compuesto por tres componentes: el friccional, el estructural y el debido a la insuficiencia de demanda. Por otra parte, la tasa natural de desempleo puede considerarse como la suma de los dos primeros conceptos;

---

(97) John A. Tatom, "Does the Stage of the Business Cycle Affect the Inflation Rate?", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** Vol. 60, Nº 9, (setiembre, 1978), p. 9. El paréntesis es nuestro.

(98) "Cuando las acciones de política (económica) son restrictivas, baja la demanda de la producción y el empleo. Los patronos reducen el crecimiento del empleo, mientras que continúa en aumento la oferta de trabajo. El resultado es una alza temporal en la tasa de desempleo". Roger W. Spencer, "The National Plans to Curb Unemployment and Inflation", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** Vol. 55, Nº 4, (abril, 1973), p. 3. El paréntesis es nuestro.

esto es, que no existe insuficiencia de demanda en la economía. Es decir, "la tasa (de desempleo) que, dadas las características estructurales y de fricción en la economía, es justamente consistente con el equilibrio entre oferta y demanda en los mercados de trabajo y de bienes" (99).

La formulación de la idea de la existencia de una tasa natural de desempleo cambió radicalmente, al igual que lo hizo la incorporación de expectativas de inflación, la concepción que se tenía de la curva de Phillips, en especial con referencia a las posibilidades de aplicar políticas inflacionarias que implicaran, como se derivaba de ese análisis, un nivel menor de la tasa de desempleo.

Esencialmente, el concepto de la tasa natural de desempleo opera de la manera siguiente: supóngase que, ante una tasa de desempleo de, por ejemplo, un 6%, las autoridades deciden aplicar políticas expansionistas, destinadas a aumentar la demanda agregada que se efectúa sobre la producción nacional. Supóngase, igualmente, que esa tasa de desempleo de 6% es la tasa natural de desempleo; específicamente, "es aquella tasa particular de desempleo a la cual la inflación esperada iguala a la inflación existente y en la cual la tasa real de salarios está en su nivel de equilibrio" (100). Ahora bien, en el afán de reducir el desempleo a una tasa menor del 6%, la aplicación de políticas expansionistas ocasionará un aumento en los precios debido al aumento de la demanda. Por supuesto, esto hace que, para aumentar la producción, aumente la demanda de trabajo, con el consiguiente incremento en los salarios. Aquí la hipótesis que los llamados aceleracionistas, o proponentes de la existencia de la tasa natural de desempleo, señalan, es que los precios crecen más rápidamente

---

(99) Thomas M. Humphrey, "Some Recent Developments in Phillips Curve Analysis", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, Vol. 64, Nº 1, (enero-febreo, 1978), p. 16. El paréntesis es nuestro. Friedman dice que la tasa natural de desempleo "se refiere a aquella tasa de empleo que es consistente con las **condiciones reales existentes** en el mercado de trabajo. Puede ser reducida, removiendo obstáculos en el mercado de trabajo, al reducir la fricción. Puede ser aumentada, introduciendo obstáculos adicionales. El propósito del concepto es separar los aspectos monetarios de los no-monetarios de la situación del desempleo, precisamente el mismo propósito que tuvo Wicksell al usar la palabra 'natural' en referencia a la tasa de interés". Milton Friedman, **Unemployment versus Inflation? An Evaluation of the Phillips Curve**, p. 24.

(100) Thomas M. Humphrey, "Changing Views of the Phillips Curve", **Monthly Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, reproducido en **Essays on Inflation**, editado por Thomas M. Humphrey. p. 69.

que los salarios, lo que significa que el salario real, o sea el salario nominal, pero tomando *en cuenta el nivel de precios* —o el poder adquisitivo del salario— se ve reducido ([101]).

Por esto, es posible reducir el desempleo a menos del 6%, pues el abaratamiento del salario real que paga el empresario, le permite expandir la producción y disminuir el desempleo. Supóngase que este último llega ahora a ser una tasa del 4%. Sin embargo, esa reducción de la tasa de desempleo es temporal, pues, en una expresión que Friedman le atribuye a Abraham Lincoln, "usted puede engañar a toda la gente durante algún tiempo, usted puede engañar a parte de la gente, durante todo el tiempo, pero usted no puede engañar a toda la gente durante todo el tiempo" ([102]).

Con el paso del tiempo, tanto patronos como empleados, ante la presencia de un aumento en la inflación que experimentan, empiezan a revisar las expectativas que sobre ésta mantenían. Y, tal como se explicó párrafos atrás, esto hace que surja una nueva curva de Phillips, sólo que está sujeta a una nueva y mayor expectativa de inflación. Por supuesto, en tanto que la expectativa de inflación sea diferente que la experimentada, esto hará que aparezcan nuevas curvas de Phillips. Así, los salarios nominales empiezan a elevarse, de manera que el real, que inicialmente se redujo, vuelve a su antiguo nivel. En este proceso de regreso al antiguo salario real, la demanda de trabajo se va reduciendo, revirtiéndose a la anterior tasa de desempleo: la tasa natural de desempleo.

En el largo plazo, la inflación derivada del aumento de demanda es totalmente anticipada e incorporada en las relaciones salariales, de manera tal que los salarios reales son constantes (o sea, que el salario nominal y los precios aumentaron en la misma tasa). Por tanto, la tasa de desempleo —la tasa natural de desempleo— permanece constante, pero con una mayor inflación. Lo único que se logró en el largo plazo fue una mayor inflación y la misma tasa natural de desempleo. Así, "la lección del en-

---

(101) "Debido a que los precios de venta de los productos típicamente responden más rápidamente que los precios de los factores de producción ante un alza no anticipada de la demanda nominal, los salarios reales percibidos se han reducido - aunque los salarios reales anticipados por los empleados aumentaron, puesto que los empleados implícitamente evaluaron los salarios ofrecidos al nivel de precios previo", Milton Friedman, "The Role of Monetary Policy", **American Economic Review**, p. 10.

(102) Milton Friedman, **Unemployment versus Inflation?: An Evaluation of the Phillips Curve**, p. 21.

foque monetarista es que, en el largo plazo, un crecimiento estable de la cantidad de dinero, eventualmente resultará en una tasa de inflación igual a la del crecimiento monetario, y en una tasa de desempleo que avanzará a su valor constante" ([103]). Esto es, en el largo plazo, la curva de Phillips es una recta, una constante, en la cual la tasa de desempleo —la tasa natural— se presenta a cualquier nivel de la de inflación.

La tragedia para quienes pretenden reducir el problema del desempleo a una tasa menor que la natural, es que no solo, a largo plazo, no lo logran, sino que únicamente, con el diseño de su política, obtienen una mayor inflación. El problema que tenían los formuladores de políticas como las descritas, de tener que escoger del "menú" de la versión original de la curva de Phillips, es sobrepasado por otra más "trágica"' situación, pues al incorporar dentro de su concepto a las ideas de expectativas de inflación y de la tasa natural de desempleo, sólo logran una mayor inflación y el mismo nivel de desempleo.

Pero, aún hay más. Los intentos de reducir el nivel de desempleo a tasas menores que la natural, conduce a una aceleración de la inflación (por ello se les denomina aceleracionistas a los proponentes de la idea de la tasa natural). Así, para lograr una disminución de la tasa de desempleo menor que la natural, tendrá que seguirse una política de incrementos cada vez mayores y sorpresivos de los precios, para que esto no se incorpore en las expectativas de demandas salariales y permita, temporalmente, una reducción del salario real y, consecuentemente, una tasa mayor de empleo. De esta manera, "un corolario de la hipótesis de la tasa natural de desempleo, especifica que, puesto que no existe una opción a largo plazo entre el desempleo y la inflación, los intentos de fijar la primera variable por debajo de su nivel natural (de equilibrio) debe de producir una inflación cada vez más acelerada" ([104]), con las serias consecuencias que ello pueda tener al destruirse las bases de la sociedad civilizada.

Ahora bien, en la conferencia que formulara al aceptar el Premio Nobel en Economía, el Profesor Milton Friedman advir-

---

(103) Un excelente artículo muestra cómo, en el corto plazo, el desempleo es afectado por el crecimiento de la oferta de dinero (aumento de la demanda agregada), pero, en el largo plazo, la tasa de desempleo tiene un valor constante para distintos niveles de crecimiento de los precios. Ver Keith M. Carlson, "Inflation, Unemployment, and Money: Comparing the Evidence from Two Simple Models", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 4.

(104) Thomas M. Humphrey, "Some Recent Developments in Phillips Curve Analysis", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, p. 17.

tió que, a principios de los setentas, "una mayor inflación ha sido acompañada a menudo por un mayor, y no menor, desempleo, especialmente para períodos de varios años de duración" ([105]). Esta es la peor de las situaciones que pueden golpear a una economía: a mayor inflación, mayor desempleo. Por supuesto, Friedman trata de formular una explicación a este trágico fenómeno, e indica que "la inflación tiende no sólo a ser mayor, sino crecientemente volátil y a ser acompañada por una intervención del gobierno cada vez más ampliada en la determinación de los precios... que hace al sistema económico menos eficiente, que introduce fricciones en todos los mercados y, muy posiblemente, eleva la tasa registrada de desempleo" ([106]). Por supuesto, las soluciones a este serio problema se derivan de la misma exposición, pero tal vez lo mejor sea recordar, *una vez más*, el consejo del social-demócrata inglés y ex-Primer Ministro, James Callaghan, quien dijo: "solíamos pensar que se podía pagar la salida de una depresión e incrementar el empleo reduciendo los impuestos y aumentando el gasto público, les digo con todo el candor que esa opción ya no existe y que si existió alguna vez, sólo trabajó inyectando una dosis mayor de inflación en la economía, seguida por un nivel más alto de desempleo. Esa es la historia de los últimos veinte años" ([107]).

No debe terminarse este análisis de la curva de Phillips, sin señalar la importancia que tiene la supuesta forma en que se generan las expectativas, puesto que el grado o posibilidad de optar entre inflación y desempleo, depende de la velocidad del ajuste del comportamiento de los individuos ante las variaciones de los precios.

Existe, en este aspecto, el enfoque llamado de expectativas adaptables o ajustables, el cual "afirma que las anticipaciones son revisadas con base en la diferencia entre la tasa vigente de inflación y la esperada de ella" ([108]). De esta manera, las tasas

---

(105) Milton Friedman, "Nobel Lecture: Inflation and Unemployment", **Journal of Political Economy**, p. 459 y agrega que "una simple curva estadística de Phillips para tales períodos parece tener pendiente positiva, no una vertical".

(106) **Ibídem**, p. 470.

(107) Citado en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia**, p. 23.

(108) Milton Friedman, **Unemployment versus Inflation?: An Evaluation of The Phillips Curve**, p. 25.

de inflación del pasado son cruciales en formular la expectativa actual. De aquí que la opción entre desempleo e inflación puede existir en tanto que la tasa esperada de inflación sea inferior a la efectiva; pero esa opción existirá sólo en el tanto en que las expectativas de inflación no se ajusten instantáneamente a las que efectivamente suceden. Es un esquema en el cual los participantes van aprendiendo a partir de errores entre lo predicho y lo realizado.

Debido a algunas limitaciones del esquema de formulación de expectativas adaptables o ajustables, surgió la hipótesis de la formación racional de las expectativas, por la cual el individuo no utiliza solamente la experiencia pasada, sino toda la información significativa y pertinente acerca del proceso inflacionario, para elaborar sus propias predicciones acerca del comportamiento esperado de los precios.

Si relacionamos esta hipótesis de la formulación racional de expectativas, por la cual el individuo, en promedio, estará en lo correcto en cuanto a la formulación de expectativas, a partir no sólo del pasado, sino de cualquier política económica relevante en esto, con la idea de la tasa natural de desempleo, "ninguna regla fija de política monetaria o fiscal le permitirá a usted lograr otra cosa que la tasa natural de desempleo... La única forma en que podría lograrlo es si fuera continuamente más listo que toda la gente haciendo *nuevas* reglas y usándolas por un rato hasta que el pueblo las aprende" ([109]). Esto es, ninguna política sistemática logrará influenciar la tasa de desempleo, pues ellas son automáticamente incorporadas en el comportamiento de los participantes.

Los críticos de la hipótesis de la formación racional de expectativas señalan, entre otras cosas, que la información tiene un costo, o que los que formulan la política económica tienen ventaja al disponer de información que no tiene el resto de la gente, lo que posibilita que exista una opción entre desempleo e inflación. Pero, los defensores "del enfoque de la formulación racional de expectativas arguyen que la viabilidad, por sí misma, no constituye una justificación suficiente para las políticas activistas... las que también deberían ser *deseables*... pues serán indeseables en tanto que tales políticas tendrían que descansar en el engaño" ([110]).

---

(109) Ibídem, p. 29.

(110) Thomas M. Humphrey, "Some Recent Developments in Phillips Curve Analysis", Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond, p.p. 22-23.

En todo caso, aunque aún se disputa sobre estos aspectos, la evolución que el análisis simplista de la curva de Phillips ha tenido, y en especial por el impacto que ese desarrollo analítico significa en la formulación de política económica, es de por sí importante para atreverse a señalar la seria limitación que tienen las políticas discrecionales activistas, tendientes a lograr metas de desempleo menores que cierta tasa natural. La decisión de reducir el desempleo —a costa de inflación— a una tasa menor que la natural, por medio de políticas fiscales y monetarias expansivas, a lo más que puede aspirar es a lograr un efecto positivo en el corto plazo, pues en el largo plazo no existe posible opción: sólo la misma tasa de desempleo natural, pero con distintos niveles de inflación. Tal vez si los encargados de diseñar la política económica de los países observaran la seria limitación que tienen sus aspiraciones de lograr pleno empleo, supuestamente a costas de inflación. entonces, muchas de nuestras naciones no terminarían sufriendo ese flagelo del mismo nivel de desempleo, pero con mayor inflación. La ceguera del político más bien es factor que contribuye a algo peor: mayor inflación, pero mayor desempleo, simultáneamente.

LA INFLACION CAUSADA POR LOS INTERMEDIARIOS

Corrientemente se afirma que los intermediarios son los culpables del incremento en los precios; que con su actuación elevan notoriamente aquellos que paga el consumidor, por lo cual se hace necesario buscar medidas tendientes a poner en contacto directo al productor con el consumidor o usuario final. A veces al intermediario se le denomina especulador y, en otras, se le llama acaparador, pero es importante, antes de proceder al análisis de si este es el que provoca la inflación, definir qué es lo que se conoce como intermediario. Podemos afirmar que es aquel que compra algún bien, con la expectativa de venderlo luego y obtener una ganancia en la transacción.

Cualquier persona puede presuponer que el intermediario es necesario y deseable, dado que, por su actuación, es capaz de poner en contacto a un comprador con el vendedor. Así, cada vez que se va a comprar algo a la pulpería, ese pulpero (o intermediario) actúa vendiendo el bien que libre y voluntariamente se desea, por lo que, con su mediación, no se necesita poner di-

rectamente en contacto con cada productor. Nada más cabe imaginarse el engorroso proceso si para conseguir cada una de las cosas que se adquieren, fuese necesario hacer directamente la adquisición con cada vendedor. Obviamente conviene especializarse e intercambiar lo que se produce o fabrica, por los bienes de quienes están en igual situación.

Pero, para hacer realidad este planteamiento, es necesario que el individuo incurra en los costos de recolectar la información acerca de quiénes desean adquirir el producto, del transporte, además del necesario para mostrarlo a los compradores potenciales, entre otros costos. En síntesis, hay un costo muy elevado en obtener, discriminar y utilizar la información de interés. Se evidencia, lógicamente, que alguien utilice la ignorancia (en el buen sentido del desconocimiento) de cada uno de los participantes en la actividad económica, pues no es eficiente que cada uno se dedique a saber de todo, sino lo contrario. Conviene especializarse en algo para intercambiar este conocimiento por el existente acerca de otros bienes y servicios. Ahora bien, el intermediario nos evita esta costosa labor informativa en forma eficiente, y facilita, por tanto, el intercambio entre las partes dispuestas a contratar libremente (nadie obliga a la persona a adquirir Coca Cola en la pulpería de la esquina, pero si se quiere obtenerla, no hay que ir a la fábrica).

Sin embargo, al intermediario se le acusa, especialmente en épocas de inflación como la actual (1982), de ser el responsable del aumento en los precios de los productos. Así, por ejemplo, la Asociación Nacional de Educadores manifestó públicamente su oposición "al acaparamiento y a la especulación con productos de la canasta básica, que en aras de la mal llamada 'libertad de comercio', se han constituido en una fuente de expoliación del pueblo. Debe actuarse ya, enérgicamente, contra acaparadores y especuladores" ([111]). Dentro de esta misma línea, se debe señalar un editorial del periódico La República, el cual indica que "corresponde al Gobierno la principal responsabilidad en la manifestación del fenómeno descrito (el ajuste de precios que realiza el comerciante debido a la inflación), porque sus políticas inciertas, variables e ineficaces, han creado el ambiente de especulación y la consiguiente alza de los precios" ([112]).

---

(111) Asociación Nacional de Educadores (ANDE), "Que se mantengan los subsidios a los Artículos Básicos de Primera Necesidad Expedidos por el Consejo Nacional de Producción", **La Nación**, 11 de diciembre, 1981, pág. 3 C.

(112) "El alza desmesurada de los precios: política inhumana y antieconómica: Editorial", **La República**, 6 de setiembre, 1981, p. 6. El paréntesis es nuestro.

Es interesante señalar que sea una agrupación de maestros la que muestra desconocer la función esencial del intermediario, en el sentido de que se sirve de la ignorancia de los compradores y vendedores para efectuar la transacción de las partes. Después de todo, es el mismo servicio de utilización de la ignorancia (en el buen sentido) que hace el maestro, al educar al pupilo desconocedor. Por supuesto, esa "explotación" de la ignorancia que alguien pueda suponer, se desvirtúa totalmente al reconocer que ambos —maestro e intermediario— cumplen una función socialmente deseable, debido a la presencia inevitable de la ignorancia" ([113]).

Realmente, el especulador lo que hace es comprar cuando es barato para vender en el momento de un alza de precio. Esto contribuye, entre otras cosas, a estabilizar las fluctuaciones naturales en los precios derivadas de cosechas agrícolas estacionales. Así, si se supone que, a lo largo del año, la demanda de cebollas es estable, no siéndolo su oferta, puesto que ella aumenta en época de cosecha y, por supuesto, disminuye cuando no hay producción, esto significa que, en época de cosecha, el precio de la cebolla sufriría una gran baja y, al contrario, cuando se contrae la oferta, la cebolla tiene un gran aumento en su precio.

Ahora bien, lo que hará el especulador es comprar muy baratas las cebollas en época de cosecha, las almacena y las vende más caras cuando la oferta es menor. Pero, la presencia del especulador, al comprar en época de bajos precios, significa que la demanda de cebollas se aumenta, por lo cual su precio no se reduce tanto como lo sería en ausencia del especulador. Esto favorece al agricultor, cuyo producto entonces no baja de precio. Por otra parte, el especulador, al aumentar él la oferta de cebollas, a las que tuvo almacenadas en épocas en que son relativamente abundantes, contribuye a reducir el precio, el cual será menor, en comparación con el que sería si no hubiera entrado el especulador a ofrecer el producto. Se favorece así al consumidor, quien adquiere la cebolla a un precio relativamente menor.

---

(113) "...se ha discutido que tales ejemplos muestran como el intermediario capitalista explota la ignorancia del consumidor. En efecto, eso es cierto, en el sentido de que de la misma manera un maestro explota la ignorancia de los estudiantes, los médicos, la ignorancia de los pacientes, y los autores, la ignorancia de sus lectores. (No se confunda ignorancia con estupidez o descuido). La manera más económica de comportarse es no tratar de aprender todo, sino especializarse e intercambiar información por otra o por bienes. Por supuesto es mucho más espectacular llamar a esto 'explotación' ". Armen A. Alchian y William R. Allen **University Economics**, 2ª ed., p. 33.

En resumen, el especulador contribuye a la estabilización del precio de aquellos productos que sufren variaciones cíclicas, como es el caso frecuente en muchos productos agrícolas ([114]). Si además se considera que el intermediario reduce los costos en que incurriría cada individuo, si tuviera que buscar, recolectar, procesar y utilizar toda la información necesaria para realizar todas las transacciones de bienes y servicios que constantemente efectúa, se puede reconocer la utilidad que tiene en el funcionamiento eficiente de toda organización económica. La alternativa es sumamente cara, pues la dispersión de la información es grande, lo cual requiere un elevado costo para obtenerla de cada uno de los mercados diversos ([115]).

Sin embargo, el intermediario continúa siendo la *bête noire* para los productores y los consumidores, acusándosele de explotar a los agricultores, de pagarles mal, y de cobrar excesivamente a los consumidores. Además de señalársele como el causante de la inflación.

En un estudio reciente del papel del intermediario en el mercado de productos agrícolas de los Estados Unidos, se obtuvo algunas conclusiones sumamente interesantes. Se señala, en primer lugar, que si bien la participación del agricultor en los costos de los productos agrícolas a nivel de minorista fluctúa violentamente, ello se debe más bien a variaciones en la oferta y en la demanda del producto, que a una variación de la participación de los intermediarios. Esta más bien varió en más o menos la misma proporción en que fluctuó la inflación, por lo cual "los cambios en los costos de los alimentos, son casi totalmente explicados por los cambios de los precios a niveles de la finca y en la tasa general de inflación" ([116]).

Adicionalmente, existe un lapso durante el cual los precios de los productos agrícolas a nivel de minorista, no reflejan las variaciones de los ocurridos a los mismos productos agrícolas,

---

(114) Esta función del especulador se encuentra expuesta en Jorge Corrales Quesada, "El especulador en la picota", **La Nación**, 24 de julio, 1974, p. 15 A, y en Thelmo Vargas "Penalizar la especulación: ¿protección al consumidor?", **La Nación**, 12 de agosto, 1974, p. 15 A.

(115) "Los intermediarios que buscan utilidades no son 'simples intermediarios parásitos'. Ellos permiten que el resto de nosotros arribemos más fácilmente a la mezcla de bienes preferidos". Armen A. Alchian y William R. Allen, **University Economics**, 2ª ed., p. 40.

(116) Clifton B. Luttrell, "The 'Middleman': A Major Source of Controversy in the Food Industry", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 62, Nº 5 (mayo, 1980), p. 29.

pero a nivel del agricultor. Esto puede deberse perfectamente al papel que los inventarios juegan durante un período de variación, los cuales permiten posponer los ajustes en los precios (ver páginas 20 a 22 de este libro). Pero, en todo caso, es posible que en este lapso, el cual no es entendido muchas veces, sea el que prejuicie a quienes opinan que el intermediario explota a agricultores y consumidores. Sin embargo, tarde o temprano, los precios de los productos agrícolas a nivel de minorista reflejan las variaciones sucedidas a nivel de agricultor; "consecuentemente, los precios a nivel de minorista pueden permanecer estables, durante los primeros pocos días posteriores a una violenta baja en los precios a nivel del agricultor, y aún pueden elevarse temporalmente, si la tasa de inflación general es alta" ([117]), pero, tal como se señaló, el ajuste viene posteriormente; así, el fenómeno temporal no es atribuible a la presencia del intermediario.

Quienes imputan a los intermediarios el surgimiento de la inflación, puede parecerles sorprendente que más bien pueda que suceda lo contrario. Es decir, que la misma presencia de la inflación provoque el surgimiento de intermediarios adicionales. La razón de esta hipótesis se basa en que, cuando hay inflación, es muy importante distinguir la diferencia entre la inflación que es perfectamente anticipada y aquélla que no lo es; o sea, "que los incrementos en los niveles de precios no son anticipados o que son mayores que los esperados" ([118]).

Si la inflación es perfectamente anticipada, entonces, todos los precios absolutos habrán de variar proporcionalmente, de manera tal que los precios relativos —o sea, el precio de un producto respecto al de otro producto— permanezcan constantes. "Se reconoce ampliamente que, en el grado en que la expansión monetaria y la inflación resultante sean plenamente anticipadas, no tendrán efecto en movimientos de precios relativos y en la asignación de recursos subyacente" ([119]).

Si la inflación no es perfectamente anticipada, entonces, no todos los precios habrán de variar en la misma proporción, provocando que se afecten los precios relativos. Se afecta así la relación de un precio con respecto al otro durante el proceso in-

---

(117) Ibídem, p. 29.

(118) Nancy Ammon Jianakoplos, "Are You Protected From Inflation?", Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, p. 2.

(119) Richard W. Parks, "Inflation and Relative Price Variability", Journal of Political Economy, Vol. 86, Nº 1 (enero-febrero, 1978), p. 80.

flacionario. "...los teóricos han reconocido por mucho tiempo que la inflación no anticipada puede resultar en cambios en los precios relativos junto con los que surgen en la asignación de recursos. Mises, por ejemplo, en *The Theory of Money and Credit* (1953), discute acerca de los efectos no-neutrales de la inflación" ([120]).

No sólo este trabajo de Parks comprueba, para los Estados Unidos durante el período 1929-1975, que cuando la tasa de inflación sufre cambios no anticipados, se afectan los precios relativos, sino que, también, en una serie de estudios que dan soporte a esta idea, Blejer y Leiderman concluyen, para el caso de una economía abierta y pequeña, como es México, que existe una transmisión internacional de la variabilidad de los precios relativos en el caso de que existan tipos de cambio fijos ([121]).

Pero, en todo caso, lo interesante es que cuando la inflación no es perfectamente anticipada, existe una elevada posibilidad —y así parece comprobarse empíricamente— que se afecten, no sólo los precios absolutos de los bienes y servicios, sino también los precios relativos. Esto resulta muy importante desde el punto de vista de la función que cumplen los intermediarios, quienes están en el medio de las transacciones que realizan los consumidores y los productores, puesto que el intermediario pone en contacto a una gran cantidad de productores, quienes producen una elevada gama de productos, con otro gran número de consumidores, todos con gustos sumamente diversos. Así que su función reduce sustancialmente los costos de información y de transacción en que incurriría el mercado, de manera que el consumidor puede comprar las cosas más baratas que si él tuviera que efectuar directamente la transacción.

"El intermediario reduce los costos de información a los detallistas... les informa... de los precios de los distintos bienes... y calidades... permite que el minorista ahorre tiempo y dinero en averiguar acerca de la disponibilidad, calidad y precio de los diversos productos... Puesto que el minorista ve así reducirse sus costos, en una situación competitiva o de rivalidad, estos costos reducidos serán traspasados a los consumidores en la forma de precios menores" ([122]). Por supuesto, tanto los productores,

---

(120) **Ibídem**, p. 80.

(121) Mario I. Blejer y Leonardo Leiderman, **Inflation and Relative Price Variability in the Open Economy** (Boston, Massachusetts: Center for Latin American Studies, Boston University, setiembre, 1979), p.p. 1-35.

(122) Roger LeRoy Miller, **Economics Today** (San Francisco, California: Canfield Press, 1973), p. 388.

como los consumidores, tratarán de deshacerse del intermediario, pero lo harán en el momento en que los servicios que él cobra excedan al valor del ahorro en costos de información y de transacción que brinda. Cuando ello suceda, será conveniente para las partes —productor y consumidor— realizar directamente la transacción. Si tales costos de mediación son inferiores al servicio que rinden a las partes involucradas en el intercambio, se explica la permanencia, e incluso, el crecimiento, de los intermediarios en las economías ([123]).

El intermediario encaja, entonces, en las diferencias de precios, el que pide el productor y el que se le cobra al consumidor. Si, como se explicó, bajo el supuesto de inflación no perfectamente anticipada, los precios relativos se afectan durante el proceso inflacionario, además que los inventarios muchas veces no se ajustan inmediatamente en sus precios al haber inflación ([124]), aumenta el costo de información al consumidor y al productor, lo que ocasiona que se incremente la presencia de la mediación, que es ahora más valiosa. Al aumentar el valor del servicio del intermediario, existe un incentivo para que su presencia en el mercado se amplíe. La inflación provoca así un aumento de la participación de intermediarios, que es lo contrario a las concepciones de que la inflación es más bien provocada por aquéllos.

INFLACION CAUSADA POR RAICES ESTRUCTURALES

Existe una corriente de pensamiento asociada a la CEPAL pero, eso sí, a la antigua CEPAL, no a la actual, que está en proceso de revisión de muchas de las ideas que la caracterizaron en el pasado. Tal vez, a esos antiguos asociados a la CEPAL

---

(123) "La frustración del agricultor con el poder aparente del intermediario en los años de la depresión de principios de 1870, condujo a una rápida expansión del movimiento cooperativo, por medio del cual el agricultor esperó eliminar al intermediario y retener para sí las utilidades". Clifton B. Luttrell, "The 'Middleman': A Major Source of Controversy in the Food Industry", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 21.

(124) Para una excelente explicación de esto, véase Armen A. Alchian and William R. Allen, **University Economics**, 2ª ed., p.p. 86-89. Esto se explica en las páginas 68 y 69 de este libro.

se pueda denominarles como los *estructuralistas* ([125]), porque su enfoque económico muchas veces se centra en terminologías institucionales, como factores causales de inflación, en contraste con el "monetarista", que indica que esta tiene un origen estrictamente monetario.

Nuestro país no se ha visto exento de la influencia de pensamiento asociado con la filosofía de la antigua CEPAL, incluyendo las explicaciones del origen de la inflación que a ella se le atribuyen, por lo cual el análisis de éstas es sumamente importante en las circunstancias actuales.

Especialmente, el enfoque estructuralista señala que la inflación en América Latina resulta, por una parte, de los desajustes en la estructura productiva, al destacar la poca capacidad productiva del agro y, en especial, su incapacidad para ajustarse a las necesidades de producción, lo cual origina alzas en los precios agrícolas. Adicionalmente, el otro factor causal de inflación es el deterioro en los términos de intercambio de los países latinoamericanos. La supuesta baja constante en los precios de las exportaciones latinoamericanas y el alza permanente, al mismo tiempo, de las importaciones que se realizan, son determinantes en el análisis estructuralista. Al aumentar más rápidamente las importaciones que las exportaciones, se ocasionan déficits en el balance con el exterior, lo cual provoca devaluaciones, con la inmediata elevación consiguiente del precio de los bienes importados. También, se atribuye como factor causal de la inflación a la mala distribución del ingreso, debido a que acelera la demanda (y, lógicamente, aumentan los precios) de los alimentos. Además, ocasionan una marcada preferencia por los bienes importados, deteriorando la balanza comercial con el exterior y provocando la devaluación ([126]).

Recientemente señaló Aníbal Pinto que "la perspectiva estructuralista es capaz de desentrañar las circunstancias básicas o mediatas de las presiones o, si se quiere, la 'propensión' inflacionaria, como asimismo dar valiosa orientación en el diseño y

---

(125) Esta es la clasificación que utiliza Roberto de Oliveira Campos, "Two Views on Inflation in Latin America", **Latin American Issues**, editado por Albert O. Hirschman (New York: Twenty Century Fund, 1961), p. 69. Para ampliar este enfoque puede consultarse la bibliografía en Albert O. Hirschman, **Journeys Toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America** (New York: Twenty Century Fund, 1963), p. 213.

(126) Ver Albert O. Hirschman, **Journeys Toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America**, p. 213-214.

aplicación de las políticas antiflacionarias, sean estas gradualistas o de shock" ([127]).

En realidad, no existe un divorcio entre lo que se puede denominar el origen estructural de la inflación y el llamado enfoque monetario. Si bien se acepta *a priori* el llamado enfoque estructural (problemas de la productividad del agro, del deterioro del sector externo y la distribución del ingreso conducentes a presiones sobre los precios), el hecho es que el fenómeno inflacionario surge siempre y cuando haya emisión de dinero. Es por ello que países de América Latina, que tienen "estructuras semejantes", poseen tasas de inflación sumamente disímiles. La diferencia se explica por las emisiones de dinero en distinto grado que han tenido las naciones. Es más, por ejemplo, para el caso de Chile, en donde se puede considerar que las mismas condiciones "estructurales" señaladas en los diversos análisis estructuralistas básicamente aún persisten, se ha visto reducir su inflación de aproximadamente 500% en 1973 ([128]), a casi un 10% a la fecha (1982). O sea, que la razón no está en factores estructurales, sino en la política de aumento de la oferta de dinero llevada a cabo en distintos momentos históricos.

Hay más. ¿Si los "factores estructurales" fueran la causa de la inflación, cómo se explica, entonces, que en países que no tienen esos "elementos estructurales" se presente también la inflación? No existe una respuesta concreta a esta pregunta desde las tiendas estructuralistas. Omiten que existe un elemento común en su economía: en todos ellos —agrícolas o industriales, desarrollados o subdesarrollados, pobres o ricos, socialistas o capitalistas, abiertos o cerrados— la inflación se presenta asociada a una fuerte emisión de dinero ([129]). Por lo tanto, no se puede

---

(127) Aníbal Pinto, **Inflación: raíces estructurales** (México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1973), p. 36.

(128) "La inflación medida, subestimada porque la gran mayoría de artículos incluidos en el Indice de Precios al Consumidor estaban sujetos al control de precios, llegó al 508% en 1973. Sin embargo, la tasa real de acuerdo con estudios hechos por instituciones académicas, era cercana a 1.000%. El Indice de Precios al Por Mayor, por otra parte, aumentó en 1.147%". Ver Sergio de Castro Spikula, "Inflation and Financial Discipline in Chile", **Chilean Economic Policy**, editado por Juan Carlos Méndez (Chile: Imprenta Calderón y Cía. Ltda., 1979), p. 276.

(129) Señalan los Profesores Milton y Rose Friedman; "la inflación ocurre cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que la producción y, entre más rápido sea el aumento en la cantidad de dinero por unidad de producción, mayor es la tasa de inflación. Probablemente no existe en Economía otra proposición tan bien establecida como ésta". Milton y Rose Friedman, **Free to Choose** (New York: Harcourt, Brace and Jovanovich, 1980), p. 254.

atribuir la inflación a un factor estructural *per se,* sin referirlo a los aumentos en la cantidad de dinero en circulación con respecto al crecimiento de la producción.

Puede considerarse de interés la explicación cuasi-sociológica de la inflación que ofrece el enfoque estructuralista. Sin embargo, las explicaciones *ad hoc* que se aducen no son causa de la inflación si no provocan un aumento en la emisión de dinero, lo cual sí es el factor causal en el alza de los precios. Los estructuralistas arguyen que la emisión de dinero surge necesariamente como resultado de esos factores estructurales. Afirman que "en proporción diversa y con arbitrios diferentes, se acudió a la emisión monetaria... para tener los recursos que requerían los agentes públicos y privados para financiar una parte importante de sus inversiones" ([130]). Aseveraciones como ésta, explican por qué los Bancos Centrales no requieren de disciplina monetaria. A lo sumo, lo que el enfoque estructuralista brinda es una hipótesis sobre el comportamiento de los Bancos (o de los banqueros) Centrales, pero no una explicación de las causas de la inflación. El enfoque estructural tiene más interés como una ilustración del comportamiento político del Banco Central, pero no como explicación que la Economía puede brindar sobre el origen del fenómeno inflacionario. El punto importante es que la decisión que tomó el banquero central fue la de emitir dinero y el precio que ello tiene, es el de generar la inflación.

LA INFLACION CAUSADA POR EL DEFICIT DEL GASTO PUBLICO

Algunas veces se arguye que la inflación, o incremento continuo de la generalidad de los precios, resulta del exceso de gasto que realiza el Estado por encima de los ingresos que percibe por los impuestos. Es conveniente analizar con más detalle lo que significa esta creencia, basada en la irresponsabilidad fiscal de algunos gobernantes y cuyo resultado finalmente recae sobre los hombros del pueblo.

Se debe aclarar que existen tres formas básicas por las cuales es posible financiar el déficit en que incurre un Estado. En primera instancia, se pueden obtener los recursos necesarios por medio de un incremento en los ingresos tributarios. Alternativa-

---

(130) Aníbal Pinto, **Op. Cit.**, p. 29.

mente, se solicitan recursos prestados al público mediante una venta de bonos. Es decir, colocar deuda pública, que la paga posteriormente ese Estado. Y, finalmente, el Estado, por medio del Banco Central, obtiene los recursos necesarios al acudir a la emisión de dinero. Por tanto, no es un requisito necesario e indispensable que el Estado financie su déficit por medio de la emisión de dinero; es decir, los déficit públicos *per se* no obligan al Banco Central a adquirir letras del Tesoro u otros documentos de Gobierno, a cambio de dinero que se prestaría para financiar su faltante.

En Costa Rica, el Banco Central se ha convertido paulatinamente en el apéndice financiero del Gobierno, como resultante de la voluntad política, la cual prefiere, tal vez ante la impopularidad que se deriva de la creación de nuevos impuestos o del incremento de los ya existentes, financiar el gasto por medio de la emisión inorgánica. Es un hecho que, en un momento dado, las autoridades responsables de la política económica y monetaria del Banco Central, son presionadas por el Poder Ejecutivo, o el Legislativo, para que emitan dinero a fin de financiar gastos "sensibles". Generalmente, se cuentan entre ellos los sueldos de los maestros, o los recursos a dar a las universidades estatales o los pagos de la burocracia estatal, a riesgo de que, si no emite dinero, son "responsables" de los serios descalabros políticos y sociales a que se abocaría el país. La falta de independencia del Banco Central se refleja en su conversión en la caja chica más grande de que dispone el Estado. Esta dependencia resulta del diseño político, que encuentra más fácil emitir dinero, que acudir al pueblo a solicitarle un sacrificio de sus ingresos por medio de los impuestos para financiar el gasto del Estado.

Igualmente, el Estado puede obtener recursos para financiar sus egresos si acude al mercado financiero, con el fin de que los particulares —individuos, familias, empresas— adquieran documentos públicos que dan un rendimiento, cuyo principal les sería devuelto en un momento futuro. Los bonos del Estado son un ejemplo de estos documentos. Sin embargo, el incremento en la demanda de ahorros privados que significa esta manera de financiar el déficit público, si no se compensa, o por una reducción de la demanda de estos fondos que pueden ejercer otros individuos o empresas o el extranjero, o bien se balancea por un aumento en la oferta de fondos prestables, provoca una presión al alza en las tasas de interés de mercado. (El tipo de interés es el precio del crédito: si hay un aumento neto de la demanda de crédito, como puede ser el caso descrito, el precio del crédito sube; la tasa de interés aumenta).

Sin embargo, a las autoridades gubernamentales no les complace asumir la responsabilidad por el alza en los tipos de interés que se deriva del financiamiento de su déficit y "pueden intentar, luego, prevenir que tenga lugar el alza en las tasas de interés" ([131]). Para lograr este fin, el gobierno acude al Banco Central para que este adquiera valores públicos a cambio de emisión de dinero. Si este aumento en la cantidad de dinero sobrepasa a la cantidad de dinero demandada, el exceso de circulante en la economía habrá de provocar inflación. Empero, debe notarse que el financiamiento del déficit no requería que lo fuera con emisión monetaria, sino que esta resultó de la pretensión del Estado de reducir los tipos de interés, cuya acción de participación en el mercado de préstamos fue el factor que elevó los intereses. Entonces, es la búsqueda por evitar esa alza de intereses, la motivación para que el Banco Central emita dinero y, si "los déficits persisten por un extenso período de tiempo, los intentos del Banco Central de prevenir que se eleven los tipos de interés, resultarán en incrementos continuos de las existencias de dinero. Vista de esta manera, la inflación representa el costo asociado con tratar de prevenir el alza en los tipos de interés de mercado"([132]).

Se afirmó que la tercera alternativa del gobierno para resolver su déficit es acudir al financiamiento por medio de emisión de dinero por parte del Banco Central. Para hacer esto, el Gobierno le "vende" letras del Tesoro —que son simples pagarés— al Banco Central, el cual le da dinero a cambio de ellos, permitiéndole así subsanar sus necesidades de recursos ([133]). Es importante destacar que los déficit del gasto público causarán inflación, en tanto conduzcan al incremento de la oferta de dinero. Más bien, los déficits gubernamentales pueden motivar la emisión de dinero como medio de sufragarlos y, en ese tanto, se traducen en inflación. El estudio de Hein realizado para los Estados Unidos, en el período 1955-1980, concluye que "la evidencia es consistente con la teoría de que la inflación la causa un crecimiento excesivo de la oferta de dinero. Por otra parte, la

---

(131) Scott E. Hein, "Deficits and Inflation", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 63, N° 3, (marzo, 1981), p. 5.

(132) **Ibidem**, p. 5.

(133) El lector puede consultar el ameno libro del Profesor Carlos Hernández, **Banca Central** (San José, Costa Rica: Editorial de la Universidad Estatal a Distancia, 1980), p. 66, en el cual se describen las funciones del Banco Central de Costa Rica.

evidencia no es consistente con el enfoque de que incremento en la deuda pública, (es decir, déficits), causan inflación" ([134]).

Usualmente el Gobierno, para obtener el financiamiento de sus déficits por medio del Banco Central, argumenta que su propósito es evitar el desempleo. Se menciona, además, el hecho de que si el ente emisor no provee los recursos monetarios necesarios, el gobierno se verá impelido a desocupar sus empleados con el consiguiente problema político y social; o sea, que la consideración de reducir las tasas de interés por medio de la emisión de dinero —argumento utilizado en los Estados Unidos— no es utilizada en Costa Rica, sino más bien aquél que pretende evitar, supuestamente, la desocupación. Este enfoque es analizado exhaustivamente en la sección correspondiente a la denominada Curva de Phillips, en las páginas 54 a 66 de este libro.

LA INFLACION CAUSADA POR UN EXCESO DE DINERO EN CIRCULACION

Afirman los esposos Friedman, que "la inflación ocurre cuando la cantidad de dinero se eleva apreciablemente en forma más veloz que como lo hace la producción, y entre más rápido sea el aumento en la cantidad de dinero por unidad producida, mayor será la tasa de inflación. Probablemente no hay en Economía alguna otra proposición que sea tan bien establecida como lo es esta" ([135]). En forma sencilla, se explica así el enfoque monetarista del fenómeno inflacionario. Si bien ya habíamos señalado que incluso algunos autores, como Mises, definen a la inflación

---

(134) Scott E. Hein, "Deficits and Inflation", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 9.

(135) Milton y Rose Friedman, **Free to Choose**, p. 254. Para enfatizar la importancia creciente del enfoque monetario, debe indicarse que "tal vez el contraste más notorio entre los enfoques actuales sobre el dinero y aquéllos de hace treinta años, es el redescubrimiento de la endogeneidad del nivel de precios y la inflación y su relación con el comportamiento del dinero". Robert J. Barro y Stanley Fischer, "Recent Developments in Monetary Theory", **Journal of Monetary Economics**, Vol. II, Nº 2 (abril, 1976), p. 133 y citado en Keith M. Carlson, "Inflation, Unemployment and Money: Comparing the Evidence from Two Simple Models", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 2.

como el resultado del excesivo crecimiento del dinero, es importante analizar el por qué se da ese resultado. ¿Por qué la inflación; o sea, el alza sostenida y creciente en el nivel general de precios, se origina cuando la cantidad de dinero en circulación excede al crecimiento de la producción?

Consciente de que el tema es harto complicado, pero convencido de la necesidad de analizarlo, el examen pretende estar dentro de un campo lo menos técnicamente posible. Fundamental es comenzar por señalar algunas proposiciones empíricas, que muestran la relación existente entre el crecimiento de la oferta de dinero y el del nivel promedio en la generalidad de los precios de los bienes y servicios.

Es necesario aclarar que el enfoque monetarista admite otras influencias, aparte del aumento de la cantidad de dinero en circulación, que explican el crecimiento de los precios, pero "la proposición clave es que los cambios en la cantidad de dinero dominan otras influencias... de largo plazo sobre el nivel de precios..." ([136]). La proposición monetarista, de que un cambio a largo plazo en el comportamiento de los precios se explica por la alteración en el comportamiento de la cantidad de dinero por unidad de producción (esto es, la diferencia entre el cambio en la oferta de dinero y el cambio en la producción), ha sido objeto de profundos estudios. Tal vez, uno de los más interesantes fue realizado por Anna J. Schwartz, para cuarenta países durante el período comprendido entre 1952 y 1969, en que concluye que esa relación estrecha existe en un grado sumamente elevado ([137]). Adicionalmente, una gran cantidad de prominentes economistas tales como Milton Friedman, Thomas Mayer, Karl Brunner, Allan H. Meltzer, Harry G. Johnson, David E. W. Laidler, Michael Parkin, han efectuado estudios empíricos sobre la relación entre los cambios en la oferta de dinero y los sufridos en el nivel general de precios; sin embargo, no se hará aquí una exposición de sus hallazgos específicos. En general, los diversos análisis muestran que "aunque el nivel de precios puede variar incluso algunas veces por un período prolongado, la tasa de cambio de los precios no puede continuar desviándose sustancialmente de la

---

(136) Leonall C. Anderson, "The State of the Monetarist Debate", Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, Vol. 55, Nº 9, (setiembre, 1973), p. 3.

(137) Anna J. Schwartz, "Secular Price Changes in Historical Perspective", Journal of Money. Credit and Banking, Part II, Vol 5, Nº 1 (febrero, 1973), p.p. 243-269.

expansión de la cantidad de dinero" ([138]). Básicamente, la gran relación observada en el largo plazo que existe entre la inflación y el aumento en la cantidad de dinero, es la base empírica del denominado enfoque monetarista sobre la inflación, que no es nada nuevo en el pensamiento económico. Su trascendencia es tal que no sólo es uno de los pilares de la denominada escuela clásica, sino que, después de un ensombrecimiento causado por el pensamiento post-keynesiano, actualmente goza de suma reputación. Esta alcanza tanto al medio de los economistas, como cada vez más el de los políticos, quienes, sin embargo, muchas veces aceptándola, rehúsan poner en práctica las medidas de estabilización monetaria que ese enfoque requiere para lograr el control de la inflación.

Antes de proceder al análisis de las políticas de estabilización que recomienda el enfoque monetario, es necesario explicar cómo es que se transmite en la economía un aumento de la emisión de dinero, que eventualmente se refleja en un crecimiento de los precios.

Se ha hecho énfasis en que, en el largo plazo, el aumento en la cantidad de dinero provoca un incremento sostenido y creciente en el nivel general de precios. El señalamiento del largo plazo, permite distinguir aquellos efectos que los aumentos en la cantidad de dinero puedan tener sobre la producción y el empleo en el corto plazo. Así, por ejemplo, una proposición clave en el esquema monetarista es que "en el corto plazo... los cambios monetarios afectan principalmente a la producción. Después de décadas, por otra parte, la tasa de crecimiento del dinero afecta primariamente a los precios. Lo que sucede con la producción depende de factores reales: la empresa, ingeniosidad e industria

---

(138) Albert E. Burger. "Is Inflation All Due to Money?", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, Op. Cit.**, p. 8. Otros estudios realizados en el Banco de Reserva Federal de San Luis, Missouri, Estados Unidos, muestran empíricamente dicha relación. Ver Leonall C. Andersen y Jerry L. Jordan, "Monetary and Fiscal Actions: A Test of Their Relative Importance in Economic Stabilization", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 51, Nº 11 (noviembre, 1969), p.p. 11-24; Leonall C. Andersen y Keith M. Carlson, "A Monetarist Model for Economic Stabilization", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 52, Nº 5, (abril, 1970), p.p. 7-25; Dennis S. Karnosky, "The Link Between Money and Prices-1971-76", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 58, Nº 6 (junio, 1976), p.p. 17-23 y Lawrence H. Meyer y Chris Varvares, "A Comparison of the St. Louis Model and Two Variations: Predictive Performance and Policy Implications", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 63, Nº 10, (diciembre, 1981), p.p. 13-25.

del pueblo; el grado de ahorro, la estructura productiva y gubernamental; las relaciones entre países, etcétera" ([139]). Es decir, hay que distinguir entre el efecto a corto plazo sobre la producción y el empleo, y el de largo plazo, sobre los precios, que ocasiona un cambio en la cantidad de dinero en circulación.

El mecanismo de transmisión de la influencia monetaria es sumamente complejo ([140]), aunque se puede explicar, en forma sencilla, lo que sucede en una economía, cuando, como ejemplo, de pronto surge un incremento de la cantidad de dinero en circulación, el cual excede a la demanda que de este efectúa la colectividad. Para ello, se parte inicialmente de una situación de equilibrio del crecimiento de la oferta de dinero, a la cual estaba acostumbrado el público. De esta manera, el deseo de la gente de mantener dinero (determinado esto por factores como son la riqueza de la persona, los tipos de interés en el mercado, los niveles promedios de precios de los bienes y servicios, y la producción total), está equilibrado con la oferta de dinero que proporcionan las autoridades monetarias.

Ahora bien, si las autoridades monetarias deciden aumentar el crecimiento de la cantidad de dinero en la economía, se provoca un desequilibrio entre la tasa de crecimiento de la oferta de dinero y aquella a que la gente estaba acostumbrada a manejar. El público, entonces, detecta que existe "mucho dinero" para disponer en la economía; esto es, puesto que estaba satisfecho con la cantidad de dinero que mantenía, ahora, al aumentar esta, deseará deshacerse de ese "exceso" de dinero e incrementará sus compras de bienes y servicios. No es que el dinero "le sobre" al público; lo que pasa es que ahora prefiere deshacerse de él, traduciéndolo en bienes y servicios que adquiere. "'El exceso de oferta de dinero y el exceso de demanda de bienes y servicios son dos caras del mismo problema "([141]).

---

(139) Milton Friedman, **The Counter-Revolution in Monetary Theory** (Londres, Inglaterra: The Institute of Economic Affairs, 1970), p. 24.

(140) Una explicación sobre la complejidad de fuerzas que operan en este campo aparece en Roger W. Spencer, "Channels of Monetary Influence: A Survey", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**. Vol. 56, Nº 1 (noviembre, 1974), p.p. 8-26. Esta teoría de dinámica, que explica el enfoque monetario al ajuste de un incremento en la tasa de oferta de dinero, se encuentra explicada en Milton Friedman, "Rediscovery of Money-Discussion", **American Economic Review, Papers and Proceedings**, Vol. LXV, Nº 2 (mayo, 1975), p. 178.

(141) Scott E. Hein, **Op. Cit.**, p. 4.

Puesto que inicialmente existe, entonces, un exceso de saldos monetarios en la economía, en comparación con aquellos que la gente desea retener, los poseedores del superávit de oferta de dinero en la economía tratarán de deshacerse de él, aumentando sus compras, lo que ocasiona que los productores aceleren sus esfuerzos por tratar de satisfacer esta demanda inesperada. En una primera instancia, existe un estímulo para aumentar la producción y satisfacer ese exceso de demanda. Por supuesto, en tanto que los dueños de los recursos productivos no anticipen, también, este aumento de demanda como algo fijo, sino temporal, será posible incrementar durante un tiempo dicha producción. Por ello, "en promedio, un cambio en la tasa de crecimiento monetario, produce un cambio en la tasa de crecimiento del ingreso nominal más o menos de seis a nueve meses más tarde..." y que "...ha asombrado la regularidad con que ese retraso de seis a nueve meses se encuentra bajo condiciones ampliamente diferentes..." ([142]). En resumen, en una primera instancia —empíricamente estudiada para numerosos casos y países— de seis a nueve meses después de aumentarse la tasa de crecimiento de la oferta de dinero en la economía, crece la producción más rápidamente que los precios. Así, se satisface el incremento de demanda por parte de los individuos, quienes disponían de exceso de saldos monetarios en comparación con los que deseaban mantener. Este es el impacto a corto plazo de un aumento en el crecimiento de la oferta de dinero.

Señala el Profesor Friedman que "la variación en la tasa de crecimiento del ingreso (o producción) nominal, típicamente se refleja primero en la producción (real) y difícilmente del todo en los precios" ([143]). Este primer efecto, de un matiz keynesiano, es posiblemente el que observan quienes han procurado que la inflación sea el elemento dinámico en la producción. Así, por ejemplo, tales creyentes señalan que 'para bajar los precios *se baja el monto del crédito*, en vez de subirlo, aumentar la producción... se desaprovechan recursos que deberían aprovecharse y se deja el mercado insatisfecho" ([144]). Tal como se verá posteriormente, sin embargo, ulterior al impacto sobre la producción, existe uno sobre los precios.

---

(142) Milton Friedman, **The Counter-Revolution in Monetary Theory**, p.p. 22-23.

(143) **Ibidem**, p. 23. Los paréntesis son nuestros.

(144) José Figueres Ferrer, **La Pobreza de las Naciones** (San José, Costa Rica: Imprenta Nacional, 1969), pp. 185.

la política monetaria es de especial importancia conocer cuál es el tiempo que pasa entre el incremento en la tasa de emisión de dinero y el efecto sobre los precios, así como el resultado total sobre estos, es necesario destacar de todo este análisis, que la inflación es siempre un fenómeno monetario. Sólo surge cuando la tasa de crecimiento de la oferta de dinero excede a la tasa de crecimiento de la producción, la cual, en el largo plazo, no depende de circunstancias monetarias, sino de los factores reales, tales como insumos, capacidad empresarial y tecnología, entre otros. Se concluye que muchos de los argumentos expuestos en páginas anteriores, de que la inflación se origina en factores no-monetarios, realmente son explicaciones de factores que motivan, que causan, un aumento en la emisión de dinero, sin la cual no se daría un incremento sostenido en el nivel general de precios. "*La inflación es siempre y en todo lado un fenómeno monetario* en el sentido de que es y puede ser producida tan sólo por un incremento más rápido en la cantidad de dinero que en la producción" ([148]). Esta proposición es de crucial importancia, pues, como se verá posteriormente, de ella se derivan propuestas de política monetaria que buscan la estabilidad en el nivel general de precios.

---

la producción ha regresado a su nivel de tendencia), la tasa de cambio de los precios refleja completamente el efecto de un cambio sostenido en la tasa de crecimiento monetario. Este reflejarse usualmente se presenta entre 12 y 20 cuatrimestres". Dallas S. Batten, "Money Growth Stability and Inflation: An International Comparison", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 63, Nº 8 (octubre, 1981), p. 7.

(148) Milton Friedman, **The Counter-Revolution in Monetary Theory,** p. 24. Se podría pensar en que un aumento en la tasa de crecimiento de la oferta de dinero fuera compensado por un aumento de la demanda; sin embargo, el comportamiento de esta última es estable y, puesto que "las relaciones económicas inherentes en la función convencional de demanda de dinero son más estables que lo sugerido por previas investigaciones", los efectos de aumentos en la tasa de oferta de dinero no son compensados proporcionalmente por los sucedidos en la demanda, de manera tal que las implicaciones del enfoque monetario se mantienen. Ver R. W. Hafer and Scott E. Hein, "The Shift in Money Demand: What Really Happened?", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 64. Nº 2 (febrero, 1982), p. 16.

CAPITULO II

BREVE HISTORIA DE LOS CONTROLES DE PRECIOS

EL CONTROL DE PRECIOS Y SALARIOS EN LAS EDADES ANTIGUA Y MEDIA

Una de las cosas que pueden dejar perplejo a cualquier estudioso de la Historia es por qué, después de más de cuarenta siglos —más de cuatro mil años— de intentar resolver el problema del alza en los precios, mediante su fijación o control, que resultan en rotundos fracasos, aún mucha gente cree que el problema de la inflación se revuelve tan sólo con un decreto que diga: "tal y cual es el precio de ese producto" y que eso basta para tener la solución. Tal vez, si alguien en este momento hiciera una encuesta en Costa Rica y preguntara si se considera que la fijación de los precios es la solución al problema objeto de análisis, no se sorprendería del elevado porcentaje de los consultados que opina que, efectivamente, es necesario controlarlos para acabar con la inflación.

Puede considerarse que, quienes así argumentan, lo hacen posiblemente por un desconocimiento de la Historia, en el sentido de que no conocen la nulidad de tales controles a lo largo de muchísimos años. Pero, también, se debe a que muchos gobernantes encuentran demagógicamente fácil suponer que unos cuantos comisarios o inspectores, con todo el poder y la ley en sus manos, son capaces de contener las alzas en los precios. Esto lo proclaman, entusiastamente, los gobernantes, ante un público ansioso de encontrar mitigación a los pesares que le ocasiona la inflación y, entonces, una vez más cae ante el canto de sirena que le tiende el político y cree que, de verdad, esta vez, sí va a funcionar el control de precios.

Siempre sucede así. "Algo" tiene que hacer el gobernante de turno para contener la inflación y lo más expedito es acudir a "la mano fuerte", a "poner orden", a regular, a dirigir, a controlar los precios, pues ello es bien visto por ese público deses-

perado. El político demagogo siempre empieza con la misma canción y anuncia estruendosamente que aplicará el "estricto control de precios", para acabar con la especulación bárbara que azota a las comunidades. Pero, la realidad se impone con indefectible certeza: tarde o temprano el control fracasa en sus intenciones y, entonces, el político, que ve decaer su prestigio taumatúrgico, acude a más y más restricciones, hasta que su falla se hace evidente, y debe abandonar así sus promesas e intenciones primeras, ante el trastorno pavoroso que sus medidas provocan en la sociedad.

Por ahí del año 2800 antes de Cristo, en Egipto, el Rey Henku intentó controlar el precio de los granos básicos a fin de tener suficientes alimentos para su pueblo. Por muchos siglos esa fue la política faraónica, creyendo que, de esa forma, se aseguraban las necesidades alimenticias de sus súbditos. No sólo fijaban el precio de los granos, sino que también ponían un salario que apenas les permitiera sobrevivir. El totalitarismo faraónico imponía los controles a sangre y fuego, ocasionando que "en las villas, cuando los agricultores huían disgustados por las vejaciones, aquellos que permanecían eran responsables de la producción de los ausentes... La presión aplicada (por los inspectores) se extendía incluso, si fuera necesario, a la crueldad y a la tortura" ([149]). Vemos aquí cómo, hace muchos, pero muchos años, el primer intento registrado por la Historia de control de precios terminó provocando el deterioro económico del imperio egipcio, así como la represión y violencia ejercida contra los trabajadores y los agricultores.

En Babilonia, más o menos por ahí de los años 2067 a 2025 a. C., vivió el Rey Hammurabi. Hace más o menos cuatro mil años, tuvo lugar el reinado de este personaje, que ha quedado en la Historia por ser aquel en el cual se dio uno de los primeros códigos escritos de leyes. Para nuestros efectos, lo interesante es que en el Código de Hammurabi aparecía un sistema rígido de control de precios y salarios. Se fijaban los salarios máximos del agricultor, del pastor de ovejas, de los trabajadores, o bien los precios topes de los animales de tracción, de labor, del ganado lechero, etcétera. El resultado no se hizo esperar: declinó el comercio, los mercaderes desaparecieron del reino y la producción declinó. Una vez más, la fijación de precios, por primera vez en la historia documentada, terminó en lo que siempre concluyen

---

(149) Jean-Philippe Levy, **The Economic Life of the Ancient World** (Chicago: The University of Chicago Press, 1967), p.p. 42-43. El paréntesis es nuestro.

Debido al desbalance causado por el crecimiento en la oferta de dinero que excede a los deseos de las personas, sólo por medio de un crecimiento de los precios podrá llegarse de nuevo al equilibrio entre oferta y demanda de dinero y, a su equivalente, a la remoción del exceso de demanda de bienes y servicios. Esto surge porque, durante el proceso por el cual los individuos se deshacen del exceso de saldos monetarios, se incrementa la demanda de los bienes y servicios, reflejándose, en última instancia, en un aumento de los precios. Dicha "alza en los precios continúa hasta que los individuos son motivados a mantener la cantidad de dinero existente suplida por las autoridades monetarias; esto es, hasta que se vuelva al equilibrio" ([145]). Lo que sucede es que el efecto inicial del aumento de la tasa de crecimiento de la oferta de dinero, reflejado en un crecimiento en la producción real de bienes y servicios, cede su lugar a un incremento más bien de los precios. A lo largo del tiempo, hay un giro en el estímulo provocado por la expansión monetaria de cantidades (producción real) hacia precios. Así, "disminuyen los efectos temporales sobre el empleo y la producción, y dominan los efectos puramente inflacionarios sobre los precios'" ([146]).

La importancia de la explicación en el párrafo anterior radica en que, entonces, *la inflación es un fenómeno monetario.* Es el crecimiento de la cantidad de dinero en exceso de lo que las personas desean mantener, lo que se refleja, en última instancia, en un aumento en el nivel general de precios, debido a la acción para equilibrar la conducta de la gente, al tratar de deshacerse del exceso de circulante en la economía y, en ese proceso, ocasiona el aumento en la generalidad de los precios de los bienes y servicios.

Señala Friedman que "en promedio, el efecto sobre los precios sobreviene entre seis y nueve meses después de la secuela sobre el ingreso y la producción, de manera que la duración total del resultado de un cambio en el crecimiento de la cantidad de dinero y el cambio en la tasa de inflación, promedia algo así como de 12 a 18 meses" ([147]). Si bien, para la formulación de

---

(145) Dallas S. Batten, "Inflation: The Cost-Push Myth", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 22.

(146) Thomas M. Humphrey, "The Persistence of Inflation", en **Essays on Inflation**, 2ª ed., editado por Thomas M. Humphrey, p. 50.

(147) Milton Friedman, **The Counter-Revolution in Monetary Theory**, p. 23. "Después de que el efecto sobre la producción se ha filtrado en la economía (esto es, después de que el crecimiento de

el precio más bien aumentara en los mercados negros. Es bueno que el creyente en la fijación de precios y salarios repase la lección del omnipoderoso emperador Diocleciano, quien trató de ir contra la naturaleza humana.

El relato de Lactancio evidencia el fracaso inevitable de las políticas de control de precios y salarios, resultado que surge a pesar del grado de violencia con que se aplique por parte de aquellos encargados de ejecutar el Edicto. La pena de muerte no fue suficiente para lograr que los productos aparecieran en el mercado, ni para evitar que ellos fueran retirados para luego volverlos a vender cuando la ominosa ley desapareciera.

La caída del Imperio Romano Occidental en el año 476 d. C. se señala a menudo como el inicio de la Edad Media, la cual se extiende hasta el año 1492, fecha del descubrimiento de América. Durante este período histórico se dio, de nuevo, otra serie de intentos de controlar precios y salarios y, al igual que como sucedió en la Edad Antigua, el resultado fue el fracaso absoluto y muchas veces con tremendos costos impuestos sobre las colectividades.

Uno de los casos más notables es el intento de fijar salarios máximos a los trabajadores ingleses a mediados del Siglo XIV. La peste negra había diseminado la población de Inglaterra, provocando una reducción sustancial de la mano de obra disponible para las labores agrícolas (151). Esto vino a significar un aumento sustancial en los salarios de los trabajadores. Es así como "hacia 1350, la estabilización ha cedido su paso a la contracción... hay desequilibrios muy marcados entre la oferta y la demanda, se suceden las malas cosechas, escasean los víveres y se desorganiza la vida económica... los precios agrícolas se hunden y la falta de brazos impone el alza en los salarios..." (152). Las alzas salariales fueron refrenadas por limitaciones legales que pretendían evitar un encarecimiento del trabajo a los ricos propietarios de tierras. Por supuesto, se originó que muchos trabajadores se rehusaran trabajar y que, más aún, emigraran en busca de salarios acordes con lo que el mercado determinara. Por supuesto "al incidir la depresión económica en el campo... se

---

(151) "Entre 1348 y 1374, Inglaterra perdió el cuarenta por ciento de su población —de 3.750.000 habitantes a 2.250.000—", señala Juan Regla Campistol, **Historia de la Edad Media, Tomo II**, 2ª edición (Barcelona, España: Montaner y Simón, S. A., 1967), p. 266.

(152) **Ibidem**, p. 266.

planteó una aguda crisis social... En 1381 estallaron violentos conflictos rurales en Inglaterra...".[153].

Una vez más, como muchas otras veces a lo largo de la Historia, el Estado pretendió fijar un precio máximo —en este caso el precio del trabajo, el salario— y fracasó en sus intentos. Suscitó con esta medida un deterioro notable de la producción, una escasez del producto (en este caso de trabajadores), lo cual terminó degenerando en violentos conflictos sociales, que precipitó el fortalecimiento del autoritarismo real imperial, caracterizado, en el campo económico, por el proteccionismo y el mercantilismo.

EL CONTROL DE PRECIOS Y SALARIOS EN LA EDAD MODERNA

La Edad Moderna, que se extiende desde la fecha del descubrimiento de América hasta nuestros días, también es pródiga en ejemplos de intentos de aplicar políticas de control de precios con miras a detener la inflación.

Bastante aleccionador, como ejemplo de los efectos del control de precios, lo constituye el célebre sitio de Amberes, Bélgica, por Alejandro Farnesio, Duque de Parma, en los años 1584-1585, quien intentaba mantener el dominio español en los Países Bajos. La ciudad de Amberes tenía la reputación de ser inexpugnable y, en efecto, era llave para la expansión del imperio católico español en el conflicto con Inglaterra. Muchos esfuerzos realizó el General Farnesio para conquistar Amberes, pero los resultados fueron infructuosos, hasta que surgió un gran aliado suyo, que a la postre significó la caída de la ciudad: los gobernantes de Amberes, ante la escasez de alimentos y la carestía de la vida, decidieron fijar precios máximos, incluyendo serias penas a aquellos que elevaran el valor más allá del que la ley determinaba.

El historiador John Fiske elocuentemente describe lo sucedido: "Las consecuencias de esta política fueron dobles. Pasó mucho tiempo antes de que el Duque de Parma (Alejandro Farnesio), quien tenía sitiada a la ciudad, tuviera éxito en bloquear

---

(153) Ibídem, p. 271.

al Scheldt (río que desagua a la ciudad de Amberes), de manera tal que se evitara la entrada de barcos cargados de alimentos. Cientos de toneladas de maíz y de carne en conserva podían haber sido enviadas de urgencia a la acosada ciudad. Sin embargo, ningún mercader correría el riesgo de que las baterías del Duque le hundieran sus barcos, simplemente por el hecho de llegar a un mercado no mejor que al que podía tener acceso sin correr ningún riesgo... Si los alimentos hubieran tenido un precio mayor en Amberes, habrían sido llevados allá. Fue entonces la ciudad, por su propia estupidez, la que se bloqueó a sí misma más efectivamente que lo que podía haberlo hecho el Duque de Parma... En segundo lugar, la reducción forzosa de los precios evitó cualquier ahorro de parte de los ciudadanos. Nadie consideró necesario economizar. De manera que la ciudad vivió en 'jauja' hasta que se acabaron todas las provisiones" (154).

Este es un ejemplo casi increíble: el control de precios no sólo logró que disminuyera la oferta de los productos regulados, sino que también el artificioso precio bajo provocó que estos se acabaran rápidamente. El resultado era de esperar y lo interesante fue el costo tan elevado que tuvo para con los ciudadanos de Amberes: la caída en manos de sus enemigos españoles.

Otro acontecimiento notorio en la historia de la libertad lo constituye la Revolución Francesa; sin embargo, a partir de 1793, el gobierno, ante la fuerte presión inflacionaria, decidió, al igual que muchos otros lo han intentado en la historia, implantar controles de precios y salarios.

En esa época el gobierno revolucionario francés había efectuado una gran emisión de dinero, a la cual se le conoció como *assignats*, y que se suponía basado su valor en las tierras confiscadas a los terratenientes; en especial a los de la Iglesia Católica.

De esta forma, el Estado obtuvo los recursos necesarios para financiar los exiguos cofres del fisco. El resultado de la emisión de dinero no se hizo esperar y al poco tiempo la inflación alcanzó elevadas cifras, hundiendo en una grave crisis a Francia.

La delicada situación política, económica y social durante el inicio de la década de 1790, condujo a la creación de un poderoso gabinete, que, más que civil, parecía tener una característica militar y guerrera. La solución que en ese entonces se pen-

---

(154) John Fiske, **The Unseen World and Other Essays** (Boston and New York: Houghton Mifflin Co., 1904), p. 20, citado en Robert L. Schuettinger y Eamonn F. Butler, **Forty Centuries of Wage and Price Controls**, p. 33. Los paréntesis son nuestros.

só, al igual que tantas veces, fue la de mantener fijos los precios por precepto legal. Así, la *Ley del Máximo* fijó precios topes a los granos básicos, incluyendo la harina y, por corolario, el pan. El resultado fue inmediato y los agricultores, al no poder obtener el precio apropiado por sus productos, dejaron de ofrecerlos en los mercados. El verano francés de 1793 se caracterizó por la violencia de las masas, quienes se lanzaron a las calles protestando, entre otras cosas, por la mala situación económica y por la ausencia de alimentos básicos.

Por supuesto, el fiero "gobierno del terror", tal como se le conoce, más bien expandió el control de precios y amplió la lista de artículos sujetos a la fijación de sus precios. Lógicamente, el efecto fue el mismo y la situación económica continuó empeorando, a pesar de que se reconocieron (y se fijaron) los costos de transporte y los márgenes de utilidades para mayoristas y minoristas. La escasez fue notoria a pesar de que se utilizó la conscripción de granos para llevarlos al mercado. El nuevo gobierno liberó los controles y, aunque se atribuye a que "la liberación de los controles provocó una violenta inflación, acaparamiento vergonzozo, así como utilidades descaradas o especulación" (155), era lógico que sucediera este fenómeno en un primer instante, puesto que después de muchos años de fijaciones forzosas, la represión de los precios se liberó en el corto plazo. Los precios se elevaron en ese primer instante como reacción lógica a un freno ejercido por muchos años por parte del Estado. No es que la liberación de los precios fuera la causa de la inflación; esta ya estaba, pero contenida, originando graves escaseces que empobrecieron a la primera República Francesa, mostrando no sólo el fracaso de la violencia física para coaccionar un aumento de la oferta (y reducción de precios) de los productos, sino también el resultado de las insanas políticas económicas que pretenden regular los precios y las ganancias. No es de extrañar entonces que "la mantequilla, los huevos y la carne, en particular, fueron vendidos puerta a puerta y en pequeñas cantidades, y especialmente a los ricos. Fue imposible controlar el contrabando y el efecto neto fue asegurar que los ricos tuvieran más que suficiente alimentación, en tanto que los pobres murieran hambrientos. En otras palabras, los resultados actuales de la *Ley del Máximo* fueron precisamente los opuestos de los que se habían buscado" (156).

---

(155) Leo Bershoy, "French Revolution", **The Encyclopedia Americana**, Vol. XII (1963), p. 70.

(156) Robert L. Schuettinger y Eamonn F. Butler, **Forty Centuries of Wage and Price Controls**, p. 46.

Ya que se ha recordado que con la *Ley del Máximo* se fijó el precio del pan —esto es en 1793— no fue sino más de doscientos años después —en 1979— cuando el gobierno francés liberó dicho precio. Lo más interesante es que, y aunque algunos pueden considerarlo sorprendente, el efecto fue que dos años después de su liberación se redujo el precio del pan. El mundo tranquilo y en calma que aparentemente brinda la fijación de precios, fue sacudido violentamente por un panadero de Marsella, Albert Rodríguez, quien redujo el precio de su pan a la mitad del promedio cobrado en Francia. La competencia dio resultado; el cartel de los panaderos, el cual conspiraba contra el consumidor, sufrió el duro embate de la libertad. Por supuesto, "siguiendo su ejemplo, docenas de panaderos en el país redujeron los precios de todo su pan" (157). Este es el resultado que a la larga ocasiona la libertad de precios y su corolario, la competencia que se origina al eliminarse los topes que arbitrariamente fija el Estado, y que la mayor parte de las veces lo único que permiten, entre otras cosas, es que se puedan llevar a cabo los arreglos entre los productores, quienes así conspiran contra el interés verdadero del consumidor.

El caso de Alemania en el siglo XX, en lo que respecta a las políticas de control de precios, es sumamente interesante, puesto que la institución de tales limitaciones se realizó bajo regímenes políticos caracterizados por un Estado supuestamente muy eficiente y organizado.

Durante la Primera Guerra Mundial, Alemania sufrió una elevada inflación que causó, una vez más, que se instituyeran los precios máximos como manera de contener tales alzas. Este caso de control de precios es interesante, pues fue instituido en una nación que poseía un Estado presuntamente capaz y organizado, por lo cual se podría esperar que el control de precios fuera llevado a cabo eficientemente. Después de todo, muchos aún creen que el problema del control de precios radica en que el Estado no se organiza bien para ejecutarlo, o que no dispone de un suficiente número de inspectores de precios, o que las comunidades no se organizan. El resultado fue el mismo de siempre: "todo lo que definitivamente puede asegurarse es que, en este destacado ejemplo, Alemania, el Estado organizado 'par excellence', se mostró incapaz por sí mismo de lograr que la

(157) Mark Whitaker, "Let them Eat Bread, and Save Dough Too", Newsweek, 12 de enero, 1982, p. 42.

fijación de precios máxima fuera de alguna ventaja para la nación" (158).

El profesor Ludwig von Mises, refiriéndose a esa experiencia, nos dice: "La muy glorificada eficiencia de la política alemana tuvo bastante éxito en aplicar los precios topes. No surgieron los mercados negros. Pero la oferta de bienes sujetos al control de precios declinó rápidamente. Los precios no subieron. Pero el público ya no pudo conseguir alimentos, ropas, y zapatos. El racionamiento fue un fracaso. Aunque el gobierno redujo más y más las raciones asignadas a cada individuo, tan sólo unos pocos fueron afortunados en conseguir todo lo que les daba derecho la tarjeta de racionamiento" (159). Se evidencia así como el problema no es en sí la falta de control, sino que este origina efectos indeseables que, a la postre, son más costosos que el mismo fin, aparentemente bueno, que dio origen a la imposición de controles.

Posterior a la Primera Guerra Mundial, Alemania, durante la llamada República de Weimar, sufrió uno de los aumentos de precios más galopantes que ha conocido el hombre moderno. En el momento culminante de la inflación "una estampilla de correos y un periódico costaban 90 billones de marcos y 200 billones de marcos respectivamente" (160). La inflación en Alemania llegó, en 1923, a ser, aproximadamente, de un 300.000 por ciento anual (161). Es conveniente efectuar un análisis más exhaustivo del fenómeno conocido como la hiperinflación alemana, porque ella es considerada como uno de los factores más importantes en el advenimiento al poder de Adolfo Hitler, cuyo régimen se caracterizó, entre otras cosas, por un severo control de

---

(158) John Hilton, "Germany's Food Problem and its 'Kontrolle' ", **Nineteenth Century and After**, January, 1916, citado en Robert L. Schuettinger y Eamonn F. Butler, **Forty Centuries of Wage and Price Controls**, p. 58.

(159) Ludwig von Mises, **Planning for Freedom and twelve other essays and addresses**, editado por Frederick Nymeyer, p. 76.

(160) Thomas M. Humphrey, "Eliminating Runaway Inflation: Lessons from the German Hyperinflation", **Economic Review of the Federal Reserve Bank of Richmond**, Vol. LXVI, Nº 4 (julio-agosto, 1980), p. 3.

(161) La referencia aparece en Roy H. Webb, "Depression or Price Controls: A Fictitious Dilemma for Anti-Inflation Policy", **Economic Review of the Federal Reserve Bank of Richmond**, LXVI, Nº 3 (mayo-junio, 1980), p. 4.

precios [162]. Esta experiencia histórica nos brinda una serie de lecciones de sumo interés e importancia en las circunstancias económicas por las cuales atraviesa Costa Rica en los años en que se escribe este libro.

El mejor análisis acerca de la hiperinflación alemana lo constituye la obra de Bresciani-Turroni, cuyo último párrafo es lo suficientemente vívido como para preocupar a cualquier ciudadano ante el peligro de la inflación. Este nos dice: "La inflación retardó la crisis por algún tiempo, pero, reventó más tarde lanzando a millones al desempleo. Al principio la inflación estimuló a la inversión debido a la divergencia entre el valor interno y externo del marco (alemán), pero más tarde ejerció una influencia cada vez más desventajosa, desorganizando y limitando a la producción. Aniquiló el ahorro; durante años hizo imposible la reforma al presupuesto nacional; obstruyó la solución al problema de las reparaciones (de la postguerra); destruyó incalculables valores intelectuales y morales. Provocó una seria revolución en las clases sociales, una poca gente acumuló la riqueza y formó una clase de usurpadores de la propiedad nacional, mientras que millones de individuos eran lanzados a la pobreza. Fue una angustiosa preocupación y un constante tormento para innumerables familias, envenenó al pueblo alemán al extender entre todas las clases el espíritu de la especulación y al distraerlos del trabajo propio y regular, fue la causa de disturbios políticos y morales incesantes. De manera que por ello es fácil entender por qué el recuento de los tristes años de 1919 a 1923, siempre pesa como una pesadilla sobre el pueblo alemán" [163].

Es interesante ver que un hecho tan relevante para la historia de la Humanidad pase desapercibido en Costa Rica, cuando en esta fecha —en 1982— hay personas que seriamente proponen medidas monetarias que fueron utilizadas en el período

---

(162) "La inflación arruinó a millares de alemanes y llevó la miseria a muchos hogares. Desesperados, muchos de ellos se afiliaron a los grupos derechistas... El más radical y demagógico era el acaudillado por Adolf Hitler..." Jaime Vicens Vives, **Historia General Moderna: Del Renacimiento a la Crisis del Siglo XX, Tomo II**, 5ª ed. (Barcelona, España: Montaner y Simón S. A., 1967), p. 540. El Profesor Lionel Robbins señala que "Hitler es el hijastro de la inflación", en Costantino Bresciani-Turroni, **The Economics of Inflation. A Study of Currency Depreciation in Post-War Germany, 1914-1923** (New York: Barnes and Noble, Inc., 1937), p. 5.

(163) Costantino Bresciani-Turroni, **The Economics of Inflation: A Study of Currency Depreciation in Post War Germany, 1914-1923**, p. 404. Los paréntesis son nuestros.

de la hiperinflación alemana, como razón para emitir dinero, con las consecuencias desastrosas antes descritas. A principios de la década de los setentas vio la luz el libro clásico de don José Figueres Ferrer, *La Pobreza de las Naciones*, el cual constituye uno de los más significativos aportes al pensamiento económico de la social-democracia nacional. Allí se lee lo siguiente: "Ante la insistencia de que se emitiese dinero contra la cosecha que estaba en la mata (de café), que a mi me parecía riqueza real, los expertos locales e internacionales argumentaban el peligro de la emisión inorgánica" (164). Y agrega posteriormente: "Ambas emisiones (de dinero) estimulan la demanda de mercaderías y servicios, pero:

a) El primer género simplemente aumenta el poder de compra del público, sin poner más gente a trabajar, y, por lo tanto, sin incrementar la producción. En consecuencia, esta emisión tiende a elevar los precios.
b) El segundo género se usa para ocupar más trabajadores, empresarios y materiales. Al haber más gente recibiendo ingresos, la demanda total aumenta; es cierto. Pero, puesto que un hombre que trabaja produce más de lo que se come, la producción total aumenta más que la demanda total. Por lo tanto, esta emisión tiende a moderar el alza de los precios" (165).

Debe apelarse al espíritu antisectario al que dedicó el expresidente Figueres el libro citado, así como a su apreciación que "el primer ingrediente del hombre de ciencia, grande o pequeño, es la aceptación de su ignorancia; la sapientísima ignorancia de la ciencia" (166) para tratar de formular algunas reflexiones sobre su argumento de que la emisión monetaria no es inflacionaria, sino que sucede lo contrario en tanto que sea emitida para financiar la producción. Este criterio no es exclusivo del expresidente Figueres y, tal como se mencionó antes, muchos costarricenses aún creen en este postulado. Recientemente el ingeniero Agrónomo Claudio Antonio Volio mantuvo tal tesis (167) e igual-

---

(164) José Figueres Ferrer, **La Pobreza de las Naciones**, p. 209, El paréntesis es nuestro.

(165) **Ibídem**, p. 333. El paréntesis es nuestro.

(166) **Ibídem**, p. 186.

(167) Confirmarlo en "Liberación anuncia impulso a la producción tradicional", **La Nación**, 16 de enero, 1982, p. 6A, en donde se señala que el Ing. Volio "se declaró a favor de que la Banca Central emita inorgánicamente para financiar la cosecha de la zafra, pues en su criterio, ese tipo de emisión no es inorgánica".

mente en el período de campaña política previo a las elecciones de febrero de 1982, fue frecuente escuchar a muy bien intencionados ciudadanos indicar el propósito de otorgar el crédito suficiente para las actividades productivas.

Argumentos similares deben de llevar a hondas reflexiones porque la Historia da muchas lecciones y, a pesar de que ellas muy a menudo son olvidadas, es de esperar que el ejemplo de la hiperinflación alemana sirva para evitar un error monumental que las generaciones futuras jamás perdonarían.

Doctrinas tales como la enunciada por don José Figueres, fueron una de las razones fundamentales por las que las autoridades monetarias alemanas emitieron dinero en proporciones asombrosas, provocando la hiperinflación a la que se ha hecho referencia. El argumento de que no existe un exceso de dinero emitido en la economía, en tanto se efectúe para financiar actividades productivas, es esencialmente falaz, pues confunde la producción real (es decir, la cantidad), con el precio. Esto es, el dinero no distingue entre lo que es el componente real de la producción (por ejemplo, sillas, aguacates, cortes de pelo, libros, etcétera), de lo que es el precio de esa producción. De esta manera, el exceso de emisión de dinero no puede concentrarse o ligarse estrictamente al componente de producción de la actividad económica, en contraste con el componente de precio de esa misma actividad económica. Así, al emitirse nuevo dinero en la economía, este compite por la adquisición de los bienes y servicios ya producidos y ejerce tan sólo un aumento de los precios. "La producción total depende de la cantidad de medios concretos de producción existentes en un momento dado y no de la cantidad de capital monetario" (168).

Tal vez, la realidad impuesta por la última afirmación, motiva a las autoridades bancarias a imponer regulaciones, tales como que los préstamos otorgados por los bancos estatales, en el caso de Costa Rica, se apliquen a actividades productivas. Esto es, que los fondos se utilicen "en la producción". Pero ello significa un desconocimiento total de tres hechos. El primero es que el dinero circula; no es estático y, perfectamente, en una segunda ronda, puede utilizarse en actividades "no productivas".

---

(168) Costantino Bresciani-Turroni, **The Economics of Inflation: A Study of Currency Depreciation in Post-War**, p. 184. Para una explicación de la falaz teoría de los saldos monetarios reales, como se le conoce en la historia de las doctrinas económicas, ver Thomas M. Humphrey, "Eliminating Runaway Inflation: Lessons from the German Hyperinflation", **Economic Review of the Federal Reserve Bank of Richmond**, p. 3-4.

O sea, se considera el efecto primario y no el secundario de la emisión de dinero. En segundo lugar, el préstamo restringido a un "uso productivo" perfectamente puede sustituir a dinero que se habría aplicado a ese mismo "uso productivo", dedicándose este último a utilizaciones "no productivas". Esto es, hay una sustitución. Pero, el tercer elemento que se desconoce, y que tal vez sea el más importante, es que, en tanto haya una demanda adicional por recursos a usar en la producción, se provocará, antes que nuevos bienes, un aumento en los precios; o sea, inflación.

La aplicación de esta falacia causa un serio daño a la economía nacional, puesto que la escasez de capital de trabajo a ser satisfecha por emisión monetaria, a la postre originará una mayor inflación en nuestro país.

Bajo tal postulado no es posible revivir la economía, ni aumentar la producción nacional, sino todo lo contrario. Ojalá no se tenga que lamentar cómo surgirán algunos profundamente ricos, no de los resultados de la producción, sino de la pauperización del pueblo costarricense, resultado de la hiperinflación causada por el Estado.

Hemos visto páginas atrás como durante la Alemania nazi se dio uno de los más estrictos sistemas de control de precios y salarios que ha conocido la Humanidad, no sólo por la naturaleza militar del sistema, que buscaba la sustitución de la economía de mercado por una máquina de guerra para asegurar a la nación la conquista imperial, sino que también comulgaba con el pensamiento colectivista y socialista, sustento de la concepción nacional-socialista del régimen de Hitler.

Señalaba Hitler que "Nosotros, los nacionalsocialistas debemos reconocer en consecuencia, el siguiente principio fundamental:

Una Autoridad Nacional poderosa, que compare y proteja en el más amplio de los sentidos los intereses de sus ciudadanos en el extranjero, puede brindar libertades en el orden interno; no necesita, en este caso, sentir inquietud por la solidez del estado. En cambio, un poderoso gobierno nacional puede disponer considerables cercenamientos de la libertad individual, lo mismo que de la libertad de los estados, sin temor a debilitar la idea imperial, siempre que cada ciudadano reconozca que tales medidas tienen por objeto procurar el engrandecimiento de su nación" (169), lo que evidencia el papel primordial del Estado en la Alemania Nazi. El mejor ejemplo del concepto nazi de la economía puede encontrarse en el *Manifiesto Oficial del Partido Obrero Nacional Socialista Alemán con Respecto a la Población*

---

(169) Adolfo Hitler, **Mi Lucha** (Valparaíso, Chile: Ediciones "Chas", 1936), p. 201.

Campesina y a la Agricultura, del cual se extraen algunos párrafos:

"La tierra de Alemania, adquirida y defendida por la nación alemana, estará al servicio del país, así en su carácter de morada como en su carácter de medio de subsistencia. Quienes ocupan la tierra la administrarán de manera que satisfagan estas finalidades";

"El derecho de tener propiedades implica, empero, la obligación de emplear éstas con arreglo al interés nacional";

"...el Estado tiene derecho de prioridad en toda operación de tierras";

"...La agricultura alemana estará protegida por medio de aranceles, por medio de la reglamentación gubernativa de las importaciones y por medio de un plan nacional de instrucción";

"La fijación de los precios de los productos agrícolas estará sujeta a las especulaciones bursátiles, debiéndose al par contener la explotación de los intereses agrícolas por parte de los grandes intermediarios" (170).

Igualmente, por ser de sumo interés y elevadamente instructivo, se reproducen algunos de los 25 puntos del programa del partido Obrero Nacional Socialista Alemán:

"...Las actividades individuales no estarán reñidas con los intereses generales, sino que se adaptarán al marco impuesto por la comunidad y tendrán en cuenta las conveniencias de la misma";

"La abolición de todo ingreso no conseguido por medio del trabajo";

"...La nacionalización de todos los negocios que se han organizado hasta la fecha en forma de compañías (Trusts)";

"...que las utilidades del comercio al por mayor sean compartidas por la nación";

"...la reforma de la propiedad rural para que sirva a nuestros intereses nacionales...";

"...los usureros, los especuladores, etc., deben ser castigados con la muerte, sean cuales fueren su credo o su raza" (171).

Es evidente la prédica socialista, dirigista, plena de controles que caracterizó a los postulados del régimen nazi. Preocupante

---

(170) "Manifiesto Oficial del Partido Sobre la Población del N. S. D. A. P., con Respecto a la Población Campesina y a la Agricultura", (Munich; 6 de marzo, 1930), citado en Adolfo Hitler, **Mi Lucha**, pp. 239-245.

(171) "Programa de los 25 Puntos del Partido Obrero Nacional Socialista Alemán", (Munich: 25 de febrero, 1920), citado en Adolfo Hitler, **Mi Lucha**, pp. 245-250.

es, a sabiendas de las páginas históricas, que muchas veces se escuchan conceptos semejantes en boca de grupos que profesan, al contrario del nacismo, un supuesto apego a los principios fundamentales de la democracia liberal. Se debe señalar que la existencia de las medidas de control de precios y salarios, provocó lo que ya podemos imaginar: los mercados negros, el racionamiento, la disminución de la oferta, el deterioro de la producción en general y, eventualmente, el surgimiento del trueque al irse desplomando la organización económica. Todo ello sucedió a pesar del rigor con que fue puesto en práctica y de la existencia de la poderosa Comisión de Formación de Precios, encargada de controlar minuciosamente todos los precios y las decisiones empresariales, y del Acta de la Organización del Trabajo Nacional, que tenía como misión, entre otras cosas, fijar los salarios a los niveles bajos de la época de la depresión. "El punto crucial es que a pesar de los férreos controles, la inflación *no* fue detenida en la Alemania Nazi. . ., simplemente cambió de forma" (172).

Existen muchos ejemplos adicionales de políticas que han intentado controlar la inflación por medio de los esquemas de controles de precios y salarios y, aparte de los intentos recientes en nuestro país, resulta conveniente referirse a un suceso fresco en este campo, como fueron los intentos del Presidente Richard Nixon, a principios de la década de los setentas, de hacer lo que tantos gobernantes, durante tantísimos años, han intentado y han fracasado. Por el estudio de que ha sido hecho objeto y por lo cercano a nuestra época y país, es importante no dejar pasar de lado a este estruendoso fracaso.

Es interesante notar que en la campaña política, previa a su elección como Presidente, el candidato Richard Nixon, manifestó: "La imposición del control de precios y salarios en períodos de paz es una abdicación de la responsabilidad fiscal. Tales controles tratan los síntomas y no las causas. La experiencia ha indicado que ellos no funcionan, que nunca pueden ser administrados equitativamente y que no son compatibles con una economía libre" (173). Al inicio de su primera administración, el Presidente Nixon resistió las presiones de diversos grupos, especialmente del Partido Demócrata, para que impusiera el control de precios y salarios como medida para frenar la infla-

---

(172) Robert L. Schuettinger y Eamonn F. Butler, **Forty Centuries of Wage and Price Controls**, p. 72.

(173) Citado en Robert M. Bleiberg, "Wage and Price Controls", Henry Hazlitt, et. al., **Champions of Freedom: The Ludwig von Mises Lecture Series**, (Hillsdale, Michigan: Hillsdale College Press, 1974), pp. 115-116.

ción. Sin embargo, no resistió la tentación de ser reelecto como Presidente y sucumbió al deseo popular de fijar los precios y salarios [174]. Es memorable su discurso del 15 de agosto de 1971, en que indicó, entre otros puntos de vista, que "la hora había llegado de tomar una acción decidida, una acción que romperá el círculo vicioso de la espiral de precios y salarios... estoy ordenando el congelamiento de todos los precios y salarios en todos los Estados Unidos por un período de 90 días. Además, pido a las empresas que extiendan el congelamiento de precios y salarios a todos los dividendos" [175].

Aparte de la fragilidad de ciertos políticos de sucumbir a las tentaciones de una reelección, se deben señalar algunos de los resultados que tuvo la decisión del Presidente Nixon. El rasgo más sobresaliente, después del anuncio de la política de controles de precios y salarios por parte del Presidente Nixon, es que la tasa de inflación se redujo. "La evidencia sobre los efectos de los controles es difícil de interpretar. Dadas las políticas monetarias y fiscales, los controles pueden haber tenido un efecto, ya sea a través de las expectativas o directamente, al prevenir incrementos en precios y salarios que hubieran tenido lugar aún después de tomar en cuenta los efectos sobre las expectativas" [176]. Uno de los argumentos expresados, recientemente es que la decisión de controlar los precios y los salarios tiene un efecto positivo sobre la inflación, en cuanto que la gente cree que esa política efectivamente la puede detener. Entonces, se reducen las

---

(174) Para un tratamiento más benévolo de la decisión del Presidente Nixon de fijar precios y salarios, ver la entrevista que la revista Playboy le formuló al Prof. Milton Friedman, la cual se reproduce en Milton Friedman, **There's No Such Thing as a Free Lunch**, p. 1.
El Profesor Friedman, sin embargo, es un connotado crítico de las erróneas políticas de control de precios y salarios. Al respecto dice el periodista Bleiberg que "en lo que respecta a quienes solicitaban en ese entonces los controles, la respuesta es simple: con las honorables excepciones de los sindicatos estadounidenses de la AFL-CIO, del Profesor Milton Friedman de la Universidad de Chicago, del First National City Bank, del periódico Wall Street Journal y de la revista Barron's, virtualmente todo el mundo". Ver Robert M. Bleiberg, "Wage and Price Controls", Henry Hazlitt et al., **Champions of Freedom: The Ludwig von Mises Lecture Series**, p. 118.

(175) El texto completo del famoso discurso puede consultarse en el Apéndice A de Roger LeRoy Miller y Raburn M. Williams, **The New Economics of Richard Nixon: Freezes, Floats and Fiscal Policy** (San Francisco, California: Canfield Press, 1972), pp. 70-76. El párrafo citado aparece en las páginas 72 y 73 de dicho libro.

(176) Rudiger Dornbusch y Stanley Fischer, **Macroeconomics** (New York: McGraw-Hill Book Company, 1978), p. 532.

expectativas de las personas sobre los crecimientos futuros de precios. Y puesto que, se aduce, esas expectativas de inflación la generan al provocar que la gente se deshaga de su dinero, adquiriendo bienes y aumentando así los precios, la medida de control introduce un elemento de confianza que evita ese "mejor gastar ahora, pues todo va a subir después".

El análisis descrito es bastante plausible. Sin embargo, debe recordarse el refrán: "usted no puede engañar a todo el mundo, todo el tiempo". Para que se den los efectos positivos aducidos a la política de control de precios y de salarios, sobre la reducción de las expectativas de inflación, y no frustrar al público, es necesario que, simultáneamente, se apliquen las políticas monetarias y fiscales que tiendan a reducir con efectividad la presión inflacionaria.

Tal como se expresara anteriormente, en los meses siguientes a la decisión del Presidente Nixon de controlar los precios y salarios, se produjo una reducción de la tasa inflacionaria. Pero, posteriormente, se presentó un elevado incremento en los precios. Fue el Profesor Milton Friedman quien en 1972 vaticinó el resultado: "...bajo la cobija del control de precios, se acumularán las presiones inflacionarias, los controles sufrirán un colapso, la inflación estallará nuevamente, tal vez por ahí de 1973, y como reacción a la inflación se producirá una severa recesión. Esta secuencia de pare-siga, aunque no es inevitable, es altamente posible" (177). Efectivamente, eso fue lo que sucedió. La inflación en agosto de 1971 era de un promedio anual del 3%, y ya en 1973 alcanzó el 8% anual, ascendiendo a principios de 1974 a un 15% anual. De nuevo, el Profesor Friedman señala oportunamente que "en 1971 los controles lograron el truco de inspirar confianza por un tiempo... En 1971, existía capacidad en exceso para aumentar la producción: hoy (1973), estamos llegando a los límites de la capacidad. En 1971, el público no tenía experiencia con controles de precios y salarios en épocas de paz. Se pudo engañar por declaraciones que eran un sustituto para la política (económica) lógica. Hoy día, el público es menos crédulo" (178).

La inflación que reprimió el Presidente Nixon terminó por hacer explosión y, aparejada a la ausencia de políticas monetarias y fiscales restrictivas en los años setentas, son un factor causal de la seria situación económica que hoy enfrenta los Estados Unidos. Los adictos caseros al dirigismo económico deben

---

(177) Milton Friedman, "Will the Kettle Explode?", **Newsweek**, 18 de octubre, 1971.

(178) Mliton Friedman, "Monumental Folly", **Newsweek**, 25 de junio, 1973. Los paréntesis son nuestros.

tener presente el alto costo de estas dos profundas lecciones que nos brinda la Historia reciente.

Pero tales errores no se dan únicamente dentro del capitalismo, a pesar del frecuente argumento de los comunistas de que en sus naciones no hay inflación, por ser esta un engendro del sistema de mercado. El comunismo criollo es un comunismo iluso. Al igual que los nazis, tal vez por su credulidad compartida en el término socialismo, consideran que es posible controlar los precios, si tan sólo se aplican medidas fuertes y decididas contra los especuladores y demás bichos espernibles del zoológico económico. Como en la órbita comunista existe la capacidad de aplicar las medidas de fuerza, en especial por disponer de eficaces ejércitos, es conveniente ilustrar al lector cómo en esos países se aplica el control de precios y salarios y cuáles son los efectos que causan estas medidas.

La escasez de bienes y servicios es el reflejo principal de las políticas de fijación de precios en las economías socialistas. Se evidencia que la inflación es reprimida, en el sentido de que no se permite, fundamentalmente, que los precios aumenten como resultado de las presiones inflacionarias, sino que estas se traducen en desabastecimiento, racionamiento y colas para adquirir los productos en los centros de distribución (179). Si bien es cierto que el problema de la frecuente escasez de la producción, se debe a la ineficiencia que se deriva de la decisión centralizada de producción, en contraposición con aquella que produce el mercado libre, a este factor causal de suma importancia debe agregarse el estado de inflación reprimida en los países socialistas (180), lo cual produce la sustitución del sistema de precios para asignar los bienes y servicios, por uno de racionamiento basado en colas, o bien de mercados negros o paralelos.

---

(179) Refiriéndose a Cuba, señala el economista yugoslavo Ljubo Sirc: "Los resultados eran previsibles para cualquiera que tuviera experiencia en los países europeos orientales durante los años 40 y 50. Los almacenes gubernamentales carecen de los productos que los cubanos quieren comprar. La red comercial ha sido destruida... A pesar de que todo, incluido el azúcar, está sometido a racionamiento, el pueblo necesitado hace cola en cuanto llegan las raciones porque no hay de ordinario mercancías suficientes. Los campesinos pueden ahorrar dinero porque pueden comprar muy pocas cosas con lo que se les paga por su trabajo..." Ljubo Sirc, "Modelos Utópicos en Economías Comunistas", **Orientación Económica**, Nº 34, (noviembre, 1970), p. 52. Esto lo confirma el testimonio de muchos cubanos que han salido de ese país por vía de Costa Rica a inicios de la década de los ochenta.

(180) Sobre la relativa ventaja de la decisión económica en un sistema de mercado vis a vis la decisión centralizada, puede consultarse a Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, Capítulo I: Economía Privada y Economía Pública, pp. 19-34.

Debido a los serios tropiezos de la planificación central y de la inflación reprimida, las economías socialistas han acudido con mayor insistencia en los últimos años al comercio internacional. Son muy notorias las importaciones de granos básicos que realiza la Unión Soviética desde los Estados Unidos para mitigar la presión inflacionaria y soslayar el notorio fracaso de la agricultura soviética. Adicionalmente, y en forma paulatina, se promueve una mayor utilización del sistema de precios para asignar los recursos productivos y, por ende, la producción [181]. Los enfoques más interesantes en este campo son los de Yugoeslavia a partir de la década de los cincuentas y, recientemente, Hungría.

Por otra parte, es falso también que los precios en las economías socialistas no aumentan en forma definitiva. El lector puede comprobar, sin grandes esfuerzos, las violentas y recientes alzas de precios en Polonia y Cuba [182], así como los aumentos en los precios de los combustibles en la generalidad de los países socialistas. La realidad termina imponiéndose, tarde o temprano. Un ejemplo elocuente es Yugoeslavia, país que, al igual que Rumanía, es miembro del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial y que, en 1981, tuvo una tasa de inflación de casi 40% anual, si bien esta economía se caracteriza por no tener una inflación tan reprimida, como sucede con el resto de las economías socialistas. Por lo tanto, en realidad, tales economías sufren de inflación, pero mientras que en una de ellas —Yugoeslavia— es más abierta, y por ende se refleja en los precios, en las otras es reprimida, provocando escasez, mercado negro, desabastecimiento, colas, productos de mala calidad y otra serie de hechos semejantes.

Cabe, para concluir esta sección, y dejar un panorama más amplio, hacer referencia a las políticas de fijación de precios y salarios durante el régimen de Salvador Allende en Chile, hace una década. Esta lección es sumamente importante en el momento histórico actual de Costa Rica, en donde, ante la seria crisis inflacionaria que se padece, pueden surgir ideas y pensamientos similares a las propuestas en Chile en esa época. La po-

---

(181) Destacan los planteamientos en este sentido de Alexei Kosygin y Yevsei Liberman, a pesar de no resolver lógicamente el problema de la imposibilidad del cálculo en la economía socialista. Ver George N. Halm, "Mises, Lange, Liberman: Asignación de Recursos y Motivación en la Economía Socialista", **Orientación Económica**, Nº 29 (Noviembre, 1968), pp. 5-17.

(182) "Los precios de los alimentos y otros bienes de consumo podrían elevarse en un 400% a principios de febrero de 1982". Ver Thomas A. Sancton, "Poland: Turning Back the Clock", **Time**, 25 de enero, 1982, p. 17.

sibilidad de controles de precios y salarios en una amplia escala no parece ser muy remota. Por ello, el resultante desastre de la economía chilena por la práctica de las políticas de Allende, debe servir de recordatorio acerca de lo que no debe hacerse. Especialmente, porque Costa Rica presenta rasgos cada vez más similares a los que presentaba Chile cuando asumió el poder el socialista Salvador Allende.

Al empezar el gobierno de Allende en 1971, Chile tenía una inflación estimada en un 36% anual. Era, en realidad, una tasa típica en esa nación, que durante casi 100 años había conocido el fenómeno inflacionario. El gobierno socialista de Allende buscó, entonces, reducir el crecimiento en los precios y acudió al espejismo tradicional de su control. Y lo logró en el año 1971, cuando la inflación se redujo al 20% anual [183]. Esto fue factible realizarlo esencialmente por cinco razones. La primera, porque pudo aumentar sus niveles de producción ante los aumentos de demanda, pues al entrar Allende existía una gran capacidad ociosa en el sector productivo, lo cual evitó que se reflejara en un aumento de los precios. En segundo lugar, como los índices de precios —indicadores de la inflación— se miden principalmente en aquellos productos cuyo costo controla el Estado, los resultados no reflejan el grado de aumento real de la inflación. Tercera, se deterioró seriamente la calidad de los productos que tenían el precio controlado, lo cual no se mide en los indicadores de la inflación. En cuarto lugar, al presentarse la escasez, reflejada en filas de compradores que tratan de adquirir los productos inexistentes, no permitió que estos pudieran gastar su dinero. Por esta razón, no contribuyó a aumentar la inflación al restringirse forzosamente el gasto; por lo menos en tanto no existieran los productos. Por último, al llegar un gobierno claramente izquierdista, los empresarios liquidaron sus inventarios, para, con los ingresos, adquirir dólares. Además, al desear deshacerse de sus activos, estuvieron dispuestos a vender sus productos tan sólo cubriendo los costos de producirlos.

Sin embargo, ya en 1972 la situación empeoró vertiginosamente. "El resultado fue que floreció el mercado negro y los precios no controlados se dispararon. La esencia de un negocio rentable en esta inflación reprimida era el arbitraje y no la producción; o sea, comprar más bienes (o monedas duras) a precios oficiales que los que se vendían a precios oficiales. El desabastecimiento

---

(183) El análisis de esta sección está profusamente basado en el excelente trabajo de Joseph R. Ramos, "Inflación Persistente, Inflación Reprimida e Hiperestanflación. Lecciones de Inflación y Estabilización en Chile", **Cuadernos de Economía**, Año 14, Nº 43, (diciembre, 1977), pp. 65-108.

apareció por todas partes, en la medida que la gente prefería cualquier bien a una moneda crecientemente devaluada (ya que el dinero estaba perdiendo su valor como un medio de cambio). Por ésta, entre otras razones, la disciplina de los trabajadores declinó dado que los incentivos monetarios, aunque más importantes, eran cada vez menos útiles. El pago en especies floreció. Se instituyó el racionamiento tanto formal como informal. Bastaba ver que un producto se estaba vendiendo en cantidades restringidas para que cada persona, lo necesitara o no, lo comprara antes que desapareciera. El racionamiento llevó a escaseces, y las escaseces a más racionamiento" [184].

Profundamente descriptivo es el párrafo anterior de lo que sucede en las economías cuando se instituye el control de precios, como es el caso de Chile. No sólo provocó el mercado negro, en donde los precios usualmente fueron mucho más elevados que en el mercado oficial, en el cual rigieron los precios arbitrariamente definidos por el Estado, sino que los precios de los bienes no controlados se elevaron vertiginosamente. Esto le recuerda a uno una bomba de hule que se infla. Si se aprieta de un lado, se expande hacia el otro. Al reducirse arbitrariamente los precios de algunos artículos, al darse una escasez, no pudieron ser adquiridos por los consumidores y, entonces, el dinero que no se gastó en ellos, se utilizó para comprar los artículos cuyos precios no estaban regulados. Y al aumentar la demanda de estos últimos, su precio subió.

Por supuesto, este proceso provocó el acaparamiento y el negocio fácil, pues resultó ser muy rentable adquirir los artículos a los precios oficiales (más bajos) y venderlos en el mercado negro a los precios no oficiales (más elevados). Y, por más que se puso en acción el aparato represivo del Estado en la labor de control, lo único que hizo fue aumentar el riesgo de la operación. Se provocó así un aumento del diferencial entre el precio oficial menor y el precio mayor en el mercado negro, con el consiguiente efecto sobre las posibilidades de consumo de la población.

El sistema de comercialización se fue degenerando paulatinamente. El dinero ya no era deseado por las personas, quienes al recibirlo inmediatamente corrían a gastarlo. Por supuesto, ya en las colas surgió el negocio de vender los lugares, así como el del servicio de hacer fila para adquirir los artículos. Las mismas empresas, que tenían los precios de los artículos que producían fijados por ley, preferían pagar con esos mismos artículos a sus

---

Ibidem, p. 78-79. El paréntesis es nuestro.

propios trabajadores, para que los vendieran en el mercado negro. Tal era la pérdida de la confianza en el dinero como medio para la compra y venta de artículos [185], así como la destrucción del incentivo para trabajar en actividades productivas y a su vez dedicarse a actividades especulativas.

Es más, con el fin de evitar el control arbitrario de las autoridades encargadas de fijar los precios, se distorsionaron totalmente los esquemas tradicionales de mercadeo. No sólo las amistades o conexiones eran una manera de asegurarse los suministros, sino que se acudía a ventas fuera de horas normales, o aparejados los productos controlados con la adquisición de bienes no controlados, además de una serie de evasivas sumamente onerosas para el consumidor.

La calidad de los productos vendidos se deterioró. Esta es una forma de evitar el control del precio. No sólo desaparecieron las "gangas" o "baratillos", sino que se esfumó la gama de variedades en que se presentaban los productos, a no ser que una nueva "variedad" pudiera quedar fuera del control. Los alimentos envasados se hicieron más perecederos y, cuando salían dañados, no había devolución. El crédito (o la libreta en las pulperías) empezó a extinguirse. En síntesis, el sistema de abastecimiento cotidiano sufrió un colapso que impuso elevados costos a la colectividad chilena.

Por supuesto, la gravedad de la situación económica, tal como se describe, exigía una solución radical y eficaz por parte de Allende. Y que se sorprenda el lector: un año antes de su caída, Allende permitió los aumentos de precios [186]. Los resultados no se hicieron esperar. Se presentó la más violenta inflación de la historia de Chile, puesto que no sólo la liberación a medias de los precios permitió el postergado ajuste, sino que también el fantasma de la desconfianza recorría la nación. A la caída del

---

(185) El Presidente del Partido Comunista, Luis Corvalán, en una sesión plenaria de su partido dedicada a la agricultura, comentó que, "debido a la distorsión de los precios en ese entonces, era más rentable para los agricultores utilizar su trigo para engordar los cerdos o su leche para dársela a los terneros, en vez de dedicarlos al consumo de los humanos". Citado en Lorenzo Gotuzzo Borlando, "Report on the State of Public Finance: October, 1973", **Chilean Economic Policy**, editado por Juan Carlos Méndez, (Chile: Imprenta Calderón y Cía. Ltda., 1979), p. 71.

(186) "En lo que constituyó un cambio político importante, el programa Matus-Millas introducido en agosto de 1972 optó por aliviar estas escaseces artificiales permitiendo que los precios subieran, si bien no dejándolos completamente libres". Ver Joseph R. Ramos, "Inflación Persistente, Inflación Reprimida e Hiperestanflación. Lecciones de Inflación y Estabilización en Chile", **Cuadernos de Economía**, p. 79.

gobierno de Allende, Chile batía el récord de la inflación mundial [187]. Ojalá que esta lección sirva a los adoradores de la inflación en todos los países, y en todos los momentos.

Se ha hecho una breve descripción de algunos intentos que, a lo largo de casi cuatro mil años, han efectuado distintos gobiernos, en distintas épocas, para controlar la inflación implantando políticas de control de precios y de salarios. Estas han variado desde la pena de muerte, en época de Diocleciano y de Hitler, para los especuladores y violadores de los edictos de precios máximos, hasta el aparentemente inocente proceso de sugerencias del Estado para moderar los incrementos de precios y de salarios [188]. Mas siempre, y como se ha visto, han concluido en estruendosos fracasos con resultados nefastos para la sociedad, como son el surgimiento de mercados negros, reducción de la producción, escasez de la oferta, filas y colas en los sitios de venta, racionamiento, ulteriormente precios más elevados, enriquecimiento de algunos pocos, disturbios políticos y sociales, especulación, aumento de la burocracia y, especialmente, la posposición de la decisión de efectivamente aplicar medidas que sí conduzcan a la disminución de la inflación.

Al observar cómo a través de la Historia han fracasado los intentos de detener la inflación por medio de controles de precios y de salarios, surge la inquietud de por qué los pueblos y los gobiernos continúan, aún en nuestros días, acudiendo a esos esquemas destinados a provocar el descalabro total de las economías [189].

El desconocimiento de lo que ha sucedido con los controles de precios y de salarios, a lo largo de los años, sería la única explicación lógica de tal conducta. Es muy posible que, entonces,

---

(187) "La inflación medida, subestimada debido a que la gran mayoría de los artículos incluídos en el Indice de Precios, a Nivel de Consumidor, estaban sujetos a controles de precios, llegó al 50% en 1973. Sin embargo, la tasa real, de acuerdo con estudios de instituciones académicas, era de cerca de 1.000%. El Indice de Precios al por Mayor, por otra parte, aumentó en 1.147%. Ver Sergio de Castro Spikula, "Inflation and Financial Discipline in Chile", **Chilean Economic Policy**, editado por Juan Carlos Méndez, p. 276.

(188) El término en inglés es "jawboning", que podría traducirse al español como conversar o sugerir que los aumentos sean "moderados".

(189) Pregunta David I. Meiselman: "¿por qué, a pesar de los fracasos repetidos, los gobiernos, con el apoyo aparente de la mayor parte de sus ciudadanos, continúa intentando (el control de precios)?" Presentación del libro de Robert L. Schuettinger y Eamonn F. Butler, **Forty Centuries of Wage and Price Controls**, p. 4. El paréntesis es nuestro.

generaciones que no han sufrido nunca los estragos que ocasionan los controles de precios y de salarios, consideren que ellos sean la solución óptima al problema inflacionario. Esto indicaría que se presentan ciclos generacionales de la demanda de controles, lo que tendría que presuponer que existe un enorme desconocimiento de la Historia. Podría existir así un paralelismo entre la referencia que hace el Premio Nobel de Economía, Friedrich A. Hayek, a la actitud de algunos estudiosos de la Historia frente al capitalismo en la época industrial, quienes influyeron ante la opinión pública para endilgar la miseria, al sistema que, más bien, presentaba la única esperanza para surgir de la pobreza.

Por ello, al partir de la premisa de que el público y los gobernantes no tienen un conocimiento amplio de las experiencias con los controles de precios y de salarios y sus consiguientes fracasos, se espera, con humildad, que esta obra contribuya a deshacer el mito de que ellos logran reducir, o contener siquiera, el proceso inflacionario. Ojalá, eso sí, no se tenga que lamentar, como lo hace el Profesor Hayek, de la casi impermeabilidad de las ideas que destruyen los mitos dirigistas, obstáculo que surge esencialmente por la proclividad a la popularización de esas ideas por parte de los demagogos, así como por el espíritu conservador de los defensores del *status quo*, quienes obtienen beneficio de la regulación estatal [190]. Por supuesto, lo sorprendente es que los resultados que nos brinda la investigación histórica, no sean parte del patrimonio intelectual común que nos menciona el Profesor Hayek.

Por otra parte, es muy posible que la decisión de los gobiernos de acudir al control de precios, como medida para dominar la inflación, pueda tener otros orígenes distintos al desconocimiento o ignorancia de la Historia. Más bien, puede pensarse con mucha certeza que la decisión de intervenir los precios ocasiona un aumento del poder y de la popularidad política, factores muy apetecibles para cualquier grupo político. No se pretende desentrañar la personalidad de los gobernantes, pero debe dejarse a los estudiosos que hurguen en lo profundo de esas mentalidades, "allí donde se originan los principios y poderes

(190) Decía el Profesor Hayek, refiriéndose a la acogida que intelectuales dirigistas daban a la investigación histórica en la época de la Revolución Industrial y que muestra el mejoramiento de los pobres en ese período, que "los resultados que esta moderna investigación histórico-económica ha elaborado desde hace ya una generación, han encontrado poco eco fuera de los círculos profesionales. El proceso a través del cual los resultados de la investigación se convierten finalmente en patrimonio intelectual general, se ha mostrado, en este caso, más lento que de costumbre". Friedrich A. Hayek, "Historia y política", F. A. Hayek, T. S. Ashton, L. M. Hacker, I. B. de Jouvenel y A. H. Hutt, **El Capitalismo y los Historiadores** (Madrid, España: Unión Editorial S. A., 1974), p. 31.

fundamentales que condicionan nuestras decisiones y nuestra conducta [191], a fin de explicarse la actuación, a veces hasta enfermiza, de los gobernantes en lo que se refiere a los controles de precios.

Puede interpretarse la actuación del político como resultante de una visión miope del acontecer económico, en la que actúa, según el famoso *dictum* keynesiano, bajo la idea de que "en el largo plazo, todos estamos muertos", que lo empuja a la decisión del corto plazo, del ya, del ahora. O puede ser que según el otro lema, "después de nosotros, el diluvio" [192], lo que también le incita a la irresponsabilidad frente al actuar público. Pero, tal vez, la pérdida de votos y la disminución del poder que enfrenta el político, ante su incapacidad de actuar para controlar efectivamente la inflación que él mismo ha causado, sea lo que explique la conducta del gobierno de turno de aumentar los controles cada vez más.

Este argumento motiva una reflexión adicional. En un período inflacionario, la demanda popular de que se tenga estabilidad en los precios debe ser satisfecha por los políticos, pues de no hacerlo incurren en el costo de pérdida del poder o de votos. Si la gente cree que la estabilidad en los precios se logra por medio de su control y, entonces, el Estado no actúa en ese mismo sentido, la reacción política contra los gobernantes no se hace esperar [193]. Por supuesto, los gobernantes del "corto plazo", miopes, actuarán en este sentido para satisfacer al electorado [194]. Pero, hay algo sumamente importante que surge en este instante y que es útil al gobernante: como se sabe que la inflación reprimida estalla tarde o temprano, al hacerlo puede culparse a otro del alza en los precios, a alguien distinto al gobierno. Entonces, será la voracidad del intermediario, del pulpero, del transportista, del terrateniente, del agricultor, del burócrata, o de quien sea, la responsable del incremento de los precios, en tanto que el gobierno hace todos los esfuerzos del mundo para contener esa inflación por medio del control de los precios y de los

---

(191) Wilhelm Röpke, "La Lucha Contra la Inflación de Nuestra Epoca", **Orientación Económica**, Nº 27, (mayo, 1968), p. 11.

(192) El costarricense dice que "el que venga atrás, que arrastre con todo".

(193) Este fue el gran problema político que enfrentó el Presidente Richard Nixon a principios de la década de los setentas, cuando estando convencido de la ineficacia del control de precios, se vio presionado para implantarlos.

(194) Este método es aceptable en cuanto a que puede reducir las expectativas de inflación que mantiene el público, pero se requiere la introducción de verdaderas medidas anti-inflacionarias.

salarios. El gobernante tiene que luchar contra toda la avidez de los distintos grupos, actuación que le proporciona, por lo menos en los primeros instantes, el reconocimiento popular por sus "valientes esfuerzos". El problema estriba en que el gobernante no puede engañar a todo el mundo, todo el tiempo. Y el día del juicio no tarda, se hace presente y es cuando aflora la insatisfacción general ante las colas, racionamientos, mercados negros, mala calidad de los productos, y todos los resultados que ya se han descrito, exigiendo otro tipo de acción distinto al intentado en una primera instancia: usualmente se empieza por cambiar a los gobernantes.

La Historia ha sido pródiga no sólo en la incapacidad de los Estados para ejercer el control de los precios y de los salarios para resolver la inflación, sino también en mostrar los nefastos resultados políticos de la aplicación de este. Los destinos de los gobernantes han sido claramente definidos por el eventual reconocimiento de los pueblos de la verdadera fuente del problema inflacionario: los Dioclecianos, los Perones, los Kubitscheks, los Hitlers y los Allendes son testigos de la hora de la verdad, la hora del reconocimiento de sus actos.

CAPITULO III

CASOS ESPECIFICOS DE CONTROLES DE PRECIOS

EL CONTROL DE LOS ALQUILERES

Uno de los controles de precios, que con más frecuencia se emplean en economías dirigistas, es el de las rentas o alquileres de las viviendas. La principal razón que se arguye para así proceder, es el supuesto intento de proteger al consumidor o usuario de vivienda de los aumentos exagerados que puedan hacer los dueños de las casas. La acción pretende impedir que el casero obtenga ventajas indebidas de los inquilinos. Adicionalmente, se considera que si se aumentara desmesuradamente el alquiler, y si este no se fija por ley, entonces, el inquilino podría verse forzado a dejar su vivienda, encontrándose súbitamente en la calle, sin techo donde vivir.

Debe analizarse ahora, si efectivamente la política de control de alquileres beneficia en última instancia a los inquilinos o si, más bien, provoca un daño al público por el deterioro total de las condiciones de las viviendas, y eventualmente, un alza mayor en los alquileres.

Como todo producto, el precio del servicio que da la vivienda —llamado alquiler en este caso— está sujeto a la oferta y a la demanda y, por tanto, una variación de cualesquiera de estas condiciones, da lugar a una variación en el precio; o sea, en el alquiler. La oferta de vivienda para alquiler puede variar, entre otras cosas, al aumentarse el costo de construcción, los costos de operación (entre ellos el de mantenimiento, de la luz o del agua, si es el caso) o, perfectamente, porque cambian los impuestos. La demanda de viviendas de alquiler puede cambiar porque varía, entre otras cosas, el ingreso de las familias que son potenciales, inquilinos, o porque aumenta la población en una ciudad o, simplemente, porque se modifica el gusto o preferencia de los usuarios. Cuando varía la oferta o la demanda de las viviendas para arrendar, la renta cambia, hasta que sea de tal manera que, a ese nuevo precio, aquellos que deseen alquilar, encuentran quienes les satisfagan.

Si se fija un alquiler más alto que el de equilibrio, habrá más gente deseosa de ofrecer vivendas a ese precio y, simultáneamente, menos gente que desee arrendar. Caso contrario sucede si se fija un alquiler menor de aquel en que estaban de acuerdo, tanto los propietarios, como los inquilinos, para intercambiar dinero por los servicios de la vivienda. Entonces, a esta renta menor, los inquilinos desearían más vivienda que la ofrecida por los dueños.

Ahora bien, al controlar los alquileres, se pretende que estos se fijen en un monto menor que el que surgiría si se dejaran aumentar libremente. Es decir, el alquiler establecido es menor que aquel que equilibra los deseos del inquilino con los deseos de los dueños de la vivienda. Supóngase, por ejemplo, que se da un movimiento de población del campo hacia la ciudad, lo que provocaría, lógicamente, un aumento en la demanda de vivienda, lo que a su vez ocasiona un incremento en el alquiler de las moradas existentes. Es en este momento cuando muy posiblemente aparezca una vez más la persona "bien intencionada", quien, con el fin de proteger a los "pobres" inmigrantes, logra que los legisladores dicten una ley para establecer un precio tope o control de los alquileres. De esta forma, aducen "proteger a los pobres, de los dueños hambrientos de utilidades" (195), quienes cobrarían, de otra manera, lo que les pareciera.

Sin embargo, uno de los resultados de la medida en análisis es que provoca precisamente lo contrario de la intención inicial. Va a ocasionar un descenso a largo plazo en la oferta de vivienda y, con tal reducción, por consiguiente, se va a dar un aumento en los alquileres. De esta forma, la disminución artificiosa del alquiler, en una primera instancia, ocasiona posteriormente un alza en la renta.

Claro está que, dentro del análisis, debe contemplarse al dueño de la casa de alquiler como un inversionista, quien decide pedir prestado o dedicar sus ahorros a realizar una inversión que le dé un rendimiento (podía haber dedicado esos recursos a adquirir una máquina o una fábrica, una acción, un bono; en general, a otras inversiones que le den un rendimiento). Esta persona paga por la construcción de la casa de alquiler de acuerdo con las rentas que espera obtener a lo largo de los años. Ahora bien, si el mercado de viviendas de alquiler es más rentable que otras inversiones alternativas —como las descritas—, entonces, habrán recursos adicionales que se dedicarán a la

(195) Heinz Kohler, **Economics and Urban Problems** (Lexington, Massachusetts: D. C. Heath and Company, 1973), p. 267.

construcción. Así, al trasladarse la población del campo a la ciudad y al aumentar el rendimiento de las inversiones en viviendas de alquiler, se provoca que el capital fluya hacia nuevas construcciones de casas en la zona urbana.

Si se impone un control de los alquileres para impedir que estos aumenten, inmediatamente deja de existir el incentivo para incrementar la construcción de viviendas de alquiler. Consecuentemente, se ocasiona una disminución de la oferta de casas en el largo plazo, en comparación con las que habrían si no existieran los controles de los alquileres. Los inmigrantes del campo a la ciudad se van a encontrar con la desagradable sorpresa —además de otras que veremos luego— de que cada vez existen menos casas para alquiler. De esta manera "vemos los efectos perniciosos a largo plazo de tratar de congelar los alquileres a niveles por debajo de aquellos que prevalecerían sin la interferencia gubernamental" ([196]).

Otro resultado nocivo, que surge de la política de fijar los alquileres, es que, al no poder aumentar la renta, los dueños de las viviendas existentes tratarán por todos los medios de disminuir los costos, lo cual usualmente se traduce en una reducción de la calidad de las viviendas. "Incapaces de aumentar los ingresos, los dueños tratarán de bajar los costos reduciendo los gastos de mantenimiento y de operación ([197]). Este es el resultado lógico de tratar el dueño de proteger la inversión original realizada y verse, por la limitación estatal, incapacitado de generar los ingresos adicionales. Así, al depreciarse más rápidamente la propiedad, puede el inversionista obtener una tasa de rendimiento más elevada. Por ello, es usual encontrar barriadas deterioradas en los lugares donde se practica la política de control de alquileres. Lógicamente, el caso extremo de este resultado nefasto es el abandono total de las propiedades por parte del dueño: "En la Ciudad de Nueva York (en donde existe control de alquileres) en 1970... se abandonaron 52.000 unidades, un aumento de las 33.000 del año previo" ([198]).

Pero aquí no termina la escalada de resultados nocivos ocasionados por la fijación del alquiler. Puesto que el valor de una propiedad depende no sólo de sí misma, sino de las cercanas y, en general, del vecindario donde se ubica, aún cuando un due-

---

(196) Roger LeRoy Miller, **The Economics of European Social Issues** (Londres, Inglaterra: Harper and Row, Publishers, 1975), p. 11.

(197) Heinz Kohler, **Economics and Urban Problems**, p. 268.

(198) **Ibidem**, p. 269. El paréntesis es nuestro.

ño quisiera mantenerla en buen estado, su valor baja al deteriorarse las restantes de la vecindad. De esta manera, se deteriora la barriada completa, imponiéndose serios costos adicionales sobre los habitantes de las moradas.

Por otra parte, las personas que están alquilando en el momento en que se introduce el control de las rentas, se benefician a costa de los dueños. Por supuesto, la razón por la cual existen los patrocinadores del control de los alquileres es que, ante un aumento en el valor de los servicios de las viviendas, continúan pagando la misma renta congelada por mucho tiempo. En cuanto exista un alquiler que se fija por debajo de aquel que contratarían libremente el inquilino y el dueño, existe un exceso de demanda. A ese nivel de alquiler habrá una escasez de vivienda para arrendar y así, "en cuanto permanezca la escasez creada por los topes de alquileres, habrá un clamor para que continúe el control de las rentas. Este es tal vez el enjuiciamiento más duro contra el control de los alquileres. Ellos, y la escasez de viviendas para alquilar que les acompaña, se perpetúan a sí mismos, y la progenie es aún menos atractiva que los padres" ([199]). La mayoría de las veces, los más bulliciosos defensores de los supuestos intereses de los "pobres" son aquellos que reciben ya directa o indirectamente algún privilegio por la coacción otorgada por el Estado, y entre mayor sea el beneficio, el grado de la intransigencia y de la vocalización aumenta. Los favorecidos con el control de alquileres y, conforme pasa el tiempo, los herederos, la progenie, de los que disfrutan de vivienda con la renta congelada, cuyo subsidio va aumentando, más se opondrán a que los alquileres se eleven, puesto que esa posición de privilegio, aunque sea a costa de la escasez de vivienda que sufren terceros, tiene un valor, un precio, en el mercado.

Aunque se justifique como deseable que exista vivienda adecuada, no hay razón para que el costo del subsidio recaiga únicamente en los dueños de las viviendas de alquiler, porque debe considerarse que los inquilinos no necesarimente son más pobres que los dueños de las viviendas arrendadas ([200]), de ma-

(199) Milton Friedman y George Stigler, "Roofs or Ceilings? The Current Housing Problem", **Popular Essays on Current Problems**, Vol. 1, Nº 2 (Irvington-on-Hudson, New York: The Foundation for Economic Education, 1946).

(200) El estudio de D. Gale Johnson, "Rent Control and the Distribution of Income", **American Economic Review**, Vol. 41, Nº 2 (mayo, 1951), pp. 569-582, no muestra evidencia de que los dueños fueran más ricos que los inquilinos. Igualmente, el Dr. Willis Knight, en un estudio para la ciudad de Lansing, Michigan, encontró que la mediana de los ingresos de los inquilinos era mayor que la de los dueños. Ver Willis Knight, Postwar Rent Control Controversy (Atlanta, Georgia: Georgia State College of Business, 1962).

nera que existen serias dudas de la "virtud redistributiva" que se aduce para imponer los controles de los alquileres. En verdad, usualmente hay unos beneficiarios muy notorios: aquellos que viven en las viviendas con rentas controladas, en comparación con aquellos que no encuentran la morada deseada debido a la escasez artificiosamente provocada por la limitación a los incrementos de los alquileres ([201]).

La política de control de alquileres tiene también otras facetas interesantes. Al no poder funcionar el precio (o alquiler), como un elemento que asigne la vivienda alquilada con base en que el primero que llega a arrendarla, es quien la obtiene, debido a la escasez de viviendas, es posible para el dueño alquilar la casa bajo criterios distintos a los que seguiría si se contratare libremente. Esto es, al haber un exceso de demanda de viviendas, los dueños pueden utilizar fórmulas discriminatorias entre los inquilinos potenciales. Elementos tales como raza, religión, número de hijos, apariencias físicas y toda una variada colección de razones disímiles, se utilizan como criterio para ejercer la discriminación entre los inquilinos potenciales. El control de los alquileres reduce el costo de la discriminación y, por tanto, el dueño puede ejercer más fácilmente sus gustos personales, aunque ellos contrasten con los del inquilino y, tal vez, con los de la colectividad en general.

Pero aún hay más. Debido a que la demanda de viviendas con el alquiler controlado excede a la oferta, existe la posibilidad de que se negocie entre los dueños y los inquilinos potenciales una renta que convenga a ambos, lógicamente más alta que la estipulada por ley. Esto puede expresarse en pagos ocultos distintos a los del alquiler fijado (cuya suma por renta más el pago adicional usualmente es mayor que la que se contrataría libremente si no existiera el control), así como en la remuneración de elevados pagos por el uso de mobiliario o enseres, cuyo precio no está controlado, o por una multiplicidad de alternativas que sería tedioso indicar. En todo caso, lo importante es que la mayor parte de las veces, la renta total —la parte fijada por ley adicionada a los pagos extras— es mucho mayor que el alquiler de mercado, por lo que no debe sorprender ver que sean familias de altos ingresos las que obtienen las viviendas escasas.

---

(201) "Aunque el precio máximo legal para la vivienda puede ser considerado justo, algunas demandas no se satisfacen a ese precio. Cualquier persona entrampada en esa situación podría preguntar: ¿Cuál es el significado de un precio al cual yo no puedo comprar?", observan atinadamente Armen A. Alchian y William R. Allen, **University Economics**, 2ª ed., p. 93.

Sin embargo, aún aquellos que viven en las unidades subsidiadas por el control de los alquileres, incurren en un costo. "Además de la posibilidad de que se deterioren los servicios de la vivienda, está el problema de la movilidad. En términos de la libertad de cambiar de domicilio, los controles de los alquileres hacen menos móviles a los inquilinos ([202]). Por supuesto, existe un alto costo al dejar una vivienda con el alquiler controlado ([203]), y tener que vivir en otra cuya renta no lo está. De esta manera, el beneficio de retener una vivienda subsidiada está en colisión con la movilidad de las personas. Esto no escapa a la perspicaz atención del Profesor Hayek, quien señala: "no puede caber la menor duda que la congelación de los alquileres —en mayor grado que cualquier otra medida de tal naturaleza— ha agravado, a la larga, el mal que pretendía curar y ha dado origen a un estado de cosas que, en definitiva, faculta a quienes ejercen la autoridad para, de modo arbitrario, interferir el libre desplazamiento de los seres humanos" ([204]). De esta forma, a veces ciertos hombres son capaces de forjar sus propias cadenas, al mismo tiempo que atan a supuestos beneficiarios de decisiones que demagógicamente pretenden ser en su ayuda.

EL CONTROL DE LOS INTERESES

La habilidad de los dirigistas para controlar los precios es sumamente rica y omnicomprensiva. En el caso del interés; o sea, el precio que tiene un préstamo, la fijación ocurre no sólo en el máximo que se puede pagar, usualmente por parte de un ente financiero, por los fondos ahorrados, sino también en lo que se puede cobrar, tal vez por esa misma institución financiera, por los fondos que presta. Esto es, se le fija un precio máximo por lo que pide prestado y otro precio tope por lo que presta. Antes de proceder al análisis de las implicaciones que tienen estas

---

(202) Howard Keen, Jr. y Donald L. Raiff, "Rent Controls: Panacea, Placebo, or Problem Child?", **Business Review of the Federal Reserve Bank of Philadelphia**, (enero, 1974), p. 8.

(203) Es posible que quien deja una vivienda subsidiada pueda cederla a un tercero, y cobrarle por el derecho de vivir en esa unidad. El mercado funciona aún, pero a un costo mayor.

(204) Friedrich A. Hayek, **Los Fundamentos de la Libertad**, p. 370.

nuevas fijaciones de precios sobre la asignación de recursos escasos, así cómo a quién beneficia (si es que hay alguien) y a quién perjudica esta política, es necesario explicar someramente qué es la tasa o tipo de interés.

El tipo o tasa de interés es un precio: el precio que tiene un préstamo en el mercado. Por ejemplo, cuando un banco comercial paga el 21.5% anual por un certificado de depósito a 6 meses plazo, se dice que el precio del préstamo que se hace al banco (a cambio del certificado de depósito) es de 21.5% al año. O sea, que cada colón prestado vale 21 y medio centavos adicionales al final del año. Igualmente, cuando un banco presta a una persona una suma dada al 24% anual, el préstamo brindado al individuo vale al final del año 24% más. En ambos casos, son el precio del fondo prestable.

Como todo precio, el de los préstamos está determinado por la oferta y la demanda, por lo cual es interesante analizar qué factores se encuentran detrás del deseo de prestar y del de pedir prestado.

En primer lugar, el interés viene a ser un pago por la posposición del consumo inmediato. Esto es, supóngase que una persona posee ₡ 100,00. Ella puede consumirlo, gastarlo todo, parte o nada. Supóngase que desea consumir ₡ 80,00 y ahorrar ₡ 20,00. Para que la persona deje de consumir ahora —gratificación inmediata— esos ₡ 20,00, tiene que recibir una remuneración adicional en el futuro. "Poca gente prestará sus ahorros, excepto con fines caritativos, sin recibir algún beneficio futuro... El hará el préstamo tan sólo bajo la condición de que se le repague una suma extra por realizar el sacrificio de no gastar su dinero ahora" ([205]).

Por otra parte, se puede suponer que otra persona desea tener ahora esos ₡ 20,00, esperando pagarlos en el futuro con una remuneración adicional cuando, tal vez, como resultado de la inversión, disponga de más dinero. El punto interesante es que el ahorrante debe encontrar a alguien que, al menos, esté dispuesto a pagarle por esos ahorros la suma extra que él requiere como compensación por posponer su consumo y, al mismo tiempo, quien pide prestado, debe encontrar a un prestamista dispuesto a facilitarle fondos, que no le cuesten más de lo que él está dispuesto a pagar por obtenerlo ya. El encuentro de las partes determina el precio de equilibrio de esos fondos presta-

---

(205) Percy L. Greaves, Jr., "Lower Interest Rates by Law", **The Freeman: Ideas on Liberty**, Vol. 24, Nº 12, (diciembre, 1974), pp. 741-742.

dos ([206]). Este factor que contribuye a la determinación del precio de un préstamo; o sea, del tipo de interés de mercado, se conoce como el pago por la preferencia en el tiempo (esto es, el pago por consumir ahora o en el futuro o, lo que es lo mismo, consumir ya versus ahorrar).

Hay otro elemento adicional, pero no menos importante, que es también parte de la determinación del precio del préstamo, como es el riesgo y la incertidumbre por el pago del préstamo. Siempre existe la posibilidad de que un préstamo no se cancele a tiempo o del todo y, por tanto, los que facilitan fondos tienen que cubrirse por esa eventualidad, por lo que la tasa de interés debe incluir el factor riesgo.

Otro elemento preponderante —y cada vez lo es más—, que forma parte integral de la formación de la tasa de interés de mercado, es lo que sucede con el poder adquisitivo del dinero durante el período en que se mantiene prestado. Esto es, el efecto que tiene la inflación en disminuir el poder adquisitivo del dinero durante el tiempo en que esté vigente el préstamo. La estimación que se efectúe de cuál será la tasa de inflación en el período, debe incorporarse en el tipo de interés ([207]).

Entonces, hay tres elementos básicos que determinan la tasa de interés de mercado: en primer lugar, el interés verdadero o puro por la posposición del consumo —preferencia en el tiempo—; en segundo lugar, la incertidumbre o riesgo que hay por la no cancelación del préstamo y, finalmente, las expectativas por el cambio en el poder adquisitivo del dinero prestado.

Una vez efectuada esta explicación básica de los factores que determinan el precio de un préstamo, es necesario introducir al elemento Estado, que altera el precio de aquel, mediante una fijación, ya sea del interés que se puede pagar, como del que se puede cobrar. Empiécese por analizar el caso en que el Estado introduce un tope al tipo de interés, que las instituciones financieras pueden pagar al ahorrante por los fondos prestables que este dispone. En Costa Rica es factible brindar dos ejemplos

---

(206) "Así, el tipo de interés se establece donde el rendimiento que la gente requiere, se empata con el rendimiento que efectivamente puede tener por el ahorro y la inversión. Y cuando se establece allí, asigna los recursos a lo largo del tiempo ,de manera tal que satisface las inclinaciones de la gente hacia el consumo presente y el consumo futuro", James M. O'Brien, "A Case for Market Interest Rates", **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia**, (mayo-junio, 1977), p. 4.

(207) Esto porque si, por ejemplo, se supone que habrá una tasa de inflación del 20% anual, un tipo de interés del 20% anual sobre el préstamo, daría que la tasa real o pura de interés fuera cero.

de este caso: el tipo de interés máximo que los bancos comerciales pagan por los depósitos en libretas de ahorros y el tipo del interés que el Banco Popular otorga por los ahorros voluntarios y los que no lo son. Tal vez, la razón más importante aducida en Costa Rica por los intervencionistas para fijar un tope a los intereses que puedan pagar los bancos comerciales (o instituciones financieras), radica en la creencia de que ello tiende a reducir los intereses que los bancos cobrarían sobre los préstamos a sus clientes.

Sin embargo, y es de esperarse, el resultado de esta medida es contrario al criterio bien intencionado de los intervencionistas: las restricciones a menudo retardan el flujo de fondos y limitan el crédito para muchas actividades productivas. Esto surge por el simple hecho de que la persona usualmente tiene alternativas para utilizar los fondos, que pueden variar desde colocar sus recursos en acciones, bienes de capital, propiedades, bonos, certificados de depósito, etcétera, hasta incluso llegar al caso extremo de abstenerse de ahorrar y consumir la totalidad del ingreso. "Si las tasas de interés que pagan los agentes financieros se restringen a niveles inferiores al rendimiento de activos alternativos, el flujo de fondos hacia los primeros tiende a declinar" ([208]). Adicionalmente, y refiriéndose a los mercados internacionales, la fijación de intereses máximos a pagar en un país, provoca la salida de fondos prestables hacia otras naciones en donde estos sean determinados libremente. Por supuesto, ello inhibe la formación de capital en la nación y, más bien, provoca la exportación de ahorros nacionales, al fijarse el interés en un precio tope menor que el que podrían conseguir en el exterior.

Lo más interesante es que, entonces, al provocarse una disminución del flujo de fondos hacia los sectores restringidos, se ocasiona que las posibilidades de préstamos de esas instituciones se vea limitada y, en el caso de que la restricción sea en todo un país, el éxodo de capitales provoca, en última instancia, un freno al desarrollo económico y, eventualmente, ocasiona tasas de interés mayores. De la misma forma, si el precio máximo permisible de pagar a los bancos por los préstamos, es menor que el rendimiento esperado por la posposición del consumo (ahorro) por parte de los individuos, se provoca un estímulo al consumo, en vez del ahorro, restringiéndose la formación de capital.

Por lo anterior, la razón esgrimida para limitar el interés que los bancos puedan pagar por los préstamos que reciben —que

---

(208) Clifton B. Luttrell, "Interest Rate Controls - Perspective, Purpose, and Problems", **Review of The Federal Bank of St. Louis**, Vol. 50, Nº 9, (setiembre, 1968), p. 6.

tasas bajas de interés pagadas al ahorrante se traducen en tasas de interés reducidas al que pide prestado— es falaz, por cuanto se reducen los fondos prestados a los bancos y, por tanto, hará que los que piden prestado, en última instancia, paguen tasas de interés más altas, o bien, que exista, al antiguo tipo de interés menor, una demanda insatisfecha que requiere de mecanismos distintos al precio para asignar los fondos prestables más escasos. Se castiga así el ahorro, lo cual, en último caso, lo paga el que pide prestado. Además, al afectarse el crecimiento económico, ante las restricciones al flujo eficiente de fondos prestables hacia las actividades que utilizan crédito, se restringe adicionalmente la formación de más ahorros, elevando así, aún más, el precio de los préstamos.

Un elemento que posiblemente está detrás de la consideración de pagar tasas de interés bajas controladas al ahorrante, con el fin de trasladarlas en niveles menores al que pide prestado, es la creencia de que el ahorrante es rico y que el que pide prestado, es pobre. Esta aseveración es cuestionable y así, por ejemplo, "en vez de que los ricos dejen los fondos en la custodia de los bancos para que se los presten a los pobres, el reverso puede ser más cercano a la verdad. En 1957, más de la mitad del crédito comercial de los bancos miembros (del Sistema de Reserva Federal de los Estados Unidos) fue extendido a empresas con patrimonio de $ 50.000,00 y más" ([209]). Es más, en valiosos estudios que sobre temas similares ha realizado para América Latina, y en particular para Costa Rica, el Dr. Claudio González Vega, ha demostrado la falacia de la afirmación del ahorrante rico y del que pide prestado pobre, como justificante de las políticas de control del precio de los préstamos. Así, señala González que: "Las políticas que se han intentado para mantener bajo el precio del crédito han modificado el acceso (al crédito) de maneras indeseables. Como resultado, estas políticas no sólo han reducido ambas, la eficiencia en la asignación de recursos y la viabilidad de las instituciones financieras, sino que también han contribuido a la concentración del ingreso en las áreas rurales de los países de bajos ingresos" ([210]). Por ello parece que la evidencia se inclina a mostrar que, en realidad, las políticas de control de intereses favorece a los ricos a expensas de los pobres.

---

(209) Clifton B. Luttrell, "Interest Rate Controls - Perspective, Purpose, and Problems", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 11. El paréntesis es nuestro.

(210) Claudio González Vega, "Interest Rate Restrictions and Income Distribution", **American Journal of Agricultural Economics**, Vol. 59, Nº 5, (diciembre, 1977), p. 976. El paréntesis de nuestro.

Posteriormente, al analizar las políticas de fijación de intereses máximos a los préstamos que efectúan las instituciones financieras, se ahondará en los efectos perversos de distribución del ingreso que ellas ocasionan.

En todo caso, la política que controla el interés máximo que las agencias financieras pueden pagar, va en detrimento del ahorrante, afectando, de esta manera, una función vital en toda economía en crecimiento. Por supuesto, al existir estas limitaciones, es usual que los ahorrantes que poseen altos ingresos, y que posiblemente dispongan de una mejor información, puedan soslayarlas, pero no es igualmente fácil para el ahorrante de bajos ingresos lograr esta posibilidad de acceso a mercados alternativos. Una vez más, la buena intención de los intervencionistas es vapuleada por la realidad. Las buenas intenciones no son suficientes para lograr cumplir los objetivos deseados.

Aún cuando el Estado muchas veces deja en libertad a los entes financieros de pagar lo que deseen por los fondos que solicitan prestados a los ahorrantes, con suma frecuencia, como sucede a menudo en Costa Rica, acude a fijar un interés tope que pueden cobrar a los que les piden prestado. De esta manera, creen los intervencionistas que es posible lograr algunos objetivos que consideran deseables, tales como, en primer lugar, promover la equidad, al evitar que los indefensos y pobres que piden prestado no queden sujetos a la elevación arbitraria de los intereses por parte de ricos e inescrupulosos prestamistas ([211]) y, en un segundo lugar, disponer de tipos bajos de interés para estimular la inversión.

Desde tiempos antiguos se sostiene la creencia en la necesidad de restringir el pago de intereses, como manera de evitar, tanto el aumento desmedido de la riqueza de los ricos, como el incremento de la pobreza de los pobres. Con este sentido humanitario como fundamento, el dirigista cree poder ejercer un límite a la voracidad del agiotista, frente a la debilidad del que se ve obligado a solicitar prestado, supuestamente al fijar un precio tope al precio de los préstamos; o sea, al interés.

---

(211) Las leyes contra la usura, producto la mayoría de las veces de preocupaciones humanitarias, no son una creación reciente. "En las obras de Santo Tomás, la doctrina contra la usura se fundaba en Aristóteles tanto, si no más, que en la Sagrada Escritura... Aquino y otros canonistas, siguiendo la definición de Aristóteles... concluyeron que cobrar intereses además de la devolución de lo prestado, era buscar una ganancia injusta". Para información adicional sobre la condena en la época medieval de la usura, consultar Eric Roll, **Historia de las Doctrinas Económicas**, (6ª ed., México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1967), p. 44.

Pero, una vez más, como es esperarse, el mecanismo de control de precios es incapaz de lograr el objetivo, por humanitario que sea, de beneficiar a aquellos que supuestamente son afectados por un precio "elevado". En este caso, tal como se verá a continuación, la política anti-usurera de fijar un máximo a los intereses que se pueden cobrar, termina afectando propiamente a los que se intentó beneficiar: a los pobres.

Primero que nada, la misma política de topes a los intereses es fácilmente evitada. El incentivo para actuar de tal manera, surge del hecho de que, al fijarse un tipo de interés menor que aquel que equilibra la oferta de fondos del que presta, con la demanda de recursos del que pide prestado, se va a ocasionar un exceso de demanda. Al ser más barato pedir prestado, la gente deseará pedir más fondos prestados, pero, al mismo tiempo, al obtener un precio menor, el oferente de fondos prestables reduce la cantidad de recursos que desea otorgar en préstamos. Se presenta una escasez de crédito muy lógica. De esta manera, al haber un exceso de demanda y al existir un precio máximo por los préstamos, hay un incentivo para evitar el control.

Lo primero que sucede es que muchos entes financieros cobran por el servicio de apertura del préstamo, o exigen que se mantenga cierto saldo de depósito en esa misma entidad. En general, surgen múltiples formas de introducir un costo adicional a los intereses que deben pagar los que piden prestado. Sin embargo, cuando verdaderamente se afecta a los grupos de más bajos ingresos, es cuando las instituciones financieras rechazan sus solicitudes de préstamo. Los pobres son usualmente un elevado riesgo, pues no disponen de activos que puedan ofrecer como garantía ante los préstamos que solicitan. Al no poder cobrarse lo suficiente por los préstamos debido al precio tope, entonces, el crédito reducido debe asignarse a un mayor número de demandantes, y se provoca entonces una selección entre los que disponen de mayores garantías; o sea, los que representan un menor riesgo. Ellos son usualmente los ricos. Los pobres son excluidos del mercado. Resultó lo inverso, como era de esperarse, de lo que se proponían los bien intencionados dirigistas: el control en el tipo de interés favorece al rico, quien obtiene recursos prestables a un precio (interés) menor y perjudica al pobre, quien queda totalmente fuera del mercado de préstamos. Todo esto va contra el propósito humanitario que dio origen a la medida de fijación del interés.

Claudio González Vega, refiriéndose a los mercados financieros latinoamericanos, enfáticamente afirma que "las tasas de interés que se han cobrado sobre los préstamos no han igualado la oferta y la demanda por recursos, causando excesos de deman-

da por crédito, que han requerido formas de racionamiento diferentes a las del mercado, las que frecuentemente han empeorado tanto la asignación de recursos como la distribución del ingreso" ([212]).

De esta manera, son algunos privilegiados los que tienen acceso al mercado institucional formal del crédito, obteniendo así un jugoso subsidio en los intereses, en tanto que la mayoría, usualmente más pobre, tiene que acudir a mercados financieros —incluso al mercado negro— en donde pagan intereses más elevados. Refiriéndose al crédito rural objeto de topes en los intereses, señala González Vega que "los topes redistribuyen la cartera de créditos en favor de los grandes agricultores, contribuyendo a la concentración de ingresos en las áreas rurales de los países de bajos ingresos. Es más, dado el alto costo de prestar a los clientes rurales, los topes usualmente excluyen a la mayoría de pequeños agricultores de los países de bajos ingresos del acceso al crédito formal. Son estos agricultores excluidos —los más pequeños y los más pobres— quienes sufren la pérdida más significativa como consecuencia de los topes" ([213]).

Se ha visto, entonces, el carácter perverso en la redistribución del ingreso por la política de fijar topes al interés que se puede cobrar por los préstamos. Hay otro efecto nocivo adicional que debe ser objeto de mención y que se refiere al conservadurismo que se introduce en las autoridades financieras, quienes discriminan contra las inversiones riesgosas. "El crédito de desarrollo que también es riesgoso, se retarda en los Estados con severas leyes contra la usura. Tal crédito puede ser sólo otorgado a una tasa de interés más elevada para compensar el alto riesgo" ([214]). De esta manera, los entes financieros regulados opta-

---

(212) Claudio González Vega, **Las Instituciones Financieras de Desarrollo y la Movilización de Recursos Internos en los Países de América Latina**, (Bogotá, Colombia: Mesa Redonda sobre la Movilización y Captación de Recursos Internos por las Instituciones Financieras de Desarrollo, diciembre, 1977), p. 47.

(213) Claudio González Vega, "Interest Rate Restrictions and Income Distribution", **American Journal of Agricultural Economics**, p. 975. En otro excelente trabajo de Claudio González Vega, **Las Políticas de Tasas de Interés y la Asignación del Crédito Agropecuario por las Instituciones Financieras de Desarrollo de América Latina** (Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo, marzo, 1981), muestra como en el Banco Nacional de Costa Rica —el mayor del país— en la cartera agrícola —la mayor del Banco— para el año 1974, aproximadamente el 5% de los que solicitaron préstamo bancario obtuvo cerca del 75% del total prestado. (p. 56). Como puede verse, la concentración es sumamente elevada.

(214) Clifton B. Luttrell, "Interest Rate Control - Perspective, Purpose, and Problems", Review of The Federal Reserve Bank St. Louis, p. 11.

rán por financiar aquellas inversiones de bajo riesgo en vez de dar créditos a usuarios que tengan un alto grado de riesgo ([215]). Perfectamente tal medida puede convertirse en un factor que inhibe el crecimiento y desarrollo económico.

Un mercado financiero particularmente interesante, y en el cual usualmente se aplican leyes contra la usura, lo cual significa fijar un tope al interés que se puede cobrar, es el de los préstamos para la vivienda. De nuevo, el objeto de tal tope es evitar que los prestamistas cobren un exceso de intereses a los que piden prestado y, otra vez, el resultado es el contrario de lo que se proponían los bien intencionados dirigentes de la política bajo análisis. Y una vez más, suele ser el rico quien constituye un menor riesgo, quien obtiene el préstamo subsidiado, dejando así para los mercados informales —usualmente más caros— a los pobres de alto riesgo. Más aún, si el ente financiero prestamista tiene la opción de realizar otros préstamos no sujetos a leyes contra la usura, dirigirá los recursos prestables hacia estas últimas actividades, en detrimento de los préstamos de vivienda, reduciéndose así el flujo de recursos hacia esta última actividad. La pregunta lógica es: "¿Qué de bueno tiene una tasa baja para alguien, si con ello no consigue, del todo, fondos para vivienda?"([216]).

Como consecuencia de lo anterior, se da una reducción en la construcción de viviendas, aumenta el desempleo en ese sector y se disminuyen las ventas de suministros para la construcción, entre otros casos. En síntesis, la fijación de un precio tope a los préstamos para vivienda termina por menoscabar la construcción, que supuestamente es lo que se quería evitar con la aplicación de esa política ([217]).

---

(215) "Para poder tener crecimiento, la apertura debe ser unida a una cierta obstinación, algunos espíritus animales Keynesianos, y a un optimismo y deseo esencial de arriesgar... El heroísmo, el deseo de sumirse en lo desconocido, con la esperanza de que otros seguirán, es indispensable para todo gran logro humano. En efecto, tales cualidades han sido evidentes durante la mayoría de los períodos de progreso, bajo la mayoría de los gobiernos y de sistemas sociales. Pero ellos son supremamente las cualidades humana del capitalismo". George Gilder, **Wealth and Poverty**, p. 253.

(216) Helen Frame Peters, "The Mortgage Market: A Place for Ceilings?", **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia**, (julio-agosto, 1977), p. 18.

(217) Los efectos son claramente explicados en Jean M. Lovali y R. Alton Gilbert, "Do Floating Ceilings Solve the Usury Rate Problems?", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 61, Nº 4, (abril, 1979), pp. 12-13.

Una forma en que las políticas pueden contribuir a perfeccionar el mercado financiero es fortaleciendo las medidas que promuevan la competencia, especialmente, por medio de esquemas que brinden información apropiada —elemento crucial en el mercado—. Notoriamente se impone la evidencia de los costos que ocasiona la intervención en los mercados financieros, por parte del Estado, al fijar topes a las tasas de interés que pagan los entes financieros, así como al establecer límites a los tipos que puedan cobrarse por los préstamos.

Hasta el momento, nada se ha dicho de la relación que existe entre el proceso inflacionario —el crecimiento sostenido de los precios— y las tasas de interés. Debe recordarse, antes de referirse a este punto, que uno de los factores o elementos que constituyen parte de las tasas de interés es la estimación de la tasa de inflación, a fin de compensar la pérdida del valor que sufre el dinero prestado durante un período inflacionario.

Al presentarse la inflación, los ahorrantes esperan que, al erosionarse el poder adquisitivo del dinero prestado, las tasas de interés compensen esta pérdida que sufren, buscando así restaurar el valor real de sus ahorros ([218]). Este factor compensatorio por la inflación reviste actualmente de gran importancia, porque es habitual escuchar la expresión de que, a la fecha (1982), las tasas de interés, que en Costa Rica cobra la banca comercial, son sumamente elevadas. Puede afirmarse, con toda seguridad, que, a principios de 1982, las tasas de interés que cobran los bancos comerciales son, más bien, bajas, de lo que serían si se compensara al ahorrante por la pérdida en el poder adquisitivo de su dinero durante el lapso en que lo mantiene prestado.

Para definir con mayor claridad el planteamiento —lo cual es sumamente importante— es necesario explicar la diferencia existente entre el interés real y el interés nominal. Tal como se afirmó al inicio del análisis del tema de los controles de los tipos de interés, se reitera que el primer factor componente de la tasa de interés es el pago por la posposición del consumo o, lo que es lo mismo, visto desde el lado de quien pide prestado, el interés es el precio que se paga por poder consumir bienes ahora, en vez de tener que hacerlo en una fecha futura. Es, así, el precio

---

(218) "Si los precios nominales de todos los bienes se espera que aumenten en, digamos, 5% durante el año, la tasa nominal de interés debe elevarse, de igual manera, en un 5 por ciento para compensar al prestamista por el valor reducido del dinero futuro que será recibido". Gary J. Santoni y Courtenay C. Stone, "Navigating Through The Interest Rate Morass: Some Basic Principles", **Review of the Federal Reserve Bank of St. Louis**, p. 16.

que se paga por poder disponer previamente, y ahora, de los bienes y servicios, reflejándose, de esta manera, en las decisiones de consumo del individuo a lo largo del tiempo, en donde es evidente que uno siempre prefiere recibir un peso ahora, en vez de tenerlo en una fecha futura. Y, por ello, se está dispuesto a pagar un precio.

La anterior afirmación implica, entonces, que hay un canje de bienes entre el presente y el futuro, y el precio del intercambio de esos bienes en el tiempo es lo que se conoce como interés real. Ahora bien, si se espera que la inflación sea de cero, no importa que el intercambio se realice, en términos de bienes, o en forma de dinero. Pero, si hay inflación esperada, al perder valor el dinero, entonces sí es importante la forma que asume la transacción o el contrato, ya sea en términos de bienes o en dinero.

El canje entre el presente y el futuro en términos de dinero implica una tasa de interés, pero se le conoce, entonces, como interés nominal. Al representar este interés nominal un intercambio de dinero en el presente por dinero en el futuro, su valor se afecta por la inflación, que disminuye el poder adquisitivo del dinero: "la tasa de interés nominal está influenciada por el cambio esperado en los precios nominales de los bienes y servicios durante el período del contrato" ([219]).

A partir de este enfoque, debe considerarse que la tasa de interés nominal que cobran las instituciones bancarias por sus préstamos debe incluir no sólo la de interés real, sino también el incremento de los precios que se espera suceda durante el período del contrato de préstamo. O sea, la tasa nominal de interés es igual a la suma de la tasa real de interés más la inflación esperada.

Cuando en Costa Rica, a la fecha (1982), la tasa de interés más elevada que cobran los bancos por los préstamos (ni siquiera para los preferenciales, como son las que paga el pequeño agricultor, que es mucho menor) se aproxima al 25% anual, en tanto que la inflación asciende a más del 50% anual, o sea, el doble del tipo de interés, significa, ni más ni menos, que la tasa real de interés es negativa. Esto es sumamente importante, pues constituye no sólo un poderoso desincentivo al ahorro, a la formación de capital y, eventualmente, al crecimiento económico. Como se ha analizado anteriormente, ello va a significar un enorme subsidio a los privilegiados que obtienen acceso a estos

---

(219) Ibídem, p. 16.

créditos, en detrimento de los pobres que esencialmente constituyen el riesgo más elevado.

Es muy posible que sean aquellos poderosos quienes reciben el enorme subsidio en los intereses, quienes se convierten en los más ardientes defensores de ellos, aunque disfracen sus argumentos con que, de no existir los intereses subsidiados, se reduce la producción o se desestimula al productor y toda una gama de argumentaciones, que la mayoría de las veces lo único que buscan es oscurecer el verdadero fin de los subsidiados: que la colectividad les continúe traspasando la riqueza hacia sus bolsillos ([220]).

LA FIJACION DEL TIPO DE CAMBIO

En innumerables ocasiones, y podría afirmarse que casi sistemáticamente en las últimas décadas, el Estado ha fijado el precio de la moneda nacional en términos de dólares. Pero, antes de adentrarse en el tema, es necesario tener claro que el tipo o tasa de cambio es un precio más y corresponde al de la moneda de un país en relación a la de otro ([221]). Por ejemplo, el precio del dólar en términos de colones fue, aproximadamente, a principio de 1982, de ₡ 40,00. O, a la inversa, el precio del colón, en dólares de U. S., alcanzó para $ 0.025. Lo que se ha hecho es establecer un precio máximo al número de colones que vale un dólar. Por ejemplo, al fijar un precio de ₡ 20,00 por dólar, es claro que, a la fecha en que esto se escribe (1982), en realidad, lo que ocurre es que se le otorga un precio muy bajo en comparación al que resultaría en el mercado, que es de, aproximadamente, ₡ 60,00 por dólar. En este caso, se dice que el dólar está subvaluado o, lo que es lo mismo, que el colón está sobrevalorado.

---

(220) Igual sucede con aquellos que consideran que los préstamos garantizados o avales no tienen un costo. "En el grado en que los gobiernos deban pagar la cuenta de los préstamos malos sin compensación... los avales son simplemente subsidios ocultos que elevan los impuestos para todos y ayudan a algunas personas a expensas de otras". James M. O'Brien, "A Case for Market Interest Rates", **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia**, p. 7.

(221) "El tipo o tasa de cambio entre dos monedas no es nada más que la tasa por la cual dos monedas se intercambian la una por la otra, es así el precio de una moneda en términos de la otra". Richard G. Lipsey y Peter Q. Steiner, **Economics** (New York: Harper and Row, Publisher, 1966), p. 428.

También, si se supone que el tipo de cambio que equilibra el mercado de dólares en Costa Rica es de ₡ 60,00 por dólar, ¿qué pasa si, por ejemplo, el Estado decide fijar un tipo de cambio menor, como sería ₡ 30,00 por dólar, política que implica sobrevaluar el colón con respecto al dólar; o sea, subvaluar el dólar en relación con el colón? Si este fuera el caso, se va a presentar el problema de que existe un exceso de demanda de dólares en relación a su oferta. Como el dólar cuesta menos que el precio de equilibrio en el mercado, habrá un mayor deseo por parte de la gente, por adquirirlo y, al mismo tiempo, no se deseará ofrecer tantos como lo sería si el precio de este fuera el de equilibrio. De alguna manera, el Estado que fijó ese precio menor para el dólar y que busca mantenerlo, tiene que hacer frente al problema que significa un exceso de su demanda en una economía.

Una de las formas como puede resolver la situación es utilizando las reservas de dólares de que dispone, o bien, solicitar prestado en el exterior a fin de cubrir ese exceso de demanda. Sin embargo, y como sucede a la fecha en Costa Rica, las reservas no son infinitas y la capacidad de obtener recursos en el exterior tiene también un límite.

La otra solución a la que puede acudir el Estado para resolver el problema del exceso de demanda de dólares, es reducir el precio de los productos nacionales en comparación con aquellos producidos en los Estados Unidos. Para simplificar el análisis, éste se concentrará en la relación colón-dólar. De esta manera, se alienta la exportación al ser más baratos ahora los productos nacionales para el importador de los Estados Unidos y, al mismo tiempo, se restringe la importación, al abaratarse ahora los productos costarricenses, en comparación con los producidos en los Estados Unidos. La forma de provocar la reducción de los precios internos, es mediante la aplicación de una política monetaria o fiscal restrictiva, pero ello conlleva un elevado costo que significa provocar una recesión y un alto desempleo, tan sólo para satisfacer la permanencia de un tipo de cambio en el cual el colón aparece sobrevaluado, y que fue el origen del problema ([222]).

Caso contrario al descrito se presenta cuando el Estado decide fijar un tipo de cambio mayor, por ejemplo, ₡ 80,00, que

---

(222) "Dando el tiempo suficiente, este método de ajuste da resultado. Pero en el interin, tendría un costo elevado. Sería difícil o imposible forzar una baja apreciable en los precios sin producir una recesión y un desempleo considerable". Milton Friedman, "Free-Market Determination of Exchange Rates", en **The International Monetary System: Problems and Proposals**, editado por Lawrence H. Officer y Thomas D. Willet (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1969), p. 193.

el de equilibrio, que se había supuesto en ₡ 60,00. En este caso, al pagarse más colones por dólar, habrá un deseo de ofrecer más dólares, al mismo tiempo que, al tener que pagarse más colones por la moneda estadounidense, la gente demandará una menor cantidad de ellos, produciéndose así un exceso de oferta de dólares en el mercado.

De nuevo, el Estado tendría que optar por aumentar las reservas de dólares o efectuar préstamos en el exterior, a fin de utilizar ese exceso de oferta al precio de ₡ 80,00 por dólar. O bien, puede provocar un alza en los precios de los productos nacionales con respecto a los de los Estados Unidos, de manera tal que se aumenten las importaciones y se disminuyan las exportaciones del país.

Como tercera posibilidad cabría que el Estado fijara un tipo de cambio, que fuera igual al que se determinara libremente en el mercado. Así, no habría exceso ni de demanda ni de oferta.

Los dos métodos de ajuste —variación de reservas y cambio en el nivel de precios internos— son las dos únicas fórmulas por las cuales es posible lograr un ajuste en el tipo de cambio cuando, bajo la política de tasas de cambio fijas, se da una variación en la oferta o la demanda de divisas.

El tercer método de ajuste es la variación propiamente de la tasa de cambio, o sea ajustando el precio del dólar con respecto a la moneda nacional. Así, si aumenta la demanda de dólares (o disminuye su oferta), se eleva el número de colones que hay que dar por dólar y, a la inversa, si desciende la demanda de dólares (o aumenta la oferta de estos), se reduce su precio en términos de colones. Tal variación en el tipo de cambio puede darse por una alteración en la tasa de cambio oficial, como sucede cuando se devalúa oficialmente la moneda; o bien, se puede lograr aplicando algún sistema de flotación o fluctuación diaria del valor de la moneda en el mercado.

Este planteamiento debe analizarse con un poco más de detalle y, ahora, supóngase que en Costa Rica hay una fuerte emisión de dinero que provoca un crecimiento de los precios internos o inflación. Como se había señalado que el tipo de cambio es el precio del colón en términos de otra moneda (en el ejemplo, el dólar), un exceso en el crecimiento de la oferta del colón con respecto a la moneda extranjera, provocará que la moneda nacional pierda valor con respecto al dólar: se deprecia el colón con relación al dólar. Ahora bien, al haber una abundancia relativa de colones respecto al dólar, la gente tratará de deshacerse de la moneda nacional y de adquirir la extranjera, de manera que, para lograr un nuevo equilibrio en el tipo de cambio, debería de elevarse el precio del dólar.

Pero, supóngase que el Estado no deja que ello suceda. Esto es, el Estado fija un precio muy bajo para el dólar (o, lo que es lo mismo, muy alto para el colón), de lo que se determinaría en el mercado. Lógicamente, se ocasiona, como se ha visto, un exceso de demanda de dólares, que debe ser satisfecha, por una de las tres formas expuestas. En primer lugar, reduciendo las reservas de divisas o pidiendo prestado en el extranjero. En segundo lugar, provocando una baja de precios internos y, por ende, recesión y desempleo. Y, en tercer lugar, ajustando el tipo de cambio, que puede ser por medio de una variación discrecional de la paridad oficial, o bien, por la libre alteración del tipo de cambio en el mercado.

Esta tercera posibilidad es la que interesa analizar, tanto en el ajuste oficial, como en el determinado por el mercado libre. El método de ajuste de la paridad del tipo de cambio oficial presenta serios problemas, y el más significativo es que, casi siempre, existe una actitud de parte de las autoridades por evitar ejecutarlo. La devaluación se identifica con el fracaso económico y la pérdida de caudal o poder político consiguiente de las autoridades nacionales. Por ello, tratan de evitar, hasta donde sea posible, llevar a cabo la devaluación en el tipo de cambio. Al existir un exceso de demanda por la no devaluación, en una primera instancia lo satisfacen con la reserva de divisas que se poseen o bien solicitando préstamos en el exterior. Existe, casi siempre, la esperanza por parte de las autoridades de que el exceso de demanda es transitoria, temporal, y que, "al echar unos dólares a la calle", el tipo de cambio volverá a ser el normal oficial existente, como cuando se inició el problema.

Pero, los problemas se complican. Usualmente las reservas de divisas son finitas y los préstamos internacionales se van extinguiendo, de manera que el ajuste se hace impostergable en el tiempo. Por supuesto, en el ínterin, "todo el mundo se da cuenta que el ajuste está pendiente y está seguro de la dirección del cambio" ([223]), por lo que la gente acude a comprar dólares con el fin de obtener una ganancia (o evitar una pérdida) al realizarse efectivamente la devaluación del colón. Por supuesto, durante todo el proceso de intento por parte del Estado de mantener una paridad artificial, en la cual la moneda nacional está sobrevaluada, se acude a una serie de restricciones del comercio internacional, con el fin de evitar la salida de divisas y provocar la entrada de estas al país. Puede no sólo acudir a la restricción de

---

(223) Milton Friedman, "Free-Market Determination of Exchange Rates", en **The International Monetary System: Problems and Proposals**, editado por Lawrence H. Officer y Thomas D. Willett, p. 195.

las importaciones, imponiendo tarifas o impuestos, sino también depósitos previos para efectuarlas, o bien, cuotas discriminatorias para ciertos productos, o toda una gama de limitaciones a las compras de bienes y servicios en el exterior, con el consiguiente desmejoramiento del bienestar nacional. Por otra parte, puede controlar la salida de los capitales, o bien subsidiar a las exportaciones, privilegio que en última instancia paga toda la colectividad. Incluso, es factible acudir a políticas de control de precios y salarios para estimular las exportaciones y restringir las importaciones.

El problema que conlleva la elección de alguna de las medidas anteriores (además de la posibilidad de causar la depresión interna para desestimular las importaciones y promover las exportaciones), en comparación con la devaluación de la moneda, es que esta última acción, "es muy posible que sea diferida hasta que el equilibrio alcance proporciones de crisis. Y las decisiones tomadas bajo condiciones de crisis resulta que, o no son bien pensadas, o bien provocan resultados económicos seriamente destructivos" ([224]).

Aún suponiendo que la autoridad escoja la devaluación, existe una muy baja probabilidad de que el tipo de cambio escogido sea precisamente aquel que equilibre el mercado ([225]). Muchas veces lo que el Estado hace es devaluar un poco más del precio de equilibrio, cubriendo así el posible error, aunque ello ocasione un trastorno adicional sobre la economía.

Pero hay más. Usualmente el esquema de ajuste del tipo de cambio oficial no es uniforme, sino que los cambios son tan violentos y discontinuos, que provocan serias alteraciones en el cálculo económico debido a la magnitud que poseen. Debe plantearse, entonces, seriamente la conveniencia de un ajuste violento, de gran calibre, en el tipo de cambio, versus un acomodamiento más pequeño y uniforme, como el que, normalmente, se da en los mercados cambiarios en que se determina libremente la tasa de cambio.

---

(224) Harry G. Johnson, "The Case for Flexible Exchange Rates", en **Dimensions of Macroeconomics: A Book of Readings**, editado por Sid Mittra, (New York, Random House, 1971), p. 478.

(225) En 1973, tres distinguidos economistas costarricenses, el Lic. Jaime Solera, el Lic. Raúl Hess y el Dr. Fernando Naranjo, ante la decisión de las autoridades nacionales de fijar un nuevo tipo de cambio oficial, indicaron, cada uno de ellos, valores distintos a la nueva paridad que debería tener el colón Ante la interpelación del autor acerca de cómo llegaron a determinar el "verdadero" valor del tipo de cambio, dieron la callada por respuesta, pues se trataba simplemente de una opinión más. Ver, Jorge Corrales Quesada, "Interpela a los economistas", **La Nación**, 22 de diciembre, 1973, p. 31 A.

Vistas las serias limitaciones que presentan los esquemas tradicionales de ajuste de los tipos de cambio oficiales, es explicable la tendencia creciente en el mundo hacia una mayor flexibilidad en el acople de los valores de las monedas nacionales, con respecto a las extranjeras. El mecanismo que permite resolver automáticamente el problema del ajuste del tipo de cambio, es el llamado de tasas de cambio flexibles o fluctuantes. Esto es que "las tasas de cambio (sean) libremente determinadas en un mercado abierto, primariamente por transacciones privadas, y, como cualquier otro precio en el mercado, variando día a día" ([226]).

De manera que, al igual que como se determina el precio de cualquier otro producto o servicio, es el sistema de mercado el que va a definir el valor de la divisa o moneda extranjera en términos de la nacional. Esto implica que no está en manos de ningún Estado, por la acción de sus entes burocráticos, definir cuál es el precio de la divisa, aunque, si bien, es posible que intervenga en la fijación de ese valor, efectuando transacciones (o sea, ofreciendo o demandando) en el mercado libre. Posteriormente, se analizarán algunos esquemas híbridos de fluctuación y de fijación del tipo de cambio, aunque, por el momento, el examen se centrará en las virtudes del esquema de libre flotación de la moneda.

Se ha señalado la posibilidad de que en el mercado libre de divisas participe el Estado activamente, vendiendo o comprando las divisas, lo cual influye en el tipo de cambio resultante. Es más, en un mercado en donde el Estado es un "'gran" vendedor o comprador, sus actos determinan fuertemente la cotización de la divisa en ese mercado. El problema es que, muchas veces, la actuación del Estado, en ese supuesto mercado libre, no es la de estabilizar una presunta fluctuación indeseable, sino que, más bien, corresponde a un intento de fijar el tipo de cambio. No sólo, a veces, no hay un convencimiento sincero de que el papel del Estado es de estabilizador, más que quien fija o controla, sino que también su actuación parte de una supuesta mayor capacidad para conducirse como especulador eficiente en el mercado (más inteligencia o más información), en comparación con la acción de los privados ([227]). Lo que sucede es que no sólo

(226) Milton Friedman, "The Case for Flexible Exchange Rates", en **Essays in Positive Economics**, editado por Milton Friedman, (Chicago: The University of Chicago Press, 1974), p. 157. El paréntesis es nuestro.

(227) A veces la palabra especulación tiene una connotación peyorativa, pero, en realidad, su función económica es la de estabilizar los precios, que oscilan o fluctúan a lo largo del tiempo o en distintos mercados. Para una explicación de esto, ver Jorge Corrales, "El especulador en la picota", **La Nación**, p. 15 A.

hay un deseo del Estado de posponer la decisión que reconoce la realidad imperativa del valor en el mercado de la divisa, sino que también existe la creencia en esa sabiduría omnipotente, en comparación con el conocimiento del especulador privado. La diferencia estriba, entre otras cosas, en que, en tanto que el especulador estatal no arriesga sus propios recursos, sino los de terceros, la penalización por el error es menor, en comparación con la especulación privada, en la cual ellos aventuran su propio dinero y, por tanto, tendrán un mayor cuidado por el resultado de sus acciones ([228]). Esto incluso motiva a una actitud cauta y conservadora en los mercados especulativos por parte del especulador oficial; el cual, en el caso de equivocarse, puede acudir a una variación de las reglas de juego para cubrir sus errores.

Ahora bien, la participación o no del Estado en los mercados de divisas es aún objeto de discusión entre economistas, quienes, por otra parte, están de acuerdo con la fluctuación libre del mercado de divisas y, como señala Harry Johnson, "que intervenga o no depende de si las autoridades sean posiblemente especuladores eficientes y más o menos inteligentes que los privados en los mercados de divisas; este es un asunto en el cual el juicio empírico es frecuentemente inseparable de las actitudes políticas fundamentales" ([229]).

Es muy interesante notar que, muchas veces, se culpa a la fluctuación del valor de la moneda con respecto al dólar, de las crisis financieras que pueden ser características de una economía en un momento dado. Aparte de que es necesario analizar hasta qué grado se da verdaderamente la libre fluctuación del dólar en el mercado nacional y si, en la práctica, puede ser la intervención de la autoridad estatal más bien la responsable de serias distorsiones, el asunto de fondo es si tiene algo de cierto la imputación de que los tipos de cambio fluctuantes son responsables de la inestabilidad de la economía y de las estructuras financieras, y no resultado de que ambos se presentan simultáneamente en el teatro de los acontecimientos.

---

(228) "Los especuladores oficiales, también, están muy lejos de ser omnisapientes. Esta vez, se equivocaron; la próxima vez, pueden estar en lo correcto. Pero hay una importante razón por la cual es más posible que estén equivocados, que en lo correcto. Ellos especulan no con su propio dinero, sino con el dinero de los que pagan impuestos. Como resultado de ello, hay poca presión sobre ellos para controlar su impulso natural de resistir el cambio", Milton Friedman, "Speculation and Speculation", en **There's No Such Thing as a Free Lunch**, editado por Milton Friedman (La Salle, Illinois: Open Court, 1975), pp. 180-181.

(229) Harry G. Johnson, "The Case for Flexible Exchange Rates", en **Dimensions of Macroeconomics: A Book of Readings**, editado por Sid Mittra, pp. 471-472.

El hecho es que una vez que el Estado ha efectuado todos (o casi todos) los intentos por detener una devaluación inevitable y el fracaso es evidente, entonces, acude a la fluctuación de la moneda a fin de buscar un equilibrio en su valor. La fluctuación de la moneda no es la causa, sino el resultado de las políticas económicas y financieras y "baila según el son que le toquen". Es el fracaso de la política de fijación del precio del dólar que el Estado ha intentado, lo que conduce a la adopción de la política de fluctuación de la moneda, política que, en última instancia, se adopta en medio de desórdenes monetarios graves ([230]).

De esta manera, la virtud y la capacidad que tiene el tipo de cambio fluctuante de lograr el equilibrio en el valor de la divisa, cuyo desajuste tuvo lugar por la aplicación de políticas monetarias y fiscales —usualmente— que condujeron a las crisis económicas y financieras del país, en contraste con la inoperancia de los tipos de cambio fijos como mecanismo de ajuste, no es apreciada por personas que creen en la inmovilidad y la estaticidad de los precios determinados por ventura del Estado. Se aprovechan, por tanto, de enjuiciar a la medicina —el tipo de cambio libre— por los males que ocasiona la enfermedad— las políticas monetarias y fiscales causantes del problema. Más bien, deberían de apreciar la virtud equilibradora del tipo fluctuante, que evita la aplicación de políticas más costosas para lograr el objetivo de mantener un tipo fijo.

Adicionalmente, se esgrime el argumento de que los tipos de cambio fluctuantes son desestabilizadores y que, por lo tanto, causan efectos indeseables en la economía, por lo cual es preferible la existencia de los fijos, que impiden esa especulación desequilibradora. La falacia consiste en suponer que los tipos de cambio fluctuantes necesariamente serán inestables, ya que, más bien, estos se ajustan a las fuerzas de la economía. Si estas son inestables, también lo serán los tipos de cambio. Lo contrario equivale a suponer que "el frío está en las cobijas". Si existe una seria inflación en el país, incidirá en una devaluación del colón con respecto al dólar. Pero, esa devaluación será resultado del proceso inflacionario. La fijación de una paridad oficial del

---

(230) "...los tipos de cambio flexibles han sido asociados... con desórdenes monetarios agudos... en vez de acreditárseles su capacidad de funcionar cuando el sistema de tipos de cambio fijos no lo puede hacer, son cargados con los desórdenes de las políticas monetarias nacionales, que hicieron inoperable el sistema de cambio fijo o le condujeron a su colapso". Harry G. Johnson, "The Case for Flexible Exchange Rates", en **Dimensions of Macroeconomics: A Book of Readings**, editado por Sid Mittra, p. 480.

colón, en presencia de fuerzas conducentes a una inestabilidad del tipo de cambio, no remedian el problema, no inciden sobre esas fuerzas subyacentes y, más bien, ilusoriamente hacen creer que resuelven la situación, cuando, más tarde o más temprano, el ajuste ha de ser mayor, en tanto no se eliminen esos factores causales de la devaluación ([231]).

Un ejemplo de esta confusión, que atribuye *per se* a la fluctuación en el tipo de cambio ciertos males o aspectos indeseables en la economía, en vez de encontrar las causas en las fuerzas que la provocan, lo constituye un reciente editorial del periódico La República, titulado "Siguen aflorando los efectos negativos de la flotación", cuando en ciertos párrafos señala: "...la aparición de fenómenos económicos resultantes de la nunca suficientemente criticada flotación del colón, que por su obcecado mantenimiento, a pesar de los múltiples indicios del hondo perjuicio que está ocasionando a la economía, pareciera diseñada para favorecer grandes negocios en beneficio de unos pocos, los que tienen más, y para desestabilizar al país en lo económico, lo social, y lo político", y, añade luego, en tono burlón, que "Vemos así una vez más el 'maravilloso' efecto 'equilibrante' y 'regulador' del mercado, en cuyos principios se basaron los economistas liberales para recomendar primero y ahora defender, la flotación del colón"; posteriormente asegura que, "Si no se hubiese flotado el colón, se habría podido evitar el problema mediante los instrumentos y políticas probados en varias oportunidades" ([232]).

Es muy posible que, con lo escrito en las páginas anteriores de este libro, lo expresado en el editorial de marras caiga por su propio peso, pero tal vez sea necesario adicionar algunos otros breves comentarios. En primer lugar, atribuir a la fluctuación los males allí descritos es, de nuevo, revertir los hechos. La fluctuación es el resultado de esos fenómenos económicos y, más bien, ante la imposibilidad de seguir manteniendo el precio de la divisa artificialmente, debido a la extinción de las reservas y del crédito internacional, es el tipo de cambio fluctuante el que permite el ajuste.

En segundo lugar, es interesante observar cómo el editorialista presupone que la fluctuación favorece a los grandes negocios de algunos pocos. Muy posiblemente tuvo en mente que la

(231) "Una tasa de cambio libremente flexible tendería a permanecer constante, siempre que las condiciones económicas subyacentes (incluyendo las políticas gubernamentales) permanezcan constantes...'" Harry G. Johnson, "The Case for Flexible Exchange Rates", en **Dimensions of Macroeconomics: A Book of Readings**, editado por Sid Mittra, p. 478.

(232) "Siguen aflorando los efectos negativos de la devaluación: Editorial", **La República**, 6 de febrero, 1982, p. 6.

fluctuación del valor del dólar permite obtener grandes ganancias especulativas, un argumento esgrimido por los oponentes a la política librecambista. Sin embargo, tal como señala Johnson, "los especuladores que se ocupan en especulación genuinamente desestabilizadora —esto es, cuyas especulaciones alejan al tipo de cambio, en vez de acercarlo, a su nivel de equilibrio— sistemáticamente perderán dinero, porque sistemáticamente estarán comprando cuando la tasa es 'alta' y vendiendo cuando la tasa es 'baja', en comparación con su valor de equilibrio ([233]). Es decir, el editorialista tendría que tener un concepto distinto de lo que es, según su teoría, la desestabilización; o bien, alguna explicación o hipótesis acerca de cómo se produce esa ganancia en el mercado cambiario.

Pero existe otra posibilidad de grandes negocios provocados por la fluctuación de la moneda, según la pueden pensar algunos, como puede ser derivada de las ventas al exterior más factibles (los grandes negocios de los agroexportadores, se ha señalado). Si este fuera el caso, entonces, al ser el tipo de cambio determinado por el mercado, su valor de equilibrio indicaría aquel en el cual tanto los vendedores, como los compradores, están de acuerdo en precio y cantidad (de no ser así, no habría equilibrio). Si este tipo de cambio de equilibrio se considera "alto", entonces, es porque se presume "deseable" un precio menor que el determinado en el mercado. Y esto significa, ni más, ni menos, que se fija un precio tope a las exportaciones, lo cual lleva de nuevo a solicitar que se revelen las consideraciones éticas y económicas que mueven a tales creyentes, para considerar deseable que el exportador no reciba el precio que el mercado está dispuesto a pagarle por su producto. Tal vez, se tenga en mente considerar transitoriamente un impuesto a la exportación, pero ello no tiene que ver nada con la creencia en que la moneda no fluctúe, sino que sea fijada, aunque sea por el arbitrio de alguno.

En tercer lugar, es el sistema de tipo de cambio fijo, el cual se puede ajustar o devaluar ocasionalmente y de una vez por todas (como cuando en Costa Rica varió de ₡ 5.65 al ₡ 6.65 por dólar y, luego, a ₡ 8,60 por dólar), el que presenta la mejor opción para el especulador. Ante circunstancias de presiones inflacionarias internas, de escasez de reservas, de ausencia de crédito externo, de proliferación de restricciones a las importaciones y de toda la "hechicería" política tendiente a aumentar las divisas netas en el país, el mensaje es claro y de una sola vía:

(233) Harry G. Johnson, "The Case for Flexible Exchange Rates", en **Dimensions of Macroeconomics: A Book of Readings**, editado por Sid Mittra, p. 482.

habrá devaluación... "En circunstancias que dan lugar a la especulación por una variación en la tasa, el tipo de cambio puede variar en una sola vía, si es que se mueve del todo, y si lo hace, es seguro de que se varíe en un monto significativo y posiblemente mayor, entre mayor sea la especulación de que habrá un cambio" ([234]). Por ello, cuando hay un tipo de cambio fijo y que se sabe que no va a resistir, es muy oportuno y fácil que se efectúen los grandes negocios, a los que posiblemente se haya referido el editorialista.

Ante el fracaso por la aplicación de las políticas de tipo de cambio fijo para estabilizar el comercio y las finanzas mundiales, debido en gran parte a las inmensas diferencias en las tasas de inflación entre los países y a los trastornos en los mercados de algunos productos, tales como petróleo, trigo, café, etcétera, lo cual ha producido grandes movimientos de capitales, las naciones se han abocado cada vez más a la búsqueda de sistemas de fijación de la paridad de las monedas de unas naciones con respecto a las de otros países, de manera que exista una mayor flexibilidad, en comparación con el antiguo método del tipo de cambio fijo. De esta manera, se asegura "la flexibilidad en respuesta a cambios en las circunstancias económicas al permitir ajustes en las políticas de tipos de cambio" ([235]). Es muy importante que Costa Rica elija las políticas de tipos de cambio que permitan la concordancia con sus objetivos económicos, pero con la flexibilidad indispensable en ellos, que facilite los ajustes necesarios por las cambiantes circunstancias económicas del momento.

Actualmente es posible, dentro del marco del Fondo Monetario Internacional, que los países elijan "el grado de flexibilidad en el tipo de cambio que sea consistente con la estructura de su economía y sus objetivos económicos domésticos" ([236]). Dentro de este marco, es bueno revisar algunas de las opciones de que puede disponer Costa Rica, y, por supuesto, se sugerirá un sistema viable para una economía pequeña y abierta, como es la nuestra. Las posibilidades varían desde el apareamiento de la moneda nacional con la del principal país con el cual se realiza el

---

(234) **Ibídem**, pp. 482-483.

(235) Nicholas Carlozzi, "Pegs and Floats: The Changing Face of the Foreign Exchange Market", **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia**, (mayo-junio, 1980), p. 20.

(236) **Ibídem**, p. 16.

comercio exterior, hasta la total libre fluctuación del valor del tipo de cambio, tomando en cuenta, por supuesto, una serie de híbridos, incluyendo también la posibilidad de la unificación monetaria.

La primera de estas opciones sería aplicar el sistema de tipo de cambio fijo, en el cual el colón se aparea a una moneda internacional, usualmente la del país con el cual efectúa su mayor comercio internacional. Por ejemplo, tal como sucedía en Costa Rica, el colón se aparejaba a un valor de ₡ 8,60 por dólar. De esta manera, el Banco Central se comprometía a comprar y vender la moneda extranjera —en este caso, el dólar— a una paridad fija de ₡ 8,60. Ahora bien, esta decisión de mantener un valor fijo está íntimamente relacionada con las políticas monetarias de los países en cuya relación de intercambio está involucrada. Si, por ejemplo, Costa Rica aumenta violentamente el crédito interno, provocará eventualmente una crisis en la balanza de pagos y, al agotarse las reservas que permiten mantener esa paridad, la devaluación es inevitable y da al traste con el sistema de cambio fijo. "Este es el camino típico de la crisis de balanza de pagos en América Latina"([237]), y Costa Rica no parece ser la excepción.

El problema surge, entonces, por la intervención del Estado, vía Banco Central, ente que se encarga de variar el volumen del crédito en la economía que eventualmente incide sobre la paridad de la moneda. Y, especialmente, es el mismo ente emisor el que decide intervenir, al modificar el volumen de reservas en el mercado cambiario, a fin de estabilizar, supuestamente, las presiones de la devaluación de la moneda. Pero, esas medidas y otras ya conocidas de restricción al comercio internacional, sólo retardan las decisiones, las que, al final, siempre se han de tomar, pero con mayor grado de fuerza. Es, por lo anterior, vital destacar que la estabilidad de la política monetaria es condición fundamental para que opere, como tal, un sistema de tipo de cambio fijo y evitar que se presenten serias limitaciones, tales como las que prolijamente se han descrito en estas páginas, cuando el tipo de cambio está sujeto a presiones estructurales derivadas esencialmente de una política monetaria desestabilizadora.

Un esquema que introduce mayor flexibilidad, es en el cual el tipo de cambio de la moneda nacional se define en función de las monedas de los principales países con los que lleva a cabo su comercio exterior. Eso sí, debe ser proporcional al grado relativo de intercambio que existe entre el país y cada uno del

---

(237) Hernán Cortés Douglas, "Sistemas Cambiarios y Políticas Monetarias". Cuadernos de Economía, Vol. 16, Nº 48 (agosto, 1979), p. 181.

grupo de naciones escogidas. De esta manera, al ligar el valor de la moneda nacional a un conjunto de monedas, "las fluctuaciones en los precios de exportación o de importación causadas por cambios en los tipos de cambio incluidos en la canasta (o grupo de monedas), pueden ser promediados" ([238]). Esto, por supuesto, permite una mayor flexibilidad en el ajuste de la moneda nacional. Un esquema semejante consiste en ligar la moneda nacional a los Derechos Especiales de Giro, que es un activo de reserva internacional del Fondo Monetario Internacional, y que lo utilizan los países miembros de este organismo para cancelar sus cuentas (algo semejante al peso centroamericano en el área). A la fecha, los países que ligan su tipo de cambio a grupos de monedas o a los Derechos Especiales de Giro, ascienden a más de treinta naciones.

Dentro de las políticas que se siguen, actualmente, sobre los mecanismos de determinación del tipo de cambio y que nos van acercando al tipo libre de fluctuación, se encuentra el llamado tipo de "cambio reptante" ([239]). Podría definirse este esquema como aquel que permite la fluctuación del tipo de cambio dentro de una banda preestablecida, pero la paridad propiamente dicha, sería ajustable de acuerdo con las variaciones determinadas por el mercado en un período establecido. Esto es, se reconoce la virtud de los tipos de cambio flexibles, pero dentro de una banda prevista en la cual oscila, y se toma en cuenta la historia del comportamiento reciente del tipo fluctuante, diariamente, para determinar gradualmente la paridad.

Sobre la utilidad del sistema de tipo de cambio reptante para los países en desarrollo, el Profesor McKinnon nos dice que es útil bajo dos circunstancias claramente definidas: "Primero, en respuesta a una inflación alta y variable generada internamente, la autoridad monetaria puede ajustar pasivamente el tipo de cambio en pequeñas etapas, sin contribuir a intensificar la inestabilidad dinámica sólo si 1) muchos bienes importables (y posiblemente algunos exportables) se aislan de los precios mundiales mediante cuotas; y 2) el sistema financiero nacional se encuentra 'reprimido' y aislado del mercado de capitales mundial... En segundo lugar, en el curso de una liberalización general dirigida a terminar con la inflación, el cambio reptante descendente activo a tasas siempre descendentes puede ser un instrumento

---

(238) Nicholas Carlozzi, "Pegs and Floats: The Changing Face of the Foreign Exchange Market", Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia, p. 17.

(239) Traducción del inglés crawling peg.

temporal útil —incluso indispensable— para mantener el control monetario durante una rápida transformación financiera"([240]).

La ventaja que tiene, entonces, el sistema de cambio reptante es que permite a cada país elegir su propia política monetaria y, por ende, su tasa de inflación, dentro del límite fijado, tanto por la banda de variabilidad, así como por el ajuste debido al comportamiento reciente en el tipo de cambio. De esta manera, el tipo reptante se asemeja al tipo fluctuante, eso sí dentro de los límites descritos. Al mismo tiempo, no es en realidad una tasa de cambio que se determina en el mercado, sino por la decisión de la autoridad encargada de determinar el valor de la divisa. "Puede decirse que este sistema es un tipo de cambio fijo en el corto plazo, pero que a mediano plazo establece niveles de tipo de cambio aproximadamente parecidos al que determinaría un sistema de tipo de cambio libremente variable" ([241]).

Un esquema parecido al del tipo de cambio reptante, pero más inflexible que este, es el de la fluctuación dentro de una banda más amplia. Bajo este esquema, el tipo de cambio puede fluctuar libremente dentro de un margen preestablecido, pero se limita en que, si la variación del tipo de cambio excede a la frontera impuesta por la banda, se llegaría, por tanto, a la rigidez impuesta por el tipo de cambio fijo. Si bien, al igual que el tipo de cambio reptante, ambos constituyen un acercamiento al fluctuante, la limitación descrita hace preferible, como mecanismo de ajuste, el tipo de cambio reptante en comparación con el sistema de ampliar la banda de fluctuación (claro, partimos de que el grado de amplitud de la banda en este último caso, es comparable con ese mismo grado de fluctuación diaria permisible en el caso del tipo reptante).

Hasta ahora se ha profundizado en diferentes planteamientos sobre el tipo de cambio fluctuante. Por ello, es interesante analizar y formular algunas apreciaciones sobre el grado de utilidad que su aplicación tiene para una economía pequeña y abierta, y que depende en un alto grado del capital externo para llevar a cabo sus programas de inversión. Si bien, se reconoce la utilidad de la eficiencia en el ajuste de la balanza de pagos que brinda el empleo de un tipo de cambio flexible, surgen algunas consideraciones serias, que no aconsejan que esas naciones introduzcan un esquema de tipo de cambio fluctuante o libremente variable.

---

(240) Ronald I. McKinnon, "El Control Monetario y el Tipo de Cambio Reptante", **Cuadernos de Economía**, Vol. 17, Nº 51 (agosto, 1980), pp. 189-190. El paréntesis es del autor.

(241) Hernán Cortés Douglas, "Sistemas Cambiarios y Políticas Monetarias", **Cuadernos de Economía**, p. 183.

Se debe señalar que "el caso en favor de los tipos de cambio flexibles es uno en pro de la flexibilidad de tasas entre las monedas de países que son suficientemente grandes como para tener una moneda cuya utilidad se deriva primariamente de su poder de compra doméstico, y para lo cual una autonomía de política doméstica es tanto posible como deseada" ([242]). Esta observación es sumamente pertinente para el caso de Costa Rica. Resulta obvio que la moneda nacional está limitada por una estrechez de mercado, tanto en su diversidad, como en su profundidad; esto es, se trata de una nación pobre y pequeña, cuya moneda valdría más si fuera estable en términos de la demanda que pueda ejercer sobre la producción de bienes en el extranjero, que sobre su misma producción interna. Por ello, es interesante destacar los crecientes esfuerzos en la comunidad financiera internacional de cooperar en la coordinación de sus políticas económicas domésticas, en especial, por la integración de los mercados de dinero y de capital, y el consiguiente efecto de la movilidad necesaria para la independencia nacional de las políticas económicas. Por estas razones, para un país pequeño como Costa Rica, deben de tomarse en cuenta los argumentos de Harry Johnson, cuando indica que "para tales países, las ventajas de la convertibilidad rígida de darle utilidad a la moneda y facilitar el comercio y la inversión internacional, sobrepasan las ventajas relativamente pequeñas que podrían derivarse de la flexibilidad en el tipo de cambio" ([243]).

Primeramente, se debe indicar que, al afirmar que la convertibilidad rígida sobrepasa las ventajas relativamente pequeñas que daría el tipo fluctuante, se asume alguna indicación cuantitativa de ello, hecho que se considera está aún en la etapa de la investigación económica y, en segundo lugar, que es necesario valorar la relación del esquema de tipo de cambio fijo y del tipo fluctuante en una economía en desarrollo, con la política monetaria que prosiga la economía nacional. En tercer lugar, como señala McKinnon, "La mayoría de los países en desarrollo limitan la convertibilidad de sus monedas, de manera que los bancos y empresas comerciales del país no pueden libremente adquirir moneda extranjera: simplemente se elimina la posibilidad de tener un tipo de cambio libremente fluctuante en un mercado

---

(242) Harry G. Johnson, "The Case for Flexible Exchange Rates", en **Dimensions of Macroeconomics: A Book of Readings**, editado por Sid Mittra Op. Cit., p. 477.

(243) Ibídem, p. 476.

organizado legalmente" ([244]). Se pretende con esa medida evitar muchas veces la salida de capitales, al restringir la adquisición de valores extranjeros, lo que virtualmente frena la posibilidad de la libre fluctuación de la moneda, al imposibilitar la capacidad de cubrir los riesgos cambiarios por la participación en el mercado de divisas.

La recomendación que formula Harry Johnson, transcrita en la página anterior, es igualmente sugerida por otro estudioso de los aspectos monetarios internacionales, el Profesor Robert Mundell, quien señala que "los tipos de cambio fijos, aparejados con ausencia de controles, y una política monetaria que preste estrecha atención a la balanza de pagos, pueden ser un instrumento poderoso para generar la confianza necesaria para atraer el capital extranjero. Para los países pequeños, no hay sistema alternativo mejor adaptado para generar un clima en el cual pueda tener lugar un crecimiento rápido. Es difícil ver cómo las políticas actualmente adoptadas por los países menos desarrollados, más pequeños, con la proliferación de controles, presupuestos inflados e inflación excesiva, pueden ser conducentes a atraer las importaciones de capital necesario o a la promoción de la inversión privada para que continúe en un ambiente estable de confianza" ([245]).

Igualmente, Gottfried von Haberler, había señalado que "para países más pequeños, en cuyos sistemas económicos el comercio exterior juega un papel importante, la estabilización del tipo de cambio (en comparación con la estabilidad de precios) es la única política posible. Particularmente, si dependen del capital extranjero, deben sacrificar la estabilidad de precios por la del tipo de cambio, de todas formas, en tanto que existan países extranjeros importantes con un sistema monetario relativamente estable, al cual ellos puedan aparearse" ([246]).

Se ha hecho un recorrido en el que se han analizado los distintos esquemas de determinación del tipo de cambio que pueden elegir los países pequeños, con una economía abierta, dependientes del capital extranjero para sus inversiones, como es el caso de Costa Rica. Aún falta por exponer el caso de la moneda unificada; esquema donde existe una relación fija entre

---

(244) Ronald I. McKinnon, "El Control Monetario y el Tipo de Cambio Reptante", **Cuadernos de Economía**, p. 182.

(245) Robert A. Mundell, **International Economics** (New York: The Macmillan Company, 1968), p. 130.

(246) Gottfried von Haberler, **The Theory of International Trade: With Its Applications to Commercial Policy** (Londres, Inglaterra: William Hodge and Company, Limited, 1954), p. 45.

las monedas en un límite estrecho, o bien, que la convertibilidad es absoluta utilizando ambas naciones una moneda común. En todo caso, deben formularse, primeramente, algunos señalamientos de la trascendencia que existe en la relación entre la política monetaria y los sistemas alternativos de determinación del tipo de cambio.

De hecho, la elección de un mecanismo para determinar el tipo de cambio es irrelevante desde el punto de vista de que, en última instancia, lo que se deduce de esa decisión, es una recomendación para que exista una política monetaria estable que permita dar sustento al mecanismo escogido.

Si un país elige un sistema de cambio fijo, para que este sea estable, la política monetaria juega el papel crucial. De no ser así, ante una emisión fuerte de dinero, en tanto no existan las reservas para hacer frente a la importación derivada de ella, la devaluación será inevitable, y da lugar a la ruptura del objetivo del sistema de tipo de cambio fijo.

Si la elección del país se orienta hacia el tipo de cambio reajustable, como es el sistema de tipo reptante o de ampliación de la banda de fluctuación, de nuevo, sólo sería una política monetaria estable la que permita que el tipo de cambio no se salte los límites ampliados propuestos.

Por otra parte, si el escogimiento se orienta hacia el tipo de cambio libremente variable, este se ajustará automáticamente a la decisión de ampliación de crédito interno de la autoridad monetaria; por lo tanto, "si la política monetaria es errática, el tipo de cambio correspondiente, responderá y en forma acentuada si se opera con movilidad amplia de capitales internacionales. . ."(247).

Partiendo de que es deseable la estabilidad en el tipo de cambio, no existe *per se* un sistema o régimen de determinación de la tasa de cambio que nos asegure su estabilidad. Tanto en el caso del régimen de tipo fijo, como en el de tipo flexible, la estabilidad de la tasa de cambio es imposible, en tanto el comportamiento monetario de los dos países involucrados sea divergente o incompatible. De esta manera, "la clave para lograr la constancia en la tasa de cambio está menos en la manera en que se organiza el mercado de divisas, que en encontrar medios para coordinar las políticas monetarias nacionales. . . la coordinación

(247) Hernán Cortés Douglas, "Sistemas Cambiarios y Políticas Monetarias", **Cuadernos de Economía**, p. 184.

de la política, no el régimen de tipo de cambio, es la condición *sine qua non* para que haya estabil'dad en la tasa de cambio" ([248]).

Si, por una parte, una nación pequeña, con una economía abierta, como Costa Rica, toma el consejo de apegar su moneda, con una convertibilidad rígida, con la "moneda de un país importante, con el cual el país pequeño comercia extensamente, o del cual depende para el capital de inversión" ([249]), tal concepción debe incorporar dentro de ella una política monetaria estable, de manera que, en coordinación con aquella de la nación a la cual decidió apegarse —más posiblemente los Estados Unidos— no se provoque una disparidad o incompatibilidad entre las políticas monetarias, que dieran al traste con el tipo fijo apegado al dólar.

Antes de proceder a continuar con algunas otras observaciones en este sentido, se debe hacer referencia al sistema unificado de paridad de la moneda. La mejor forma de explicar cómo funciona este, consiste en señalar que las siete provincias de Costa Rica constituyen tal régimen. En todas las provincias se utiliza el colón, el cual se intercambia libremente. No hay bancos centrales separados en cada provincia, sino que existe un solo ente emisor en el país. Hay, además, libertad de movimiento de todo tipo de bienes y servicios entre las provincias. "La característica esencial del sistema de moneda unificada es la convertibilidad entre las monedas a una relación fija entre límites estrechos"; el ejemplo que se ha señalado de las provincias de Costa Rica, es de "convertibilidad absoluta, ya que se trata de la misma moneda" ([250]). Dos naciones, una de las cuales es sumamente conocida en Costa Rica, tienen regímenes monetarios unificados: Panamá y Hong Kong. En ambas no existe el banco central. En tanto que Panamá utiliza el dólar como moneda, Hong Kong emite el dólar de Hong Kong, pero con un cociente o relación determinada de acuerdo con los depósitos de libras esterlinas en el país. En ambos casos, sin embargo, hay convertibilidad total de sus monedas respectivas, de manera que la autoridad monetaria de ninguna forma puede alterar esa relación.

Bajo el sistema de moneda unificada no habrá problema de balanza de pagos, en vista de que esa libre convertibilidad ase-

---

(248) Thomas M. Humphrey, "A Monetarist Model of Exchange Rate Determination", **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, Vol. 63, Nº 1 (enero-febrero, 1977), p. 8.

(249) Harry G. Johnson, "The Case for Flexible Exchange Rates", en **Dimensions of Macroeconomics: A Book of Readings**, editado por Sid Mittra, p. 476.

(250) Hernán Cortés Douglas, "Sistemas Cambiarios y Políticas Monetarias", **Cuadernos de Economía**, p. 178.

gura automáticamente que todo déficit se va a compensar con un superávit ulterior. Así, por ejemplo, si las importaciones de un país exceden a las exportaciones —déficit— se provocaría la salida de moneda, que causaría, por tanto, un reducción en los precios internos. Al ser ahora los precios internos menores que los externos, se induciría a las otras naciones a adquirir más de los bienes nacionales; o sea, se aumentan las exportaciones, y, simultáneamente, al disminuir los precios internos, se preferirá adquirirlos en el país, en vez de importarlos. Tales acciones redundarían, así, en un superávit compensatorio que restauraría el equilibrio perdido en la economía.

Cabe señalar que en el sistema de moneda unificada, como el país no puede controlar su oferta de dinero, tampoco puede hacerlo con su tasa de inflación, de manera que, tarde o temprano, el crecimiento de los precios será igual que la inflación mundial.

Al analizar páginas atrás, que la elección del régimen cambiario es irrelevante, frente a la importancia que tiene la política monetaria para lograr una convertibilidad rígida de la moneda del país pequeño, con la de la nación con que más comercia, cabe plantearse la seria duda de que Costa Rica, dada su experiencia monetaria, sea capaz de controlar la oferta monetaria. El abuso discrecional que durante los últimos años se ha hecho de ella, y, sobre todo, por las enormes presiones para emitir dinero irresponsablemente, provenientes del sector público y del privado, impiden tener una política monetaria estable, en caso de adoptar un régimen de tipo de cambio fijo con convertibilidad total, que garantice la estabilidad de la tasa de cambio. Dada "la desconfianza que existe en la estabilidad de (la) política monetaria interna en relación a la externa" ([251]), el caso de moneda unificada para Costa Rica se hace más llamativo. Esto es, o bien hay una proporción rígida de moneda nacional en circulación, de acuerdo con la cantidad respectiva de dólares depositados (tal como sucede en Hong Kong y, casi, en Chile), o, tal como hace Panamá, del todo se elimina el colón y se opera únicamente con el dólar. En ambos casos, se elimina la discrecionalidad monetaria del Banco Central y, para efectos prácticos, desaparece como ente emisor. Al momento, esta parece ser una solución viable para estabilizar el tipo de cambio y, además, que eventualmente la inflación interna llegue a ser igual a la tasa de inflación mundial (o a la de Estados Unidos) y, dado que estas últimas son

---

(251) Ibidem., p. 186. El paréntesis es nuestro.

considerablemente inferiores a la que al momento tiene Costa Rica, es muy posible que conduzca a la estabilización de las expectativas de crecimiento de los precios que actualmente existen en la nación.

LOS SALARIOS MINIMOS

Antes de proceder a efectuar un análisis del significado que tiene una fijación de salarios mínimos, por encima de aquellos que determinaría el mercado, es necesario afirmar la creencia en que el sentimiento, el corazón, son motivadores de la acción del hombre, pero que, sin embargo, la guía debe ser la razón, el cerebro, a fin de compaginar para que aquellas buenas intenciones, efectivamente se traduzcan en el objetivo propuesto. Por más buenas intenciones que un médico brujo tenga para curar a un enfermo de cáncer, no va a lograrlo, si lo que hace es aplicar emplastos y remedios de dudosísima procedencia. Un político puede poseer las mejores intenciones para buscar una distribución más equitativa o igualitaria del ingreso, o de aumentar la riqueza para el mayor número de ciudadanos, pero fracasará si las medidas para lograr esos propósitos, más bien provocan una concentración del ingreso o una disminución de la riqueza.

Aunque es perfectamente explicable la buena intención del legislador al fijar salarios mínimos, al creer que con ello se logra mejorar las condiciones de vida (o ingresos) de los trabajadores asalariados, es necesario plantear algunas reflexiones acerca de cómo, todo lo contrario, la política de salarios mínimos más bien puede ir en detrimento de aquellos a quienes se intentó beneficiar y, en especial, de los miembros de los grupos asalariados más necesitados o desvalidos. De esta manera, cuando se formulan observaciones sobre los efectos que los salarios mínimos tienen sobre los asalariados, no implica que no se esté plenamente conciente de la necesidad de hacer máximo el bienestar y los salarios reales de estos grupos y que, al contrario, el objetivo de este análisis es mostrar que los salarios mínimos más bien afectan a los asalariados.

Se puede definir el salario mínimo como la tasa de salarios mínima legal, debajo de la cual el empleador no puede pagar a sus empleados. Por ejemplo, si se dice que determinada actividad tiene un salario mínimo por hora de ₡ 20,00, debajo de esta cifra el empleador no puede pagar al trabajador. Adicionalmente, debe indicarse que, para este análisis, se supone que ese

salario mínimo fijado es superior al que determinaría el mercado. De no ser así, no tendría significado alguno. (¿De qué vale fijar un salario mínimo de ₡ 20,00 por hora para cierta labor si el mercado estaría dispuesto a pagar más?). Por ello, se supondrá que la tasa de salarios mínima es superior a la tasa que equilibra la oferta y la demanda en el mercado.

Como la tasa de salarios es el precio, supóngase por hora, del trabajo, tendrá una relación directa tanto sobre la cantidad ofrecida, como sobre la cantidad demandada. Así, si aumenta el precio (que se paga por la hora de trabajo), las personas ofrecen mayor cantidad de horas de trabajo. Pero, simultáneamente, quien paga por ellas, el empleador, si ahora le cuestan más, disminuirá la cantidad demandada de horas de trabajo. Debe aclararse que la demanda de trabajo que efectúa un empleador, dependerá no sólo de cuánto le cuesta la hora laboral, sino también del precio a que puede vender el producto en que utiliza el trabajo, así como de cuál es el valor que agrega ese trabajo a la producción ([252]).

Al fijarse, entonces, un salario mínimo por encima de aquel que equilibra la oferta y la demanda, habrá, a ese salario mínimo superior, un deseo de ofrecer más horas de trabajo y, al mismo tiempo, el empleador, al tener que pagar más, deseará utilizar menos trabajo. De esta manera, a un precio del trabajo (salario) mayor que el de equilibrio en el mercado, habrá un exceso de gente ofreciendo laborar en relación con la que los empleadores desearán poner a trabajar. Ante esta sobreabundancia de oferta de trabajo, aquellos que desean emplearse a ese nuevo salario mínimo, quedarán sin encontrar trabajo: "el excedente de trabajo se convierte en lo que comúnmente se conoce como desempleo" ([253]).

Tal como se había señalado antes, el empleador contratará trabajo adicional, hasta que el costo de ello sea igual al valor

---

([252]) La empresa deberá emplear trabajadores hasta que la tasa de salarios por pagar iguale el valor del producto marginal del trabajo, donde este último se define como el producto adicional a que da lugar la utilización adicional de trabajo, pero al valor (o precio) que tiene el producto a que se hace referencia. Esto puede verse, también, en que conviene al productor emplear una unidad de trabajo, siempre que el costo de esta (la tasa de salarios), sea menor que lo que agrega a sus ingresos totales. Cualquier texto de economía básica explica estos conceptos, pero se recomienda Roger Leroy Miller, **Economics Today, Op. Cit.**, capítulo 26, pp. 555-569; o bien, Sylvia Saborío, **Elementos de Economía** (San José, Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia, 1979), pp. 78-84.

([253]) Augustus J. Rogers, **Principles of Microeconomic Issues** (Hinsdale, Illinois: The Dryden Press, Inc., 1972), p. 15.

del producto adicional de ese trabajo incrementado. Al aumentarse arbitrariamente por el Estado el precio del trabajo, los empleadores buscarán eliminar a aquellos menos productivos. "Los productores no pueden elevar los precios para financiar los salarios incrementados de aquellos trabajadores marginales, porque a los precios más elevados, los consumidores adquirirán una cantidad menor de producto. Parte de la fuerza de trabajo se hace redundante si las ventas se bajan" ([254]). Surge así una de las características más odiosas de la bien intencionada política de fijar salarios mínimos por encima del determinado por el mercado. Los grupos que más van a sufrir con ello son los que no tienen habilidad y los que son menos pagados, pues ellos son los que quedarán, muy posiblemente, sin empleo. "...El salario mínimo... tiene el efecto de hacer que la gente en lo más bajo de la escala salarial —aquella para los cuales se diseñó para ayudarles— estén peor que antes" ([255]).

Al eliminarse a los trabajadores menos productivos, quienes ahora quedan desempleados, lo único que cabe es plantearse ¿qué utilidad puede tener para uno de esos ahora desempleados, que exista un salario mínimo más alto, si, al no disponer de empleo, su salario es ahora cero? El absurdo del esquema del salario mínimo es que condena a los desocupados a pasar de una situación en que tenía ingresos por salarios, a una en que ya no tiene ingresos, aunque oficialmente existe un aumento en la tasa de salarios mínimos por hora. En cambio, los que sí quedan empleados, recibirán las nuevas tasas de salarios más elevados. Claro, estos últimos si estarán a favor del salario mínimo y puede predecirse que, en cambio, no lo estarán aquéllos que por esa medida quedaron sin empleo.

Para los Estados Unidos, "la evidencia es avasalladora de que el desempleo predicho por el análisis económico es confirmado por la experiencia económica" ([256]). En ese país se comprobó cómo los perjudicados por las políticas de salarios mínimos, son los grupos asalariados menos productivos y más desvalidos. Específicamente, son los jóvenes, las mujeres, los negros y los hispanos y, en especial, los jóvenes negros. Esto probablemente llevó a exclamar al Premio Nobel de Economía, Ja-

---

(254) Roger LeRoy Miller y Raburn M. Williams, **The Economics of National Issues**, p. 67.

(255) Milton Friedman, entrevista de la Revista Playboy, reproducida en **There's no Such Thing as a Free Lunch**, editado por Milton Friedman, p. 6.

(256) Milton Friedman, "Legislating Unemployment", en **An Economist's Protest**, editado por Milton Friedman, (New Jersey: Thomas Horton and Company, 1972), p. 163.

mes Tobin, que la "gente que carece de la capacidad de ganarse una vida decente necesitan ser ayudados, pero no lo serán por las leyes de salarios mínimos, presiones salariales de los sindicatos o cualquier otro instrumento que usen para forzar a los empleadores a pagarles más de lo que vale su trabajo. El resultado más probable de poner tales regulaciones, es que los presuntos beneficiados queden del todo sin empleo" ([257]).

Uno de los problemas más serios, que surge por la aplicación de la política de fijar salarios mínimos, es que afecta el proceso de entrenamiento o aprendizaje en el trabajo, especialmente de los recién entrados a la fuerza laboral. Los jóvenes son usualmente el componente menos productivo en la fuerza laboral y es, por medio del entrenamiento, que incluye no sólo el desarrollo de habilidades propiamente laborales, sino la asimilación de las disciplinas de trabajo, que pueden incrementar su productividad. La fijación de salarios mínimos hace que precisamente suceda todo lo contrario y sean esos jóvenes los que más rápidamente se eliminan de sus trabajos, limitando así sus posibilidades de incrementar su productividad por medio del entrenamiento laboral.

Aún para estudiosos del mercado ocupacional, quienes manifiestan que a veces se exageran los efectos nocivos del salario mínimo, proponen que este se elimine o, al menos, que no sea aplicable a los jóvenes, como medio no sólo de aumentar su empleo, sino también para estimular el desarrollo de ocupaciones que ofrezcan oportunidades a largo plazo para los trabajadores ([258]).

---

(257) La cita del Profesor Tobin, antiguo miembro del Consejo de Asesores Económicos del Presidente Kennedy, aparece en Milton Friedman, "Minimun-Wage Rates", en **Readings in Economics**, editado por Paul A. Samuelson, 6ª ed. (New York: McGraw-Hill Book Company, 1970), p. 247.

(258) "Tales ocupaciones se caracterizan por nuevos empleos, que requieren un entrenamiento intensivo en el trabajo, el cual es financiado en parte por un salario inicial más bajo y, luego, capturan esos rendimientos de la inversión en habiildades, por medio de una tasa de salarios posterior más elevada. Un salario mínimo impide a los empleadores pagar el entrenamiento en el trabajo por medio de una tasa inicial de salarios menor y, al reducir las oportunidades para que los individuos acumulen habilidades específicas relacionadas con el trabajo, afecta sus ingresos futuros durante muchos años". John H. Pencavel, "The Nature of the Contemporary Unemployment Problem",' en **The Economy in the 1980's: A Program for Growth and Stability**, editado por Michael J. Boskin, (San Francisco, California: Institute for Contemporary Studies, 1980), p. 104.

En el tanto que exista una reducción del nivel de empleo total debido a la política de fijar un salario mínimo, implica una reducción de la producción total, por lo cual puede deducirse que la comunidad perderá parte de su riqueza, volviendo a un punto como muchos años atrás. Es decir, el empobrecimiento es patente. Debe tomarse muy en cuenta, que simultáneamente a la situación descrita, se da el encarecimiento de la mano de obra que estimula, a su vez, métodos de producción que ahorran trabajo y, al contrario, promueven el automatismo. Por supuesto, la producción de máquinas requiere trabajadores, pero ellos serán empleados a cambio de aquellos que relativamente carecen de habilidades y que son los que usualmente no operan maquinaria. Pero el sobreprecio del trabajo constituye un estímulo para ahorrar en el empleo y, al mismo tiempo, para utilizar el factor productivo que relativamente es más barato: el capital ([259]).

Debe hacerse referencia, también, a la probabilidad de que aquellos trabajadores sin empleo, al verse imposibilitados de obtener trabajo a un salario menor que el establecido por el Estado, acudan a formas contractuales distintas a las del mercado de trabajo usual. Esto es, en lugar de que rija una relación salarial, surgen contrataciones directas de servicios, tales como empresas individuales (antiguos asalariados), que contratan servicios por una cifra específica ante la imposibilidad de contratar en el salario reducido, evitándose la limitación impuesta por el salario mínimo.

Mas alguien ha de resultar beneficiado con las políticas de fijación de salarios mínimos, cabe preguntarse con total lógica. Claro, aquellos que aún quedan empleados, una vez que se hace efectivo el salario mínimo por encima de aquel de equilibrio, se verán favorecidos porque la tasa de salarios será ahora mayor que la que recibían anteriormente. Por supuesto, que ello se traduzca en mayores ingresos provenientes de salarios, depende del comportamiento de la cantidad demandada de trabajo al aumen-

---

(259) Al respecto, ver Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica, Op. Cit.**, pp. 75-76 y 158-162. Igualmente, del mismo autor, "Asignación Familiar: un impuesto sobre salarios", **La Nación**, 1º de febrero, 1973, pp. 1 y 6; "Efectos del Plan de Asistencia Familiar", **La Nación**, 11 de febrero, 1973, p. 4; "Fuente correcta para financiar la asignación familiar es el impuesto sobre la renta"', **La Nación**, 18 de julio, 1973, p. 34; "Se aumentará la desocupación", **La Nación**, 19 de marzo, 1974, p. 8 A y "La buena visión de algunos sindicatos", **La Nación**, 9 de diciembre, 1974, p. 15 A.

tar la tasa de salarios ([260]). Similarmente, aquellos trabajadores que reciben un salario muy superior al salario mínimo, se verán favorecidos con esta fijación, ya que se encontrarán con que, los que carecen de habilidades o las tienen en menor grado, al verse desocupados, dejarán de ser una fuente potencial de competencia. Esto explica por qué los sindicatos son proponentes entusiastas del sistema de salario mínimo, puesto que "la política discriminatoria de los sindicatos no se limita a la exclusión patente, mediante restricciones en el acceso al aprendizaje y otros métodos semejantes. El empeño en lograr salarios artificialmente altos tiende a reducir el número de trabajadores que resulta provechoso emplear, con lo que los sindicatos se benefician a costas de los demás" ([261]).

De la misma forma, otro de los mayores beneficiarios de que se instituya un aumento en el salario mínimo en un país, son los trabajadores y empleadores de aquellas zonas geográficas donde los salarios son relativamente más altos, en comparación con los menores que se pagan en otras regiones. Esto no sólo les protege de la competencia que podría surgir por el menor costo posible de los productos, sino que también evita que se efectúen inversiones de capital en lugares en donde la mano de obra, relativamente barata, es el factor esencial en la decisión.

Debe reiterarse que el beneficio que estos grupos organizados obtienen con la fijación de salarios mínimos, se contrasta con el daño que se ocasiona a los grupos de trabajadores menos productivos, tales como las mujeres, los jóvenes y los negros (en los Estados Unidos), así como a la colectividad en general, por el

---

(260) Al aumentar el salario por hora, disminuirá el número que utiliza el empleador; que ello se traduzca en mayores o menores ingresos (el monto de los salarios) para el total de trabajadores, va a depender de la elasticidad de la demanda. Si porcentualmente el aumento de la tasa de salarios reduce porcentualmente poco la cantidad de horas empleadas (la demanda es inelástica), la cantidad total de ingresos por salarios aumentaría. Si porcentualmente el aumento de la tasa de salarios reduce porcentualmente mucho la cantidad de horas empleadas (la demanda es elástica), disminuiría la cantidad total de ingresos por salarios. Para una explicación detallada, ver, entre muchos otros textos básicos, Augustus J. Rogers, **Principles of Microeconomic Issues**, p. 18, o bien, Richard G. Lipsey, **Introducción a la Economía Positiva** (Barcelona, España: Ediciones Vicens-Vives S. A., 1980), pp. 111-120 y 421-425.

(261) William H. Hutt, **La Contratación Colectiva** (Madrid, España: Unión Editorial S. A., 1976), p. 36.

descenso que se causa en la producción ([262]). Pero, "debido a que el efecto sobre los pobres es difuso y su origen mal entendido... produce poca presión política"([263]), en contraste con la de los grupos laborales sindicales organizados y de los grupos empresariales de zonas de salarios relativamente elevados, el Estado —y en especial aquellos políticos ya no tan bien intencionados—, que conoce de los efectos nocivos de los salarios mínimos, aprueba políticamente que aparezca el desempleo. Surge así el camino políticamente expedito, que evita enfrentar la acusación de que, al oponerse a la existencia del salario mínimo, se refleja una cruel indiferencia hacia los sectores más desvalidos de la colectividad. Por ello, no se trata en ninguna instancia de que quienes señalan los efectos nocivos de los salarios mínimos, lo sean por animadversión a los intereses del trabajador, sino todo lo contrario, lo que se busca más bien es alertar acerca de cómo se afectan los grupos más pobres de la nación con la aplicación de esa política. Pueden brindarse mejores opciones, que efectivamente se traduzcan en una mejora para los sectores de menores recursos, en virtur de que las buenas intenciones no son una medicina eficaz para resolver los problemas ([264]).

---

(262) "En tanto que sea cierto que de los grupos más afectados por este tipo de ley en los Estados Unidos esté el del negro más pobre, se deduce que, puesto que las leyes de salarios mínimos no son muy efectivas en el caso de las empleadas domésticas, de lo cual una gran porción proviene de mujeres negras, la ley golpea más fuertemente a los hombres negros que a las mujeres negras, por lo tanto haciendo más difícil la tarea de preservar una cabeza paternal familiar fuerte". Armen A. Alchian y William R. Allen, **University Economics, Op, Cit.** 2ª ed., p. 404. Puede pensarse, por analogía, en nuestro hogar campesino o de recientes familias inmigrantes a las ciudades.

(263) Milton Friedman, "Legislating Unemployment" en **An Economist's Protest**, editado por Milton Friedman, p. 163.

(264) "Parafraseando a Alfred Marchall, hace 95 años, los economistas necesitan poner la mente fría al servicio de un corazón ardiente". Paul A. Samuelson, "Ventajas de una Economía Mixta: Comentario", **Perspectivas Económicas**, Nº 36 (1981), p. 28.

CAPITULO IV

LOS SUBSIDIOS Y EL CONTROL DE PRECIOS EN EL SECTOR AGRICOLA

LOS SUBSIDIOS Y EL CONTROL DE PRECIOS EN EL SECTOR AGRICOLA

La aplicación de políticas de precios racionales en el sector agrícola reviste especial interés en las actuales circunstancias de la economía costarricense. No sólo existe una creciente atención en la necesidad de promover el desarrollo agrícola, como una de las pocas alternativas viables de que dispone la economía nacional, a fin de poder superar la seria crisis económica que la aqueja, sino que también el costarricense eligió en febrero de 1982 un nuevo gobierno que utilizó durante su campaña el lema de "volvamos a la tierra" ([265]).

Si bien, el estribillo es a todas luces atrayente a la conciencia política del electorado costarricense, lo que facilita "que los gobiernos actúen cuando las circunstancias sean favorables para la acción" ([266]), además de que las autoridades del nuevo gobierno han manifestado un claro interés por lograr un desarrollo económico basado en el progreso del agro "volviendo los ojos a la agricultura, que constituye el pivote fundamental de nuestra economía y de nuestro democrático vivir" ([267]), es indispensable que haya congruencia entre las políticas de precios agrícolas y los objetivos propuestos de crecimiento de la producción del agro. De otra manera, las buenas intenciones no pasarían de serlo y lo que puede surgir es, más bien, un deterioro de la economía en un grado mayor que el actual. Por ello, con el fin de proponer globalmente algunas medidas lógicas, dado que aparentemente

---

(265) El "Programa de Gobierno 1982-1986" del partido hoy gobernante, el social-demócrata Liberación Nacional, tiene por nombre: "Volvamos a la tierra".

(266) Martín E. Abel, "Hard Policy Choices: Improving Incentives for Farmers", **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, (Bloomington, Indiana: Indiana University Press, 1978), p. 176.

(267) Partido Liberación Nacional, **Volvamos a la Tierra: Programa de Gobierno 1982-1986**, (San José, Costa Rica: Editorial Artes Gráficas, 1981), p. 14.

existe un consenso acerca de lo positivo de lograr alcanzar ciertos objetivos que se enuncian a continuación, es necesario advertir al lector de que, con suma frecuencia, el político es afecto a pretender lograr la consecución de metas lógicamente disímiles. Esto suele ser bastante notorio en el caso de la política agrícola, especialmente en lo que se refiere al control de los precios de los productos del agro, en tanto que simultáneamente se pretende acelerar la producción del sector agrícola. Visto lo anterior, podría considerarse que, en las circunstancias actuales por las que atraviesa a economía nacional, existe consenso en que los siguientes objetivos son deseables de lograr:

1) aumentar la producción agrícola, para que sea eficiente y rentable,

2) aumentar el nivel de empleo en el sector agrícola del país, y

3) promover las exportaciones agrícolas.

Es muy posible que una política económica como la enunciada, así de general, se acepte en muchos círculos; sin embargo, esencialmente es posible ejecutarla si se siguen ciertos lineamientos económicos, que muchas veces sí rozan con objetivos más específicos. Dentro de ese campo se pueden señalar el autoabastecimiento agrícola nacional, o la diversificación "forzosa" de la agricultura, o el asegurar precios "bajos" de productos del agro al consumidor urbano, o hacer de la agricultura la fuente de recursos que forzosamente se ha de destinar al sector industrial, para que se convierta en la máquina de desarrollo. Al basarse en los tres objetivos enunciados, es posible efectuar algunas inferencias, a fin de que la llamada "vuelta a la tierra" no nos brinde una infértil recepción y que, más bien, la subvaluación que se ha hecho del sector agrícola —a lo largo de tantos años, especialmente por la política de precios— no pretenda ser revaluada con una fraseología vacua, sino con medidas que sí sean consistentes con lo propuesto.

Es importante, antes de proceder al análisis de las implicaciones por la ejecución de políticas de controles de precios y de subsidios en el sector agrícola, efectuar un recuento de los motivos que tuvieron, en el pasado, algunos gobernantes y forjadores de política económica, para haber provocado una subvaluación sistemática del sector agrícola en la economía nacional. El análisis toma relevancia, especialmente ahora que esos rectores, quienes en el pasado promovieron conscientemente esos desafueros, sean quienes fundamentan la política económica en un revertir a las virtudes que tiene el agro nacional.

No se trata de buscar supuestas inconsistencias ideológicas, ni demeritar un esfuerzo sano y consciente, sino de señalar dos errores muy comunes: el primero de ellos, que no se debe esperar mucho de los ofrecimientos hechos al calor de la campaña política, por lo cual la prudencia es una buena consejera y, segundo, si se quiere efectivamente restituir al agro en su lugar en la economía nacional, es necesario revertir una serie de distorsiones de ese sector, provocadas deliberadamente, en algunos casos, para ser consistentes con esquemas proteccionistas, estatistas, paternalistas y de industrialización forzosa. En otros casos, obedece a la aplicación de políticas populistas y de corte populachero, que son sumamente satisfactorias al oído del político irresponsable, aunque significó el deterioro del potencial agrícola nacional. Por ello, se requiere de un entendimiento claro de las causas fundamentales que han provocado nuestro decaimiento agrícola, a fin de que las medidas por aplicar sean acordes con los objetivos propuestos.

La justificación más importante de nuestras naciones subdesarrolladas para haber fundamentado su desarrollo económico, a partir de la segunda mitad de este siglo, en un alejamiento de los esquemas basados en el sector agrícola y, a su vez, en un acercamiento a los planteamientos de la industrialización forzosa, tiene lugar en los trabajos seminales de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), entidad dependiente de la Organización de las Naciones Unidas ([268]).

Las ideas de la CEPAL descansan fundamentalmente en que las posibilidades de crecimiento de las economías de los países subdesarrollados se ven seriamente restringidas si se basan en el desarrollo de los sectores agrícolas tradicionales dedicados a la exportación. Es decir, que el desarrollo económico basado en el modelo agro-exportador tradicional de los países subdesarrollados, se encuentra seriamente restringido si descansa en el desarrollo de los sectores agrícolas tradicionales dedicados a la exportación. Es decir, que el desarrollo económico fundamentado en el modelo agro-exportador tradicional de los países subdesarrollados, se encuentra seriamente limitado. Esto se debe, entre otras cosas, a un deterioro persistente, a largo plazo, de los términos de intercambio de los países subdesarrollados ([269]). Este

---

(268) Algunas consideraciones al respecto están consignadas en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, p.p. 145-169.

(269) Por términos de intercambio de un país se entiende el precio de las exportaciones de ese país, con respecto al precio de las importaciones que efectúa esa misma nación. En ese sentido, se refiere a los precios relativos de las exportaciones con respecto a las importaciones.

fenómeno impide la generación suficiente de divisas, a fin de hacer frente a las necesidades de recursos para efectuar las importaciones de bienes de capital y las inversiones requeridas, y así lograr un crecimiento deseable de la producción en esos países subdesarrollados.

Además del continuo deterioro de los términos de intercambio, la CEPAL señala el serio problema de la gran variabilidad de los ingresos provenientes de las exportaciones de los países subdesarrollados, debido a las fluctuaciones en sus precios. Igualmente, manifiesta que también declina considerablemente la proporción del comercio internacional de los países subdesarrollados con respecto al total del comercio internacional mundial.

A estos fenómenos impuestos desde el exterior a los países subdesarrollados, debe agregarse, además, el proteccionismo que ejercen los países desarrollados por los productos manufacturados industriales, que impiden a los primeros participar en los mercados de grandes volúmenes de esas naciones.

El enfoque Cepalino conduce a dictar políticas para la acción gubernamental en lo que a planificación central se refiere, de manera que "La única forma de desarrollo que es invariablemente aplaudida, es el crecimiento de la industria manufacturera patrocinada u operada por el gobierno, usualmente como parte de un programa de planificación central comprensivo" ([270]).

Si bien existen muchas otras razones por las cuales los gobiernos no brindan el valor apropiado a la agricultura, el enfoque que la CEPAL (al menos los modelos de los primeros años de la segunda mitad de este siglo, pues actualmente ha revisado muchas de sus posiciones originales) propuso para que los países de América Latina salieran de su subdesarrollo, es el factor causal más importante en la subvaluación del sector agrícola en nuestras naciones. Por ello, es indispensable señalar algunas de las más profundas limitaciones y más graves errores que contienen las propuestas Cepalinas. De esta manera, se espera, puedan corregirse costosas decisiones tomadas en el pasado para el sector agrícola, que efectivamente constituyan una "nueva era" en lo que se refiere a "volver a la tierra", a fin de que este planteamiento sea el motor del desarrollo nacional.

La afirmación de que los términos de intercambio de los países subdesarrollados han sido desfavorables, y que cada vez lo son más, es el elemento más importante de las propuestas de la CEPAL en la estrategia de desarrollo a seguir por estas nacio-

---

(270) Peter T. Bauer, **Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics** (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1972), p. 236.

nes. De esta manera, el sector exportador tradicional de los países subdesarrollados no se convierte en un elemento positivo para el crecimiento de las economías, sino que, más bien, "al contrario de lo que la teoría del equilibrio del comercio internacional parecía sugerir, el juego de las fuerzas del mercado no trabaja hacia la igualación de las remuneraciones de los factores de producción y, consecuentemente, de los ingresos. Si se deja a su propio curso, el desarrollo económico es un proceso de causalidad circular y acumulativo, que tiende a otorgar sus favores a aquellos que ya están bien dotados, y aún a impedir los esfuerzos de los que resultan vivir en regiones atrasadas" ([271]).

Al partir de la incapacidad del sector exportador agrícola tradicional de los países subdesarrollados, de revertir la tendencia del deterioro de los términos de intercambio, los Cepalinos proponen el esquema de industrialización forzosa, por medio del proteccionismo, que brinda un elevado arancel o impuesto a la importación, convirtiéndolo en el nuevo elemento dinámico para desarrollar a las atrasadas economías agrícolas.

Sin embargo, es necesario evaluar la veracidad del comportamiento de los términos de intercambio que aducen los proponentes de la CEPAL. En primer lugar, las medidas utilizadas por este organismo en las discusiones de la evolución de los términos de intercambio, se refieren a la relación de los precios de productos primarios y de las manufacturas. En este sentido, no es conveniente generalizar que son los países subdesarrollados los que exportan productos primarios y que, a la inversa, las naciones desarrolladas son las que exportan manufacturas. En realidad, el fenómeno es más complejo y heterogéneo que lo que significa tomar esas medidas burdas, por lo que, tal vez, lo conveniente es utilizar tales precios como referencia a los términos de intercambio y restringir el análisis a países o grupos específicos de naciones en condiciones económicas comparables.

En segundo lugar, estudios recientes de los términos de intercambio muestran, al contrario de lo señalado por la CEPAL, que el comportamiento de los precios relativos de los bienes primarios con respecto a los de las manufacturas "no ha tenido una declinación persistente o declinación a largo plazo... De acuerdo con las cifras, los términos de intercambio de los bienes del mundo subdesarrollado mejoraron de 80 en 1938 a 95 en 1948 y subsecuentemente a 100 en 1963... se incrementaron casi una cuarta parte entre 1938 y el año anterior (1963) a la primera Conferencia sobre el Comercio y el Desarrollo de las Naciones

(271) Gunnar Myrdal, "Development and Underdevelopment", reimpreso en **Leading Issues in Development Economics**, editado por Gerald M. Meir (New York: Oxford University Press, 1964) p. 345.

Unidas. De 1963 a 1969 mejoraron un 2 por ciento adicional" ([272]). De esta manera, existen serias dudas de que, aún para el caso burdo de medir los términos de intercambio como la relación de precios de los bienes primarios, supuestamente exportados por todos los países subdesarrollados y no por los desarrollados, con respecto a los precios de los bienes manufacturadas, hipotéticamente exportados sólo por todas las naciones desarrolladas, exista un deterioro persistente, a largo plazo, de tales precios relativos.

En tercer lugar, es defectuosa la misma utilización de lo que hemos denominado términos de intercambio burdos —la relación de los precios de bienes primarios con respecto a los bienes manufacturados— por cuanto no toma en cuenta, por una parte, la mejora que ha existido en la productividad de los factores utilizados en producir bienes primarios —o sea, las reducciones en los costos reales de producir los bienes primarios que exportan algunos países subdesarrollados— así como tampoco considera los cambios en la calidad de las manufacturas y el surgimiento de nuevos bienes manufacturados ([273]). La CEPAL ha esgrimido en sus alegatos de deterioro paulatino de los términos de intercambio, su burdo concepto; o sea, sólo en términos de los precios de los bienes, sin tomar en cuenta los cambios en los costos de producción, de manera tal que se indique el monto de importaciones que puede efectuar el país subdesarrollado con lo que obtiene por la producción exportable por unidad de recursos utilizados. Así, si el país reduce su costo de exportación por unidad de recursos utilizados en ella, puede perfectamente adquirir más importaciones al precio anterior de estas. Por ello, un deterioro de los términos de intercambio de los productos es lógicamente compatible con una mejora de los términos de intercambio expresados en factores. Sin embargo, la CEPAL no analiza este planteamiento, sino

---

(272) Peter T. Bauer, **Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics**, p. 241. El paréntesis es nuestro. Por otra parte, el Premio Nobel de Economía, W. Arthur Lewis, señala que "los términos de intercambio de los bienes primarios con respecto a los bienes manufacturados fueron en promedio más altos en los años cincuenta que en cualquier época en los previos ochenta años". W. Arthur Lewis, "A Review of Economic Development", **American Economic Review**, Vol. LV, Nº 2 (mayo, 1965), p. 8.

(273) Técnicamente existen fórmulas distintas de medir los términos de intercambio, entre ellas la denominada "términos simples de intercambio expresados en factores", que corrige los términos de intercambio a que nos hemos referido por los cambios de la productividad en la producción de exportaciones. Para una explicación de esto, ver Theodore Morgan, "Trends in Terms of Trade, and Their Repercussions on Primary Producers", en **Economic Development: Readings in Theory and Practice**, editado por Theodore Morgan y George W. Betz (Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, Inc., 1970), p.p. 228-240.

que su tesis contempla únicamente el concepto burdo de los términos de intercambio.

En cuarto lugar, el esquema proteccionista propuesto por la CEPAL, destinado a la creación de industrias sustitutivas de importaciones, ha provocado un cambio, tanto en la composición de las importaciones, como de las exportaciones de los países subdesarrollados. Perfectamente este cambio puede afectar el comportamiento a largo plazo de los términos de intercambio, aún en su medición burda y, como dice Bauer, "el impacto de las políticas gubernamentales sobre los términos de intercambio usualmente no puede ser determinado sin ambigüedades" ([274]), de manera que, perfectamente, un supuesto deterioro de los términos de intercambio, tal como arguye la antigua CEPAL, puede deberse a esa acción que aconsejaron los proponentes de las ideas proteccionistas.

Podría citarse dentro de este análisis otra serie de argumentos que dan luz sobre la dudosa reputación del fundamento de la política Cepalina, pero es de más relevancia para el estudio global proceder a analizar algunos de los resultados de las políticas de precios agrícolas derivadas de las propuestas de la CEPAL. Específicamente, a la necesidad de controlar los precios de los productos agrícolas destinados al consumo urbano.

La subvaloración de la agricultura en nuestros países y, al mismo tiempo, la sobrevaloración de la actividad industrial sustitutiva de importaciones, provocó, como resultado de una política de planificación estatal decidida y definida, que se experimentara un deterioro relativo del sector agrícola ([275]), con la consiguiente liberación de trabajo en él. La mano de obra rural emigró hacia las zonas urbanas, donde se concentró el proceso de industrialización, con la expectativa de encontrar empleo en ellas, frustrándose muchas veces en su objetivo por la naturaleza capital-intensiva que asumió el sector industrial ([276]).

Sin embargo, se puede señalar que el aspecto más importante dentro del esquema Cepalino de desarrollo económico por vía de la industrialización forzosa sustitutiva de importaciones, era no sólo emplear "mano de obra redundante... en la expan-

---

(274) Peter T. Bauer, **Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics**, p. 243.

(275) Abundantes cifras sobre esto pueden encontrarse en Claudio González Vega y Asociados, **Costa Rica, Problemas Económicos para la Década de los 80** (San José, Costa Rica: La Academia de Centroamérica, 1980), p.p. 135-148; 157-162 y 195-206.

(276) Este tema se encuentra desarrollado en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, p.p. 145-162.

sión de estas exportaciones y en nuevas ramas de industrias con propósitos sustitutivos, así como en otras actividades emergentes". Consecuentemente, "habrá un incremento neto en el ingreso obtenido al transferir mano de obra disponible de estas formas pre-capitalistas de empleo de muy baja productividad hacia las exportaciones o actividades industriales de mucha mayor productividad" ([277]), sino que también era necesario disponer de exportaciones de manufacturas que fueran competitivas en los mercados internacionales, basándose en el argumento de que, una vez que los países "aprendieran" a producirlas, serían relativamente más eficientes que los actuales productores industriales. Este argumento se conoce como el de la industria naciente, para justificar el brindar protección arancelaria temporal.

Simultáneamente, a los políticos se les hizo relativamente más fácil financiar sus programas "'sociales" acudiendo a gravámenes sobre la planilla, que encarecieron el precio del trabajo y que, usualmente, eran más fácilmente aplicables en los centros urbanos con cierto grado de industrialización. Esta alza de la mano de obra (del salario nominal) iba contra los postulados Cepalinos, en lo que se refiere a su utilización en la industria sustitutiva de importaciones y actividades de exportación, por lo cual se buscó, como era apetecido por el mercado de los políticos, "que se favoreciera fuertemente a la población urbana a expensas directas de la población rural", pues, "políticamente, los consumidores urbanos y la industria demandan comida barata" ([278]).

Por lo tanto, para mantener elevado el salario real de los trabajadores urbanos industriales, sin que mediara un alza de los salarios nominales, se prosiguió con la política de control de precios de aquellos productos agrícolas, que tuvieran un significado relevante en la canasta de consumo de los obreros urbanos. De manera que, en términos reales, estos trabajadores obtendrían un aumento contundente en su salario. Muchas veces el gobierno mismo crea esquemas institucionales, tales como monopolios estatales de mercadeo que estabilizan los precios agrícolas a niveles relativamente bajos y que gravan las exportaciones agrícolas para mantener bajos los precios de los alimentos para los

---

(277) Raúl Prebisch, "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", **American Economic Review, Papers and Proceedings**, Vol. 49, Nº 2 (mayo, 1959), p.p. 254-255.

(278) Theodore W. Schultz, "On Economics and Politics of Agriculture", en **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, p.p. 10-11.

trabajadores industriales ([279]). En todo caso, es sumamente frecuente encontrar, de una u otra manera, distorsiones provocadas por los controles de precios de los productos agrícolas, que buscan cumplir con el objetivo de mantener elevado el salario real que devengan los trabajadores urbanos empleados, especialmente en el sector industrial y, primordialmente, el de los empleados del sector público.

Estas consideraciones sobre algunos de los resultados de la aplicación de políticas Cepalinas en nuestra economía, sirven de preámbulo para estudiar con mayor profundidad los efectos de la utilización de precios máximos en el sector agrícola. Por supuesto, las distorsiones en los precios agrícolas tienen orígenes muy amplios, pero el análisis se centrará únicamente en aquellas que afecten específicamente a los precios relativos, dejando de lado, por tanto, factores como tenencia de la tierra, escasas inversiones públicas en infraestructura social y física, búsqueda de recursos tributarios por parte del Estado, mediante gravámenes a la exportación de productos agrícolas, e insuficiencia de programas de investigación y desarrollo del agro. En síntesis, el análisis se concentrará en las distorsiones de precios agrícolas, como es el caso de la sobrevaloración del tipo de cambio de la moneda nacional, el de políticas de controles de precios y subsidios a insumos y productos agrícolas, así como de las prohibiciones establecidas por el Estado, que afectan la utilización de insumos o distorsionan las ofertas de productos del agro.

Parte del prejuicio en contra del agro en los países subdesarrollados es la idea de que el campesino no reacciona ante los estímulos económicos. Se considera que su actuación económica es insensible a las variaciones en los estímulos de precios y de políticas económicas. Así, "hay muchos en posiciones de responsabilidad, quienes aún mantienen, aunque menos abiertamente que antes, que los pobres, y a menudo iliteratos, agricultores en los países en desarrollo, están tan atados por la tradición y la ignorancia, que no desean utilizar los métodos y conocimientos disponibles para incrementar su producción y sus ingresos" ([280]).

(279) Yujiro Hayami y Vernon W. Ruttan, **Agricultural Development: An International Perspective** (Baltimore, Maryland: The Johns Hopkins, 1971), p. 243. En Costa Rica, dos instituciones al menos cumplen este objetivo, entre otros, como son la Oficina del Café y la Liga Agrícola Industrial de la Caña, las cuales se encargan del control del impuesto de exportación, así como de asegurar un suministro "adecuado" a precios "adecuados" para el consumidor nacional (usualmente urbano).

(280) D. Gale Johnson, "Food Production Potentials in Developing Countries: Will They Be Realized?", p. 9, conferencia de la serie Hubert Humphrey en Macalester College Minnesota, Estados Unidos, octubre de 1977 y reproducida en **Portfolio: International Economic Perspectives**, editado por Craig Swan, Vol. 6, Nº 4 (sin fecha), sin paginación.

El laborioso trabajo del Premio Nobel en Economía, Theodore W. Schultz, especialmente con su libro *Transforming Traditional Agriculture*, ha permitido desenmascarar conceptos mal fundamentados de la reacción del agricultor ante diversos incentivos y que, como cualquier otro agente económico, utiliza la información (o sea, los precios) para calcular los costos esperados en su actividad económica, así como los ingresos por percibir y, por ende, la rentabilidad de su empresa. Por lo tanto, el agricultor, como agente económico, está influenciado por los incentivos y sus cambios, de manera que asigna sus recursos productivos en forma eficiente en cuanto tenga posibilidad de obtener un rendimiento apropiado. "Existe evidencia abundante de que los agricultores adoptarán nuevas maneras de hacer las cosas, si estas son superiores a las viejas fórmulas", así, es válida la conclusión del Profesor Schultz cuando afirma que "la naturaleza presuntamente estática de la agricultura de los países en desarrollo, se debe primariamente a la ausencia de alternativas superiores a las que se utilizan en ese momento" ([281]).

Una de las distorsiones de precios agrícolas más frecuente, y a la cual ya se ha hecho referencia en páginas anteriores, es la fijación de un precio máximo de venta del producto, con el fin, muchas veces, de reducirlo a los consumidores urbanos. Para lograr el objetivo se aplica, entonces, la política de fijar una cuota de la producción nacional que se ha de consumir, supuestamente, en el país a un precio limitado, en tanto que el resto se deja en libertad de exportarse a los precios internacionales. En Costa Rica este sistema es típico del consumo interno del café, de la carne y cueros vacunos, del azúcar y del arroz, en tanto que la simple fijación de precios topes se aplica a una serie de productos agropecuarios, tales como los lácteos, la sal y el aceite de palma africana.

Una variante de distorsión en la política de precios de productos agrícolas es aquella por la cual se importan estos a un precio subsidiado, que resulta artificialmente menor que el del mercado mundial; por lo tanto, puede impedir el desarrollo de una producción interna, que tendría un precio mayor que la importación subsidiada. Sin embargo, este sería inferior al precio libre mundial del producto. Un ejemplo hipotético para aclarar mejor la premisa sería el caso de dar un subsidio al trigo que consume Costa Rica y que los Estados Unidos otorgan a su producción. Este fenómeno, que actualmente cobra actuali-

---

(281) D. Gale Johnson, "Food Production Potentials in Developing Countries: Will They Be Realized?", p. 9, reproducida en **Portfolio: International Economic Perspectives**, editado por Craig Swan, sin paginación.

dad en el país, puede conceptualmente impedir el desarrollo de la producción nacional de trigo (o de un sustituto, como el maíz), que sería conveniente si, supuestamente, el trigo nacional es más barato en comparación con el producido en el mercado mundial. Pero, el precio subsidiado de este último, impide que se desarrolle el así relativamente más caro trigo nacional.

De la misma manera, se adopta una política dual de precios por parte del Estado, cuando fija un precio de sustentación elevado para los productos agrícolas nacionales, pero, al mismo tiempo, compra a un precio internacional más bajo, fijando un precio promedio ponderado para el consumidor, no tan alto como el precio de sustentación, ni tan bajo como el del mercado internacional. En Costa Rica se da el fenómeno usualmente con la producción del maíz, del sorgo y de los frijoles.

La aplicación de impuestos a la exportación de los productos agrícolas para abaratar, tanto el precio doméstico para el consumidor, así como para el productor industrial, es otra variante que utiliza el Estado para afectar la producción del agro. Tal política se aplicó en Costa Rica en el caso del cacao hasta el año 1979. Debe señalarse que el caso inverso se presenta con el de subsidios a las exportaciones, por ejemplo, con los Certificados de Abonos Tributarios (CATS), que tienen el efecto contrario al de los impuestos a la exportación.

Finalmente, las prohibiciones directas, ya sea por medio de cuotas o a la totalidad de la producción, de nuevo afectan los precios, que se reducen —en primera instancia— tanto para el consumidor, como para el productor nacional. Ejemplo de ello es la prohibición de exportar cocos hasta el año 1979, o la reciente limitación a la salida de mantequilla fuera del país.

En general, las medidas descritas afectan los precios internos de los productos agrícolas, y se provoca, en unos casos, una disminución del precio para el agricultor que el que se podría obtener libremente, pero, en otros casos, el efecto es el contrario, como sucede con los precios mínimos.

Además, se analizará el caso en que el Estado fija un precio tope al producto agrícola, inferior al que tendría en un mercado libre. Esta medida, en primer lugar, desestimula la producción agrícola, negando los incentivos para que el agricultor utilice más efectivamente las combinaciones de los factores productivos empleados en la producción. No sólo ello puede significar un uso menor de los factores de producción variables (trabajo), en comparación con el factor fijo (la tierra), impidiendo aumentos en la producción, sino que también se desestimula la incorporación de tecnología que reduzca sus costos, así como también inhibe la inversión y el desarrollo del sector.

Por supuesto, al fijar el Estado un precio máximo inferior al determinado libremente en el mercado del producto agrícola, se traduce en una reducción del incentivo económico al agricultor, de manera que, como señala el Profesor Schultz, "la limitación primaria que actualmente explica el desequilibrio persistente, que se muestra en la baja productividad en la agricultura de muchos países de bajos ingresos, es predominantemente la ausencia de incentivos óptimos disponibles a los agricultores" ([282]).

Los efectos de la distorsión de precios originada en el "mercado político" en contraste con el "mercado económico", se encuentran claramente explicados en cuatro excelentes artículos, en los cuales se basa esta argumentación ([283]).

Uno de los aspectos a considerar en el desarrollo agrícola de los países subdesarrollados que se afecta por las distorsiones en los incentivos económicos resultantes de las políticas de fijación de precios, es el de la investigación agrícola. Si bien, es posible que un desarrollo o mejora de la producción de un producto no sea la solución global del problema agrícola, los procesos de investigación y desarrollo que resulten en nuevas variedades, tales como los ocurridos con el trigo y el arroz de altos rendimientos, han contribuido enormemente a mejorar las condiciones alimenticias de la humanidad. Y, como señala D. Gale Johnson, "Una fuente importante de las diferencias en la productividad agrícola es la inversión mucho mayor en los países industrializados, en comparación con los que se encuentran en proceso de desarrollo, en lo que se refiere a la investigación aplicada a los problemas agrícolas". Continúa señalando que "la evidencia disponible indica que la tasa de rendimiento de la inversión en investigación agrícola es alta, generalmente mucho mayor que la tasa de rendimiento en otras actividades económicas" ([284]).

---

(282) Theodore W. Schultz, "On Economics and Politics of Agriculture", en **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, **Op. Cit.**, p. 8.

(283) Específicamente, Theodore W. Schultz, "Politics versus Economics in Food and Agriculture Throughout the World", en **Portfolio: International Economic Perspectives**, editado por Craig Swan, Vol. 6, Nº 4 (sin fecha), sin paginación; Theodore W Schultz, "On Economics and Politics of Agriculture", en **Distorsions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, p.p. 3-23; Gilbert T. Brown, "Políticas de precios agrícolas y crecimiento económico", **Finanzas y Desarrollo**, Vol. XIV, Nº 4 (diciembre, 1977), p.p. 42-45 y Gilbert T. Brown, "Agricultural Pricing Policies in Developing Countries", en **Distortions of Agriculture Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, p.p. 84-113.

(284) D. Gale Johnson, "Food Production Potentials in Developing Countries: Will They Be Realized?", en **Portfolio: International Economic Perspectives**, Editado por Craig Swan, p. 13.

Por tanto, si existe una distorsión en los precios de ciertos productos agrícolas, los que reducen los incentivos y la rentabilidad de la actividad, se va a afectar a las empresas dedicadas a la investigación agrícola, pues los resultados de ello son objeto de una demanda derivada de la rentabilidad de la actividad agrícola *per se*. Puede pensarse, por ejemplo, en los resultados que sobre la investigación del café en Costa Rica habrían tenido, si la actividad no fuera lucrativa a consecuencia de una política de fijación de precios. Muy posiblemente, la investigación se dirigiría hacia la búsqueda de nuevas variedades más rentables de producción agrícola, las cuales no estén sujetas a limitaciones de precios máximos que disminuyan esa rentabilidad. Por supuesto que "diferencias en estas distorsiones de precios contribuyen a la desigualdad en los beneficios que los países obtienen de la investigación agrícola" ([285]). Este resultado surge por las distintas rentabilidades de un mismo producto en diferentes países, cuando en uno de ellos se castiga el precio y en otro no. La distorsión en las señales de los precios afectan la dirección de la investigación agrícola.

Por otra parte, la incorporación de capital en el agro es fundamental en el proceso de modernización agrícola. Dicho capital no sólo se refiere a maquinaria y equipo agrícola, sino que, también, a sistemas de irrigación o canalización de aguas, así como al uso de insecticidas, yerbicidas, abonos y semillas mejoradas. Por supuesto, si existe una distorsión en el precio de un producto agrícola, debido a una subvaluación, se provoca que no se canaliza el capital necesario hacia dicha actividad y aún dentro del propio sector agrícola. El éxito en la tarea agrícola, reflejado en la rentabilidad de esta, cuando no lo limitan las políticas de fijación de precios del "mercado político", se convierte en una fuente sustancial de ahorros a fin de proveer el capital adicional necesario para incrementar la producción y la productividad del agro.

Además, el capital humano, que es indispensable en la modernización del agro, y que se traduce en la actividad empresarial agrícola, no será guiado a dicho sector en tanto este sea objeto de limitaciones en su rentabilidad, debido a las políticas de controles de precios.

En síntesis, las decisiones de fijar precios topes a los productos agrícolas debido a la existencia de un "mercado político" en contraste con un "mercado económico", son enemigas del de-

---

(285) Theodore W. Schultz, "Politics versus Economics in Food and Agriculture Throughout The World", en **Portfolio: International Economic Perspectives**, editado por Craig Swan, sin paginación.

sarrollo agrario, pues no sólo afectan directamente el incentivo para expandir la producción a corto plazo, sin que, también, no proporcionan el estímulo necesario para incorporar el capital físico y humano indispensables, así como la investigación y desarrollo esenciales en la modernización agrícola, ni tampoco la inversión necesaria en insumos mejorados. Puede concluirse que "...las intervenciones por parte de los gobiernos son la causa primaria de la ausencia de incentivos económicos óptimos. Aunque no siempre ha sido por un diseño deliberado, el estado de los incentivos en muchos países de bajos ingresos suprime las oportunidades económicas de los agricultores" (286).

El "mercado político" comúnmente manifiesta su coacción reduciendo los precios agrícolas y, simultáneamente, subsidiando la adquisición de los productos por parte de los consumidores. El argumento político es que estas medidas "incrementan los ingresos reales y el empleo de los habitantes pobres de las ciudades y que los únicos perdedores son los grandes agricultores" (287). Sin embargo, el argumento expuesto es erróneo desde varios puntos de vista. En primer lugar, la creencia de que un precio mayor de los productos agrícolas reduce el ingreso real de los habitantes urbanos pobres, se basa únicamente en el posible resultado de corto plazo; sin embargo, la política de control de precios afecta la oferta de productos en el largo plazo, provocando ciertamente un aumento en su precio. Si se elimina el incentivo del precio mayor para estimular la oferta, se logra efectivamente un incremento en los precios agrícolas.

Por otra parte, y en segundo lugar, el argumento expuesto se traduce en que el beneficiario no es el habitante urbano pobre, sino más bien lo son los grupos citadinos de ingresos medios y altos, puesto que los precios que habitualmente se fijan son los de aquellos productos que relativamente consumen más los grupos de bajos ingresos. Esto, entonces, provoca que los agricultores de estos productos "básicos", tiendan a desviar la producción hacia bienes agrícolas cuyos precios no son controlados, lo cual se traduce, en consecuencia, en una reducción de la oferta y, por ende, en un alza en el mercado negro del precio de los productos "básicos", en tanto que aumenta la oferta y baja el precio de los productos "no básicos", que no los tienen controla-

---

(286) Theodore W. Schultz, "On Economics and Politics of Agriculture", en **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, p. 7.

(287) Gilbert T. Brown, "Agricultural Pricing in Developing Countries", en **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, p. 89.

dos. El resultado perverso es, en tal caso, afectar a los consumidores urbanos de bajos ingresos y favorecer a los consumidores urbanos de ingresos medios y altos.

Así, al mismo tiempo que se beneficia a los grupos de consumidores urbanos de ingresos medios y altos, se castiga a los productores rurales de bajos ingresos. Por ejemplo, en Perú, la política de "importación subsidiada de trigo baja los ingresos de los cultivadores más pobres de la nación, los que se encuentran en la región de la Sierra a elevadas altitudes y que pierden la mayor parte de sus mercados en dinero contante por trigo y sustitutos del trigo como quina y patatas ([288]). Es de esperar que si en Costa Rica se subsidia el consumo de trigo importado, con la pretensión de beneficiar al consumidor urbano de pan, la medida posiblemente perjudique a los agricultores que se dedican a la producción nacional de sustitutos del trigo, como son el maíz, la papa y la yuca. Casi se puede aventurar la suposición de que posiblemente estos sean agricultores relativamente pequeños y de bajos ingresos.

Otra de las formas en que el "mercado político" distorsiona las estructuras de precios de los productos agrícolas, es por medio del subsidio que, en ocasiones, el Estado otorga a la adquisición de insumos agrícolas, de nuevo, con el fin de que ello induzca a una reducción de los precios agrícolas que vaya a beneficiar al consumidos urbano de bajos ingresos. Los subsidios no sólo se otorgan para la adquisición de fertilizantes, pesticidas, maquinaria agrícola, entre otros, sino también al crédito bancario que se asigna al sector.

Sin embargo, los subsidios agrícolas "benefician primariamente a los agricultores de ingresos medios y altos en los países de bajos ingresos" ([289]). La razón estriba en que son los grupos de agricultores con ingresos relativamente mayores los que pueden adquirir los insumos subsidiados, en tanto que los de menores recursos no los pueden comprar. A veces, como en Costa Rica, con el caso reciente de otorgamiento de un subsidio al precio de los fertilizantes, se cree resolver este problema si se otorga únicamente a los pequeños y medianos agricultores, lo cual ya implica, de por sí, una clasificación arbitraria del tamaño de la actividad de los agricultores. La medida provoca, entonces, que los excluidos tiendan a fraccionar sus operaciones agrícolas entre

---

(288) Gilbert T. Brown, "Políticas de precios agrícolas y crecimiento económico", **Finanzas y Desarrollo**, p. 44.

(289) Gilbert T. Brown, "Agricultural Pricing in Developing Countries", en **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Shultz, p. 92.

dos. El resultado perverso es, en tal caso, afectar a los consumidores urbanos de bajos ingresos y favorecer a los consumidores urbanos de ingresos medios y altos.

Así, al mismo tiempo que se beneficia a los grupos de consumidores urbanos de ingresos medios y altos, se castiga a los productores rurales de bajos ingresos. Por ejemplo, en Perú, la política de "importación subsidiada de trigo baja los ingresos de los cultivadores más pobres de la nación, los que se encuentran en la región de la Sierra a elevadas altitudes y que pierden la mayor parte de sus mercados en dinero contante por trigo y sustitutos del trigo como quina y patatas ([288]). Es de esperar que si en Costa Rica se subsidia el consumo de trigo importado, con la pretensión de beneficiar al consumidor urbano de pan, la medida posiblemente perjudique a los agricultores que se dedican a la producción nacional de sustitutos del trigo, como son el maíz, la papa y la yuca. Casi se puede aventurar la suposición de que posiblemente estos sean agricultores relativamente pequeños y de bajos ingresos.

Otra de las formas en que el "mercado político" distorsiona las estructuras de precios de los productos agrícolas, es por medio del subsidio que, en ocasiones, el Estado otorga a la adquisición de insumos agrícolas, de nuevo, con el fin de que ello induzca a una reducción de los precios agrícolas que vaya a beneficiar al consumidos urbano de bajos ingresos. Los subsidios no sólo se otorgan para la adquisición de fertilizantes, pesticidas, maquinaria agrícola, entre otros, sino también al crédito bancario que se asigna al sector.

Sin embargo, los subsidios agrícolas "benefician primariamente a los agricultores de ingresos medios y altos en los países de bajos ingresos" ([289]). La razón estriba en que son los grupos de agricultores con ingresos relativamente mayores los que pueden adquirir los insumos subsidiados, en tanto que los de menores recursos no los pueden comprar. A veces, como en Costa Rica, con el caso reciente de otorgamiento de un subsidio al precio de los fertilizantes, se cree resolver este problema si se otorga únicamente a los pequeños y medianos agricultores, lo cual ya implica, de por sí, una clasificación arbitraria del tamaño de la actividad de los agricultores. La medida provoca, entonces, que los excluidos tiendan a fraccionar sus operaciones agrícolas entre

---

(288) Gilbert T. Brown, "Políticas de precios agrícolas y crecimiento económico", **Finanzas y Desarrollo**, p. 44.

(289) Gilbert T. Brown, "Agricultural Pricing in Developing Countries", en **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Shultz, p. 92.

los miembros directos de la familia, para evitar así la excepción que se pretendió lograr y recibir el beneficio directo del paternalismo.

Pero hay más; muchas veces se subsidia el crédito dirigido a la agricultura, de manera tal que el insumo-dinero para la producción agrícola no refleja el verdadero costo resultante del equilibrio de la oferta y la demanda, sino que es objeto deliberado de una ayuda que supuestamente beneficia a los sectores agrícolas. Sin embargo, este bajo precio del insumo (dinero) que se utiliza en la agricultura, significa que la demanda excede a la oferta, por lo cual se requiere que el crédito se racione en términos distintos a su precio, así que "cuando se impone un tope al tipo de interés de los préstamos... el racionamiento tomará lugar, tanto vía cambios en los términos, distintos al interés de los préstamos, como en su monto. Es más, ambos tipos de racionamiento frecuentemente conducen a una concentración mayor de las carteras de préstamos y así tiene un impacto desfavorable sobre la distribución del ingreso" ([290]). Recapitulando: los intereses subsidiados para préstamos agrícolas usualmente benefician a los agricultores ricos. No sólo los agricultores pobres no disponen de acceso a los mercados de crédito, sino que, al contrario de los ricos, no son sujetos de garantía, lo cual se convierte en un criterio frecuente para racionar el crédito subsidiado escaso. Los agricultores ricos son un riesgo menor que sus colegas pobres. Consecuentemente, "las tasas bajas de interés han evitado que los prestamistas formales sirvan a los clientes marginales, haciendo necesario que se subsidie a las instituciones financieras para su supervivencia. También, las tasas bajas de interés han transferido un subsidio sustancial a prestamistas privilegiados" ([291]).

Adicionalmente, debido a que el costo del préstamo es una función decreciente de su cuantía, y al ser el interés subsidiado, ocasiona que los préstamos que se otorgan a los agricultores grandes aumenten en su monto, en tanto que los dados a los campesinos pequeños disminuyen, de manera que "los topes redistribuyen las carteras de crédito en favor de los agricultores grandes, y contribuye así a la concentración del ingreso en las áreas rurales de los países de menores ingresos... Son los agricultores exclui-

---

(290) Claudio González Vega, **Interest Rate Policies, Agricultural Credit and Income Distribution in Latin America** (Caraballeda, Venezuela: Interamerican Institute of Capital Markets, 1981), p. 9.

(291) Claudio González Vega, "Interest Rate Restrictions and Income Distribution", **American Journal of Agriculture Economics**, p. 973.

dos —los más pequeños y los más pobres— quienes sufren la pérdida más significativa como consecuencia de los topes" ([292]).

Hasta el momento, se han analizado algunas de las distorsiones contra los precios agrícolas, como lo son los precios topes para el agricultor y el consecuente subsidio al consumidor urbano, así como los subsidios a los insumos y, en especial, a los intereses de los préstamos agrícolas. Adicionalmente, con suma frecuencia se encuentra una seria distorsión en las economías subdesarrolladas, que conspira contra la rentabilidad de la producción agropecuaria, cual es la subvaloración de la moneda extranjera o, su recíproca, la sobrevaloración de la moneda nacional.

Una sobrevaloración o subvaloración de la moneda surge siempre que se fije, por parte de las autoridades monetarias, una paridad de la moneda nacional con respecto a la extranjera, que es diferente de aquella que define la libre oferta y demanda de divisas. Esto es, supongamos que el valor de mercado del dólar es de sesenta colones; entonces, se dice que el colón está sobrevalorado si, por ejemplo, la autoridad fija el valor del dólar en veinte colones. El colón está sobrevalorado porque se dan menos colones (20) por dólar que los que se ceden (60) en el mercado libre. A la inversa se diría que el colón está subvalorado si, por ejemplo, la autoridad fija un valor del dólar de cien colones. El colón está subvalorado porque hay que dar más colones (100) por dólar, que los que hay que dar (60) en el mercado libre, en ese supuesto momento (1982).

Actualmente, uno de los problemas que afecta el desarrollo del sector agrícola es la sobrevaluación de la moneda nacional con respecto a la divisa extranjera, porque se pagan muy pocos colones por cada dólar de productos que se exportan. Es muy frecuente que en Latinoamérica, los gobiernos mantengan sobrevalorada la moneda nacional, situación de la que hasta muy recientemente Costa Rica no pudo sustraerse. Esto provoca que la rentabilidad de la producción agrícola destinada a la exportación, se vea reducida. Así, al recibir el productor agrícola exportador menos colones de los que debería percibir, ello implica que el precio interno en dólares sea menor que el precio mundial, lo cual provoca que no se estimule la producción nacional para exportar, sino más bien se propicia la importación de diversos

---

(292) Claudio González Vega, "Interest Rate Restrictions and Income Distribution", **American Journal of Agricultural Economics**, p. 975. En Costa Rica así se presenta la situación: para ello ver Claudio González Vega, **Las Políticas de Tasas de Interés y la Asignación del Crédito Agropecuario por las Instituciones Financieras de Desarrollo de América Latina**, p. 56 y citado en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, p. 71 y nota 73.

productos agrícolas ([293]). Cuando la producción agrícola nacional exportable está sobrevalorada con respecto a la mundial, se provoca, por una parte, que el país no se dedica a la producción para exportar (no compite) y, por otra parte, se abarata relativamente la importación de productos agrícolas (se dan muy pocos colones por dólar para importarlos).

De esta manera, si para compensar la sobrevaloración de la moneda nacional se tratara de aumentar los precios domésticos al agricultor, se provoca que la producción agrícola sea aún menos rentable para la exportación, puesto que el importador extranjero tendría que dar más dólares por la producción costarricense, suscitándose un descenso en las exportaciones nacionales. Adicionalmente, las importaciones de alimentos que se efectúan por la sobrevaloración de la moneda nacional, y que abaratan relativamente las importaciones, forzan la baja de los precios de la producción interna. Esto porque "un tipo de cambio sobrevalorado es, por supuesto, un impuesto implícito a las exportaciones" y su razón de existir parece ser que, suponen, "asiste en la batalla continua para frenar el alza en el costo de la vida" ([294]). Es evidente, entonces, que la decisión de postergar la devaluación de la moneda para que su sobrevaloración se corrija, lo que ocasiona es un impuesto permanente sobre la producción agrícola, con el consiguiente desincentivo para el desarrollo del agro en los países subdesarrollados.

Las prohibiciones que a veces ejerce el Estado en el sector agrícola ocasionan serias distorsiones en el desarrollo de este. Ocasionalmente, dichas prohibiciones buscan impedir el uso de insumos agrícolas específicos, como puede ser el caso de la limitación al uso del DDT o de algunos otros factores empleados en faenas agropecuarias. "Cuando la evidencia científica claramente indica un serio riesgo de efectos nocivos resultantes del uso de un producto particular, la sociedad tiene un derecho in-

---

(293) Por ejemplo "Durante 1968-72... en la India el precio al mayorista del arroz promediaba $ 136 la tonelada (al tipo de cambio oficial). Durante el mismo período de cinco años, el valor de importación promedio del arroz fue de $ 175 la tonelada. El agricultor de India recibía aproximadamente el 78 por ciento del precio de importación. Si se usara una tasa de cambio más realista entre el dólar y la rupia, el precio por tonelada de arroz habría sido de $ 91; o sea, aproximadamente el 52 por ciento del precio de importación". D. Gale Johnson, "Food Production Potentials in Developing Countries: Will They Be Realized?", **Portfolio: International Economic Perspectives**, editado por Craig Swan, p. 16.

(294) G. Edward Schuh, "Approaches to 'Basic Needs' and to 'Equity' that Distort Incentives in Agriculture", en **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, p. 312.

cuestionable de protegerse de estos efectos, pero balancear los hallazgos científicos contra los argumentos basados en emociones es siempre difícil" ([295]).

A veces en nuestros países se introducen prohibiciones sobre el tipo de cultivo que el agricultor puede efectuar, no sólo impidiendo ciertas cosechas que afectan la producción de otros productos, sino que también se delimitan ciertas zonas para sembrados específicos. Tal es el caso en Costa Rica, de la prohibición que se ejerce para sembrar solanáceas, como tomate, chile dulce, berenjena y otras, en zonas donde se cultiva el tabaco. En realidad, debería de existir plena libertad para que el agricultor pueda escoger el tipo de cultivo que desea cosechar y no que, *a priori*, el Estado determine una variedad en exclusión de la otra.

Igualmente, a veces se prohibe, por presión de grupos interesados, la introducción de semillas mejoradas de un producto, aduciéndose razones fitosanitarias, pero, en realidad, lo que se busca es impedir un crecimiento de su oferta, que pueda generar una reducción sustancial del precio. Este fenómeno, que a veces se presenta en Costa Rica, se hizo patente en la India, cuando se quiso evitar la entrada de semillas mejoradas de trigo. Excepcionalmente, en este caso el gobierno "prestó oídos sordos" a los intereses conservadores y se produjo una revolución en el cultivo del trigo de la India, con la consiguiente mejora del sector agrícola de ese empobrecido país.

También, a veces el régimen de patentes, santificado por la sanción estatal, es contrario al desarrollo agrícola. Por su parte, el registro de marcas genéricas muchas veces lo único que permite es la creación de privilegios monopólicos, aunque la entrada de sustitutos, después de un proceso de aprendizaje, los convierte en ventajas temporales.

En general, a veces las prohibiciones tienen su razón de ser, aunque esta limitación debe sopesarse entre la disminución potencial esperada de efectos nocivos y la posible reducción que también se ocasione de la producción. Sin embargo, en muchas otras oportunidades, las prohibiciones son el resultado de la acción estatal —ese mercado político— que prefiere proteger ciertos intereses específicos a costa del bien común.

Muy importante es tener presente que "una variedad de estudios han demostrado que el crecimiento económico realizado

---

(295) W. David Hopper, "Distortions of Agricultural Development Resulting from Government Prohibitions", en **Distortions of Agricultural Incentives**, editado por Theodore W. Schultz, p. 72.

bajo estrategias de promoción de las exportaciones ha sido más satisfactorio que bajo las de sustitución de importaciones" ([296]). De esta manera, los enfoques que actualmente se plantean en Costa Rica a fin de salir de la crisis económica actual, deben de tener muy presente que no es suficiente formular planteamientos tendientes a promover el desarrollo agrícola y, en especial, aquel destinado a la exportación. Ciertos puntos básicos son esenciales de tenerlos presentes, a fin de garantizar, en lo posible, el buen éxito de los propuestas. Esencialmente, el esquema de desarrollo basado en el proteccionismo, en la sustitución de importaciones y en el paternalismo, debe ceder su lugar a uno fundamentado en las exportaciones de aquellos productos en que tengamos ventajas comparativas, por lo que es requisito indispensable que las distorsiones en los precios agrícolas sean minimizadas. Por tanto, los precios, entre los que se incluye el de la divisa, deben reflejar las ventajas relativas que tenga nuestro país ante el mercado mundial. La fijación o control de los precios de nuestros productos agrícolas es uno de los frenos más serios para lograr un crecimiento y desarrollo económico y social de nuestro país, y, en especial, la absurda sobrevaloración de nuestra moneda nacional ante la divisa extranjera, se ha convertido en un impedimento al esfuerzo de exportación de los productos agropecuarios.

En síntesis, cualquier programa de desarrollo agrícola, especialmente orientado a las exportaciones, con pretensiones de gozar de la más mínima plausibilidad, que demuestre que efectivamente tiene consistencia entre sus aspiraciones y los posibles logros, que señale correctamente los incentivos necesarios para obtenerlos, de manera tal que no se convierta en un expediente de demagogos y cuyo fracaso puede tener como resultado la eventual desaparición del sistema de propiedad y de libertad, debe al menos cumplir los siguientes requisitos:

1.—El tipo de cambio necesita reflejar su valor de mercado. No debe sobrevalorarse, ni subvalorarse, la moneda nacional.

2.—Los precios internos de los productos agrícolas deben ser espejo de las condiciones de los precios en los mercados internacionales, de manera tal que no puede existir ni la fijación de precios ni el subsidio de estos. Por supuesto, debe eliminarse la protección arancelaria.

---

(296) Jimmye S. Hillman, "The Role of Export Cropping in Less Developed Countries", American Journal of Agricultural Economics, Vol. 63, Nº 2 (mayo, 1981), p. 379.

3.—Eliminar los subsidios a los insumos agrícolas y, en especial, al crédito bancario.

4.—Disminuir drásticamente los impuestos a la exportación de nuestros productos agrícolas, excepto en el caso de poder explotar alguna condición monopólica en el mercado internacional por parte de nuestro país.

5.—Descartar las prohibiciones para la importación de semillas mejoradas, o cualquier otro avance tecnológico, así como las limitaciones a la importación de todo tipo de insumo, excepto que esto último cause un daño evidente a la salud general, que compense cualquier beneficio en la producción.

6.—Revisar la legislación que brinda protección de patentes o registros de marcas a insumos agrícolas que, en realidad, son productos genéricos.

7.—Luchar por la disminución de las barreras arancelarias y otras que los países importadores ejercen sobre la exportación de nuestros productos (azúcar, banano, carne, etc.).

8.—Prescindir del precio de sustentación estatal que se da sobre la producción agrícola, así como de los seguros obligatorios de cosechas.

9.—Eliminar las limitaciones para cultivar el área o el producto que se desee.

10.—Debe proveerse asistencia técnica, infraestrutura básica y sistemas de información de precios, tecnología, mercados y otros similares, a los agricultores.

De no considerarse las propuestas anteriores, cualquier enfoque para promover el desarrollo del sector agrícola, y, en especial, el de la exportación, estará destinado al fracaso o resultará ser sumamente oneroso para el país. Sin embargo, la esperanza de que al fin se pueda dar un reconocimiento al subvalorado sector agrícola, *vis a vis* el desarrollo forzoso de otros campos de la economía, nos exige que la racionalidad sea una guía útil y no que el "mercado político" continúe dirigiendo la vida económica nacional.

CAPITULO V

POLITICAS ECONOMICAS NECESARIAS PARA CONTENER EL PROCESO INFLACIONARIO EN COSTA RICA

INTRODUCCION

Es importante hacer énfasis en dos aspectos fundamentales antes de adentrarnos en este capítulo. En primer lugar, si, como se analizó en el capítulo primero de este libro, la inflación es un fenómeno estrictamente monetario, entonces, las bases para refrenarla deberán de encontrarse en el empleo de una política monetaria apropiada. Sin embargo, lo que aparentemente parece ser una solución sencilla, posee una serie de aristas que es interesante analizar, en especial porque "la política económica parece ser particularmente propensa hacia la asociación negativa entre las intenciones y los resultados" ([297]).

Las medidas propuestas en este libro son, en segundo lugar, de diversa naturaleza, y su impacto tendiente al control del crecimiento sostenido de la generalidad de los precios, debe verse esencialmente en el corto y en el largo plazo. No sólo se plantean algunas soluciones, cuyo efecto sobre el nivel de precios puede ser de relativamente corto plazo, como serían las de naturaleza monetaria, sino que otras sugerencias se espera tengan una consecuencia de una vez por todas; esto es, que se trata de un fenómeno no continuo, sino más bien de un desvío de la tendencia que posee el crecimiento de los precios ([298]). Las propuestas delineadas tendrán un efecto positivo en la reducción del nivel de precios, aunque los resultados surjan posiblemente en el largo plazo.

POLITICA MONETARIA NECESARIA

Como se apuntó líneas atrás, y es lógico dentro de la tesis sustentada, que si la inflación es un fenómeno estrictamente monetario, entonces, de igual forma, la contención de ese crecimiento

(297) Karl Brunner, "The Commitment to Permanent Inflation", en **Alternative Polices To Combat Inflation**, editado por Murray L. Weidenbaum (St. Louis, Missouri: Center for the Study of American Business, Washington University, Working Paper Nº 40, enero de 1979), p. 12.

(298) Ver páginas 11 a 14 de este libro, en las cuales, se muestra la diferencia entre un fenómeno continuo de crecimiento de los precios y el incremento por una sola vez de la tendencia observada en el comportamiento de los precios.

sostenido de los precios debe de concentrarse en la limitación al crecimiento de la cantidad de dinero en circulación en la economía. De tal forma que es válida la aseveración de que "una reducción radical y sostenida del crecimiento monetario, por debajo de un nivel de referencia determinado por el medio institucional de un país, efectivamente removería, a lo largo del tiempo, cualquier inflación" ([299]).

Es un hecho contundente en Costa Rica que, en los últimos años, el crecimiento monetario ha sido excesivo con respecto a los patrones de años previos. Ante este serio problema, y en cualquier programa de estabilización que se decida, es indispensable que haya un menor y más estable crecimiento de la oferta monetaria. Consecuentemente, es posible generar la confianza de que, con el propósito de controlar la inflación, se aplican las políticas monetarias correctas, lo cual redunda en el efecto adicional de variar las actuales expectativas en el país acerca de la inflación. La ejecución de una política restrictiva y estable en el crecimiento de la cantidad de dinero en circulación, no sólo tiene un efecto positivo *per se* en disminuir la inflación, sino que, también, indirectamente, reduce las expectativas inflacionarias que mantiene la comunidad.

Esta tesis significa la implantación de una política monetaria que casi se ha olvidado por completo en los últimos años en Costa Rica. En especial, porque su aceptación representaría el reconocimiento de la relación causal entre la creación excesiva de dinero en la economía y el consecuente incremento en la generalidad de los precios. Las autoridades rectoras de nuestra política económica han querido salvaguardar su posición esgrimiendo argumentaciones, como que el origen de esa expansión monetaria es por la decisión de las autoridades del Banco Central ante el crecimiento de los precios del petróleo, o para financiar el gasto estatal, o bien, debido a la necesidad de evitar un aumento en el desempleo. Sin embargo, lo cierto es que ha sido la dispendiosidad del Banco Central, posiblemente ante presiones que no se atrevió a contener, la que se reflejó en la creación excesiva de dinero y, por ende, en la galopante inflación que se experimenta.

Debe, en especial, tenerse cuidado ante aquellas prédicas recientes para aumentar el crédito bancario (traducido en un incremento de la oferta de dinero), siempre y cuando sea para financiar las actividades productivas. Lo cierto es que, en Costa

---

(299) Karl Brunner, "Commentary on Monetary Economics: An Interview with Karl Brunner", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, Vol. 60, Nº 11, (noviembre, 1978), p. 9.

Rica, el problema de un aumento de la emisión monetaria es dual: por una parte, este ha sido excesivo; pero, por otra, se ha utilizado, cada vez en mayor proporción, en la financiación del gasto estatal. Si se desea aumentar el crédito bancario destinado al sector privado, debe de tomarse de aquel que se habría destinado al sector público, de manera que, en primera instancia, se revierta la proporción del crédito total que se destina al sector productivo.

Pero, adicionalmente, es necesario controlar el monto total del aumento del crédito en la economía, independientemente de su distribución entre los sectores privados y público. Es decir, adicionado a la composición del crédito, el problema está en su volumen total, cuyo monto debe ser objeto de una determinación específica, congruente con el incremento bajo y sostenido en la oferta de dinero en la economía.

La creencia de que el crédito que se destina a la producción no es inflacionario, señala que el efecto de la emisión de dinero sobre el nivel de precios se ve compensado por el aumento de la producción a que dio lugar la utilización de ese crédito. Frecuentemente se emplea este argumento para que el Estado prosiga una política sumamente abierta de emisión de dinero. En efecto, como se vio anteriormente en las páginas 94 a 99 de este libro, al analizar la hiperinflación alemana de los años veinte, dicha tesis parte de la suposición de que existe una capacidad del dinero para distinguir entre el componente de producción y el del precio del valor total (valor es igual al precio por la cantidad). Como la distinción no la puede efectuar la unidad monetaria, entonces, es útil referirse a la evidencia empírica de que un aumento en la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero en la economía, tiene un impacto inicial en el componente de producción (en el corto plazo), pero que, eventualmente, (en el largo plazo) el efecto es sobre la generalidad de los precios. Por lo tanto, la política monetaria no puede emplearse como un elemento para determinar el crecimiento real de la producción, puesto que "las autoridades monetarias controlan las cantidades nominales... No pueden utilizar su control sobre las cantidades nominales para determinar una cantidad real..." ([300]). Lógicamente, no es que la política monetaria no tenga efectos sobre las magnitudes reales, pero lo que no puede hacer es determinarlas, fijarlas. Por ello, es importante controlar el crecimento de la cantidad de dinero en la economía, pues, si es desmesurado, ocasiona serios daños al aparato productivo. En

(300) Milton Friedman, "The Role of Monetary Policy", **American Economic Review**, p. 11.

consecuencia la política monetaria debe tener como uno de sus objetivos primordiales el no convertirse en un serio factor distorsionador de la economía ([301]).

La experiencia costarricense en los años recientes, a partir del inicio de la década de los setentas, demuestra que la política monetaria ha sido uno de los factores más nocivos en el comportamiento de la economía nacional. La fácil y abundante emisión de dinero se refleja en las elevadas tasas de inflación que se presentaron, tanto a mediados de los años setenta, como a principios de la década de los ochenta. Por lo tanto, es de suma importancia, si se tiene como objetivo controlar el proceso inflacionario, que la tasa de crecimiento de la oferta de dinero sea baja y concomitante con el crecimiento de la producción nacional.

El segundo elemento que debe contener una política monetaria deseable, es que ella brinde confianza y estabilidad a la economía. Por supuesto, que ya de por sí un crecimiento reducido de la oferta de dinero, que se refleja en un crecimiento bajo del nivel general de precios, promueve esa confianza y estabilidad deseada. Pero, la certeza de que ese incremento de la oferta de dinero no va a ser volátil, sino estable, brinda mayor seguridad de que en el futuro será predecible el comportamiento del nivel general de precios.

Como corolario, el Profesor Friedman sugiere que se "legisle instruyendo a la autoridad monetaria para que logre una tasa específica de crecimiento de la oferta de dinero... La definición precisa de dinero que se adopte, o la tasa de crecimiento exacta que se elija, es mucho menos significativa que la elección definitiva de una definición particular y de una tasa particular de crecimiento" ([302]). La tesis propuesta tiene especial relevancia en Costa Rica, donde la conducta de la política monetaria, a partir de los años setenta a la fecha, se ha caracterizado por ser, además de dispendiosa y generadora de una creación excesiva de dinero, sumamente volátil y errática. Esto ha provocado como resultado no sólo una inflación, que a la fecha en que se escribe esta obra —mediados de 1982—, está a punto de llegar al récord

---

(301) "La primera y más importante lección que la Historia enseña acerca de lo que puede hacer la política monetaria —y es una lección de la más profunda importancia —es que la política monetaria pueda prevenir que el dinero, por sí mismo, se convierta en una fuente principal de los disturbios económicos". Milton Friedman, "The Role of Monetary Policy", **American Economic Review**, p. 12.

(302) Milton Friedman, **Capitalism and Freedom** (Chicago: The University of Chicago Press, 1962). p. 54. Esta propuesta ha sido específicamente presentada en Costa Rica como parte integrante de las denominadas "Garantías Económicas del Ciudadano".

histórico de tres dígitos, sino que ha introducido una seria crisis de confianza en la conducción de la política monetaria. Obviamente, es indispensable que se introduzcan reglas claras, concretas, definidas, que determinen el crecimiento de la oferta de dinero en la economía. En ese sentido, es necesario impedir la discrecionalidad, de que actualmente dispone el Banco Central, para variar a su antojo el volumen y la tasa de crecimiento de la oferta de dinero, que eventualmente se reflejan en elevadas tasas de inflación, y que, además, son bastante impredecibles por la oscilación en la tasa de crecimiento de la oferta de dinero. Es hora de imponer reglas a las autoridades; su actual discrecionalidad les ha dado licencia para efectuar las excesivas emisiones de dinero justificadas con argumentos ya analizados, pero que se han traducido en la grave inflación que a la fecha experimenta Costa Rica.

Si las sugerencias esbozadas no son puestas en práctica, es muy posible que la decisión sobre el control de la oferta monetaria indispensable para detener el proceso inflacionario, se lleve a otra etapa, como es la eliminación de la unidad monetaria nacional, la cual se sustituiría por otra moneda, a la que la gente le tenga una mayor confianza desde el punto de vista de su poder adquisitivo, como resulta ser el caso del dólar. El ejemplo de la economía de Panamá, que prácticamente no tiene una unidad monetaria, merece un estudio profundo por parte de los costarricenses, quienes pueden verse forzados a aceptar un arreglo monetario similiar, si las autoridades económicas prosiguen con la política monetaria inestable, errática y con altos niveles de crecimiento, como la que nos rige en Costa Rica desde hace varios años, la cual no la compara bien con la de otras autoridades bancarias centrales.

POLITICA FISCAL NECESARIA

Es harto conocido, tanto en círculos nacionales, como internacionales, el elevado déficit actual del gasto público en Costa Rica, de manera que, sin hacer referencia a cifras, es necesario evaluar las implicaciones que este tiene desde el punto de vista del impacto inflacionario, ocasionado por la eventual forma en que se le financia.

Si bien es cierto que el déficit como tal no causa inflación ([303]), muchas veces se acude a la emisión inorgánica —emi-

(303) Ver páginas 75 a 78 de este libro. Este tema aparece desarrollado en un excelente artículo de Scott E. Hein, "Deficits and Inflation", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, p.p. 3-10.

sión simple y llana de dinero— la cual, como hemos visto páginas atrás ([304]), es la causa de la inflación. A pesar de ello, debido a que el crecimiento del gasto estatal en Costa Rica, no se financia con impuestos ni con emisión de deuda, sino que, principalmente, por medio de dinero emitido por el Banco Central, se hace necesario formular algunas reflexiones sobre este tema de tanto interés, especialmente en las circunstancias por las que atraviesa la economía costarricense a principios de la década de los ochenta.

Según cifras presentadas en otra obra del autor, el Estado costarricense ha duplicado el tamaño relativo con respecto a la producción nacional durante los pasados veinte años ([305]). En las últimas décadas, el Estado costarricense ha recibido un 100% más del valor de la producción total de la economía nacional, con la consiguiente reducción del sector no estatal del país. El problema del crecimiento relativo del Estado y su impacto sobre la inflación, debe de enfocarse desde dos ángulos: primero, por el impacto que el déficit fiscal tiene sobre la emisión de dinero y, en segundo lugar, las políticas tributarias y de colocación de deuda (venta de bonos) que también utiliza el Estado para financiarlo.

El Banco Central se ha convertido en una caja de resonancia de las peticiones del Estado, especialmente del Poder Ejecutivo, a fin de que se financien sus programas por medio de la emisión monetaria. No sólo la integración actual de su Junta Directiva muestra una clara preponderancia de miembros del Poder Ejecutivo, lo cual les convierte, en muchas ocasiones, en correos de la voluntad de un Consejo de Gobierno, sino que también, a veces, no existe una clara idea de que un Banco Central, en algunas ocasiones, debe nadar contra la corriente de gasto que impulsa el Gobierno, a riesgo de que, si no lo hace, fácilmente se convierte en un cohonestador de la feliz displicencia con que las autoridades aumentan el gasto estatal. Por lo tanto, es un requisito primario, dentro de un plan de estabilización económica realmente serio, que las autoridades del Banco Central sean efectivamente autónomas e independientes de la voluntad del Poder Ejecutivo. Si bien dicha independencia no es garantía de que esas autoridades prosigan políticas monetarias estabilizadoras, ella facilita la posibilidad de acción del Banco Central, de manera

---

(304) Ver páginas 78 a 84 de esta obra.

(305) Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, p.p. 86-88.

que no se convierta en el financista automático del así inflacionario gasto público ([306]).

Muchas veces las autoridades bancarias son objeto de intensas presiones políticas a fin de emitir el dinero necesario para que, argumentan quienes los ejercen, "el Estado pueda pagar los sueldos de los empleados públicos", así como también para "evitar la quiebra de instituciones de gran importancia social", o bien brindar los recursos necesarios "para subsidiar o evitar un alza de ciertos productos básicos o importantes en la economía". En síntesis, las autoridades gubernamentales acuden con una especie de chantaje institucional que las autoridades del Banco Central encuentran imposible de resistir. El camino fácil resulta ser, entonces, la emisión de dinero para evitar una seria "crisis social o política que puede provocar la desestabilización del país". Esta emisión de dinero se traduce posteriormente en un proceso inflacionario, el cual se verá acelerado al tener que emitir el Banco Central más dinero, para financiar los programas del Estado que requieren cada vez de más recursos para hacerle frente al crecimiento de los precios. Esto se observa con suma frecuencia, especialmente en el pago de salarios en el sector público durante un período inflacionario, en el cual se requiere financiamiento progresivo por parte del Banco Central para hacer frente a las demandas salariales.

Dentro de un esquema de política anti-inflacionaria, es fundamental el control del crecimiento de la cantidad de dinero en la economía. Por ello, si uno de los factores que motivan la política expansionista monetaria por parte del Banco Central, como es el caso actual en Costa Rica, es el crecimiento del gasto estatal y, en especial, del déficit del gasto público, su limitación es un requisito indispensable en cualquier programa de estabilización ([307]). Debido a que, en nuestro medio, existe una tremenda saturación en el mercado de deuda bonificada que pueda colocar el Estado en los mercados de ahorro privado, así como una seria limitación en la capacidad impositiva del Estado, no

---

(306) En otra publicación se analiza extensamente por qué el gasto estatal siempre tiende a crecer, como resultado, especialmente, del proceso político por el cual los diversos grupos de presión logran sus gastos preferidos, mediante un apoyo mutuo a sus deseos. Ver Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, p.p. 72-85.

(307) Una propuesta concreta para una limitación constitucional del gasto del Estado se encuentra en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, Capítulo VII: El Amarre del Leviatán, p.p. 173-185.

sólo por una ya elevada tributación, sino también por una actitud conservadora para acudir a métodos y gravámenes más eficaces, se provoca que, ante un crecimiento fuerte del gasto estatal, se apele principalmente a la emisión de dinero. Por esto, si bien es importante cerrar la brecha entre los ingresos y los gastos del Estado (o sea, el déficit), parece serlo aún más un control del crecimiento del gasto, que es más dinámico que el de los ingresos. Razonablemente, existe una compatibilidad lógica, dentro de un esquema anti-inflacionario, entre una política monetaria con un crecimiento bajo y estable de la oferta de dinero y una limitación al crecimiento del gasto estatal.

Adicionalmente, el límite al crecimiento del gasto total puede convertirse en un factor útil a largo plazo, al tener consecuencias positivas sobre el incremento de la producción u oferta agregada nacional ([308]). La estrecha dependencia entre el crecimiento del gasto y el aumento del déficit estatal puede provocar que el Estado, si no desea financiarlo por medio de emisión inorgánica, acuda al alza o creación de impuestos, o bien, a colocar deuda bonificada entre el público. Estas dos alternativas de financiamiento del gasto estatal pueden provocar una serie de efectos nocivos sobre el aparato productivo y, eventualmente, sobre el nivel general de precios.

Una política tributaria que penalice fuertemente el esfuerzo marginal —la decisión adicional de actuar— puede afectar la oferta de ahorros, la asunción de riesgos y, en general, la decisión de llevar a cabo actividades empresariales. El simple hecho de que nuestro esquema tributario no toma en cuenta un ajuste automático ante las presiones inflacionarias ([309]), ocasiona que, sin aumentar el patrimonio o gasto real, el individuo o empresa pague proporcionalmente un monto mayor de impuestos, lo cual se convierte en un poderoso incentivo, tanto para la evitación o forma legal de evitar el pago de impuestos, como para la evasión de los mismos por medios ilegales. La existencia cada vez mayor de una serie de transacciones no documentadas, libremente contratadas, en lo que se podría denominar "economía subterránea", son síntoma de esta situación. Por ello, la propuesta relativamente fácil (en especial cuando se tiene una mayoría amplia y dispuesta en la Asamblea Legislativa) de poner más impuestos, puede rebotar contra el Estado al desincentivar el esfuerzo pro-

---

(308) Posteriormente, al analizar algunas propuestas dentro del llamado enfoque de oferta ("supply-side economics"), se profundizará más sobre este tema.

(309) Una exposición del tema puede encontrarse en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, p.p. 78-79.

ductivo y, por ende, reducir los ingresos domésticos gravables, así como provocar, en vez de un aumento en las recaudaciones fiscales para reducir el déficit, una disminución de los tributos y, por ende, en un exceso mayor de gastos sobre ingresos del Estado.

La otra forma de financiar el gasto (y el déficit) del Estado, es que este venda bonos en los mercados de fondos de ahorros, por medio del cual los individuos adquirirían deuda del Estado con ellos a cambio de dinero. El problema es que este incremento de la demanda de ahorros puede provocar un aumento en su precio; o sea, en la tasa de interés real, lo cual va en detrimento de las inversiones privadas reproductivas, afectándose la producción futura de bienes y servicios y provocando así un alza del nivel de precios ([310]). Por supuesto, se trata de lograr que un "déficit menor reduzca las presiones sobre la tasa de interés...", además de que el "estímulo para la acumulación de capital en el sector privado parece ser la ganancia más importante de un déficit menor. Reduce el desplazamiento de ahorros hacia el gobierno ("crowding out") y cambia, en el largo plazo, el balance de la cartera financiera del público hacia inversiones que representan recursos productivos ([311]).

Dadas las consideraciones anteriores, la propuesta de limitación del gasto estatal y de reducción del déficit tendrá un efecto positivo en la reducción del proceso inflacionario, sólo y tan sólo en cuanto contribuya a reducir el crecimiento de la cantidad de dinero en la economía. Puesto que, en las circunstancias actuales por las cuales atraviesa la economía costarricense, el déficit del Estado ha sido financiado con emisión monetaria, una reducción de este muy posiblemente contribuya a disminuir las presiones de los políticos, para que sea el Banco Central el que, en última instancia, provea los recursos al fisco, aunque sea a costa de mayor inflación. Sin embargo, debe tenerse siempre presente que "la atención inmediata y directa al crecimiento de la cantidad de dinero en la economía, es aún la mejor y más relevante garantía de una política verdaderamente anti-inflacionaria" ([312]). Si no fuera este el caso, una vez más nos daríamos cuenta de que los programas anti-inflacionarios esbozados, no son

---

(310) Este sería un aumento en el nivel de precios, de una vez por todas; no se trata de un alza sostenida en la generalidad de los precios.

(311) Karl Brunner, "The Commitment to Permanent Inflation", en **Alternative Policies to Combat Inflation**, editado por Murray L. Weidenbaum, p.p. 12-13. El paréntesis es nuestro.

(312) **Ibidem**, p. 13.

más que una nueva mascarada para encubrir los verdaderos propósitos de los políticos de continuar con las políticas inflacionarias irresponsables, que culminan con el deterioro total del engranaje social de la colectividad costarricense.

CAMBIOS ESTRUCTURALES NECESARIOS

La actual crisis económica mundial encontró a Costa Rica con un esquema de producción sumamente imprevenido, para que, con éxito, el país pudiera salir del atascadero en que está inmerso. No sólo se trató de orientar el desarrollo económico nacional por medio de un sistema proteccionista, que alienta la producción ineficiente y que estimula el mercado cautivo, sino que también las políticas sociales se enmarcaron en un crecimiento del Estado, que sustituyó crecientemente la libre voluntad y acción ciudadana, por un dechado de insituciones que se han convertido en rémora del auge costarricense. Ambos son los factores más importantes, que inhiben la capacidad nacional para poder afrontar exitosamente la grave crisis económica que sufre Costa Rica.

Lo importante de lo señalado, ubicado en el contexto del título de este libro, es que la actual organización del sistema productivo del país es conducente a que no se logre un aumento de la producción nacional, lo cual provoca, en el largo plazo, un incremento en el nivel general de precios, por lo que es factible proponer una serie de medidas tendientes a la reestructuración del aparato productivo, que se han de traducir, eventualmente, después de un tiempo prudencial, en un aumento de la oferta nacional, lo cual provocará una disminución o, al menos, un aumento menor, en el *nivel* general de precios.

Un papel apropiado del sector externo —las relaciones económicas que tiene el país con el resto del mundo— es vitalmente importante tenerlo presente en cualquier propuesta de reordenamiento de la economía del país. Lamentablemente, durante casi veinticinco años, Costa Rica no ha hecho un uso apropiado de sus recursos productivos, a fin de poder obtener mayores ventajas económicas derivadas de la especialización y el libre intercambio comercial entre las naciones. Nuestro esquema proteccionista([313]), por medio de la utilización de una fuerte barrera arancelaria, que impide la com-

---

(313) Este tema se encuentra analizado más extensamente en Jorge Corrales Quesada, **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica**, p.p. 145-169.

petencia internacional, contribuye a un encarecimiento, tanto de los bienes y servicios productivos en el país, como también de los importados, afectando el *nivel* general de precios. Además, su misma dinámica evoluciona hacia un Estado inflacionario, que acude a la emisión de dinero para hacerle frente al pago salarial de una burocracia creciente. De esta manera, el proteccionismo no sólo afecta el nivel general de precios, sino que desata una serie de fuerzas políticas, sociales y económicas, que motivan, en última instancia, la emisión de dinero con el consiguiente desarrollo de un proceso inflacionario.

Por las consideraciones anteriores, un proceso de desmantelamiento de las barreras proteccionistas, contribuye no sólo a una más eficiente reasignación de los recursos hacia aquellas actividades en que son relativamente más productivos en comparación con el ineficiente esquema actual, sino que, también en el proceso, se desarrollan fuerzas que se dirigen hacia nuevas avenidas de producción, que contribuyen a generar nuevas posibilidades de empleo y esto, conceptualmente, contribuye a reducir el *nivel* general de precios. Adicionalmente, la disminución del proteccionismo reduce las demandas de aumento de gasto público, en especial al aminorarse las presiones de empleo estatal. Al ser mucho el gasto público financiado con emisión inorgánica, la reducción del primero se refleja en una disminución de la segunda, con el consiguiente efecto reductivo en la tasa de crecimiento del nivel general de precios.

La importancia del precio de la relación económica externa *vis a vis* la interna —esto es, el tipo de cambio— es crucial dentro de un esquema anti-inflacionario. No sólo es importante que, en la situación actual de la economía nacional, a fin de poder contar con las divisas necesarias para hacerle frente a las deudas con el exterior, exista un estímulo adecuado a la exportación y, al mismo tiempo, que se le dé el verdadero costo a la importación, sino que, también, el mantenimiento artificial de un tipo de cambio irreal, no se convierta en un promotor automático de la inflación, debido a una actitud pasiva de las autoridades bancarias. Por ello, aún cuando un tipo de cambio flexible permite tales logros, el hecho de que nuestra unidad monetaria tenga un respaldo relativamente débil —la economía costarricense es muy pequeña en comparación con la de otros países— para que la inversión extranjera acuda a invertir en nuestro país, se hace indispensable garantizar el valor real de nuestra unidad monetaria. Tal como se explicó en las páginas 133 a 150 de este libro, lograr este resultado —estabilidad en el tipo de cambio y que este refleje los verdaderos valores de las exportaciones e importaciones— depende esencialmente de la política mo-

netaria que se prosiga. Por tanto, si esta consiste en un crecimiento bajo y estable de la oferta de dinero, en las circunstancias actuales es factible estabilizar el valor del tipo de cambio, al mismo tiempo que refleje el verdadero valor del comercio internacional.

De nuevo, en caso de continuar con una política monetaria expansionista, no sólo se dificultará mantener un tipo de cambio estable, debido a la ausencia de reservas —que tampoco a la larga logra resolver el problema de fondo—, sino que también muy posiblemente provoca la huida de la utilización de la moneda nacional. En última instancia, concluye en el abandono total de la moneda nacional y en la utilización de otra apropiada del exterior, lo cual resuelve el problema de balanza de pagos, al quedar el país sujeto a la tasa de inflación del país cuya moneda se está empleando. Así las cosas, existe consistencia entre la política monetaria propuesta y la estabilidad del precio de la moneda nacional, frente a la divisa extranjera (o sea, del tipo de cambio), de manera que, ciertamente, se pueda dar un sector exportador dinámico que contribuya a la salida de la seria crisis económica actual.

Dentro de la llamada economía de oferta ("supply-side economics") existe una serie de propuestas destinadas a lograr un estímulo de la producción, lo cual contribuye, en el largo plazo, a disminuir o, al menos, a aminorar un creciente *nivel* de precios. En tanto que el enfoque de economía de oferta enfatiza que "en vez de discutir sobre el tamaño de las tajadas, deberíamos de estar —y se puede— aumentando el queque. El resultado será tajadas más grandes para todos, incluyendo los pobres, las minorías, los desempleados, los que están mejor y aún el gobierno. Esta es la esencia de la economía de oferta" ([314]), ello contrasta con la visión estática que a veces se mantiene del fenómeno económico y, en especial, del impacto positivo que se puede lograr en una economía cuando se brindan los incentivos apropiados. Así, por ejemplo, el estudioso político Dr. Oscar Arias, nos recuerda que "en toda sociedad, como en el deporte, si alguien gana, necesariamente alguien pierde. Este es un tema fundamental de un excelente libro que se llama 'La sociedad de suma cero' del economista Lester Thurow. Si una medida favorece a alguien, hay otra persona que se ve perjudicada" ([315]). Tal

---

(314) J. William Middendorf, II, "Supply Side: A Bigger Economic Pie", **Reason**, (1981), reproducido en **Magazine Reprint**, lista disponible 9/81, Nº 4, USICA (sin fecha), p. 4.

(315) Oscar Arias Sánchez, "Secretario del P. L. N.: Cambio social debe hacerse a tiempo para economizar sangre", **La Nación**, 13 de mayo, 1982, Sección B, p. 1.

visión conservadora y estática de la sociedad, obviamente no puede ser guía en las decisiones de política económica que nuestra actual situación requiere, sino que, todo lo contrario, se deben "buscar las bases para un desarrollo sostenido de la economía, garantizando así el mantenimiento y fortalecimiento de nuestra democracia" ([316]).

Dentro de la formulación de bases para lograr un crecimiento de la economía nacional, si bien sus efectos pueden lograrse hasta dentro de un tiempo, destaca la impostergable necesidad de utilizar eficientemente los esquemas tributarios, de manera que permitan lograr un resultado verdaderamente positivo de incremento de la producción, de la inversión y, especialmente, del empleo.

En vez de procurar un aumento en la carga tributaria, es necesario hacer lo opuesto; es decir, promover una reducción tributaria, especialmente en las tasas marginales del impuesto sobre la renta de los individuos y de las empresas. Por tasa marginal del impuesto, se define el incremento que se da en el pago del impuesto al aumentar el ingreso del individuo. El objetivo de esta propuesta, dentro del contexto de este libro, es promover un aumento de la producción, posiblemente en el largo plazo, de manera tal que ocasione una reducción o aminore el aumento en el *nivel* general de precios. Para profundizar más sobre estas ideas, a continuación se presenta en el gráfico Nº 3, un diagrama conocido como la "Curva de Laffer", cuyo nombre se refiere a las ideas del economista en la Universidad de Carolina del Sur, Arthur B. Laffer.

La llamada curva de Laffer muestra la relación que, se supone, existe entre las diversas tasas del impuesto y los ingresos que el Estado recibe provenientes de ese impuesto. Así, al haber una tasa del impuesto igual a cero, el Estado va a recibir cero de ingresos tributarios. Conforme va aumentando la tasa del impuesto, el Estado va recibiendo ingresos; por ejemplo, al haber una tasa de impuestos igual a t_0, el Estado recibe B de ingresos provenientes de ese impuesto. Al llegar a una tasa igual a T, el Estado recibe el máximo de ingresos tributarios; específicamente, C. Sin embargo, cuando la tasa del impuesto excede a T (en el gráfico Nº 3 se muestra en la zona sombreada), se origina una desincentivación en el esfuerzo, el ahorro y la producción, de manera tal que los ingresos que percibe el Estado se reducen: el alza en la tasa de impuestos fue más que compensada por el descenso en la base imponible; por ejemplo, en la producción. De esta manera,

---

(316) Partido Liberación Nacional, **Volvamos a la tierra: Programa de Gobierno, 1982-1986**, p. 37.

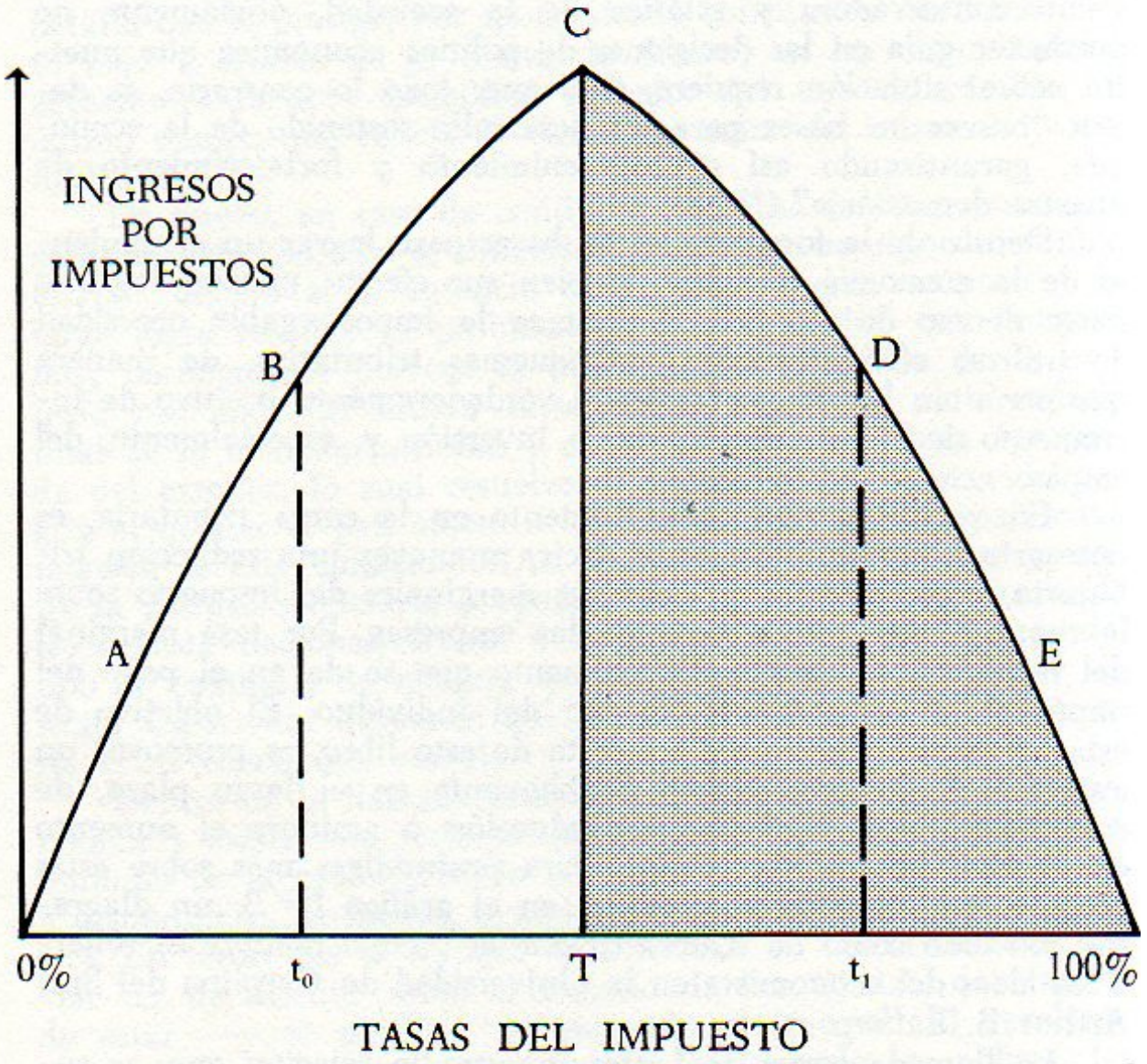

GRAFICO Nº 3

cuando la tasa del impuesto se eleva hasta t_1, se termina recaudando lo mismo que cuando la tasa es t_0 (B y D son iguales).

De la curva de Laffer se deduce que, por ejemplo, es posible que el fisco aumente sus ingresos al reducir la tasa del impuesto. Dicho resultado se observa al disminuir la tasa de t_1 a T, aumentando la recaudación de D a C, puesto que es posible que "la inversión, la oferta de trabajo, o el esfuerzo responden tan fuertemente al incentivo de una reducción de las tasas de impuestos, que de hecho logre un incremento en los ingresos tributarios" ([317]). En realidad, estos conceptos no son una novedad; fueron expresados por los economistas clásicos. Adam Smith se-

(317) Ronald A. Krieger, "Supply-Side Economics: An Introduction", The Chase Economic Observer, Vol. 1, Nº 2 (marzo-abril, 1981), p. 8.

ñaló que "El sistema mercantilista (y sus altas tasas de impuestos) no ha sido muy favorable para el ingreso de la gran masa del pueblo, para el producto anual de la tierra y del trabajo del país, que yo he tratado de mostrar... en esta investigación. Parece que no ha sido más favorable para el ingreso del soberano, en el tanto en que ese ingreso dependa de las tarifas arancelarias" ([318]) por lo que puede considerarse a Adam Smith como un precursor de la denominada curva de Laffer.

Los conceptos enunciados tienen una gran importancia actual en la economía costarricense, pues es posible que nuestras tasas tributarias hayan desincentivado nuestra producción en un grado tal que, más bien, hayan ocasionado una reducción de los ingresos fiscales. Por lo que, si bien es posible llamar la atención sobre algunos síntomas que puedan indicar tal situación, se hace necesaria la comprobación empírica de la validez de la curva de Laffer, así como del eventual punto específico sobre la curva en el cual podría hallarse nuestra economía. Es decir, si se estuviera en un punto como D, en el gráfico Nº 3, es posible llegar a C o B reduciendo la tasa y obteniendo mayor o igual recaudación de tributos; sin embargo, también es posible que la economía se encuentre en un punto como B y una reducción de la tasa, por ejemplo hasta A, provoque una reducción de los ingresos tributarios.

En un estudio reciente, se señala que el "análisis indica, también, que los incrementos en las tasas de impuestos podrían tanto reducir como incrementar los ingresos tributarios del gobierno... siempre que las tasas de impuestos son disminuidas, el ingreso total nunca se disminuye en la misma proporción de la reducción de la tasa de impuestos... entre más alto el nivel de las tasas de impuestos, lo más posible es que ellas estén en el rango prohibitivo" ([319]). Los autores acuden a la evidencia empírica, para los Estados Unidos, que surge de las reducciones de impuestos que efectuó el Presidente Kennedy en 1962 y 1964, para determinar si los incrementos de tasas de impuestos más

---

(318) Adam Smith, **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**, editada por Edwin Canaan (Chicago: The University of Chicago Press, 1976), p. 438. El paréntesis es nuestro.

(319) Victor A. Cantor, Douglas H. Joines y Arthur B. Laffer, "Tax Rates, Factor Employment, and Market Production", en **The Supply-Side Effects of Economic Policy**, editado por Lawrence H. Meyer (St. Louis Missouri: Center for the Study of American Business, Washington University at St. Louis, and The Federal Reserve Bank of St. Louis, 1981), p. 29. Por "rango prohibitivo" se entiende aquel en el cual los incrementos en las tasas de impuestos provoca una reducción en su recaudación (en el gráfico Nº 3, serían tasas mayores de T.).

allá de cierto nivel, ocasionan una reducción tal de la producción del sector de mercado, que disminuye los ingresos tributarios que percibe el Estado, y concluyen que "la evidencia sugiere una expansión significativa de la actividad económica y ninguna pérdida significativa de ingresos (tributarios del Estado) que ocurrieran como resultado de los recortes en los impuestos por Kennedy" ([320]).

En el contexto de este libro, si la economía nacional ha llegado a una situación tal que un aumento de la tasa origina una disminución en los ingresos tributarios (o sea, más allá de T en el gráfico Nº 3), un incremento de los impuestos en la situación actual de la economía nacional significará una reducción de la producción y del empleo, por lo que el nivel promedio de precios se elevará a lo largo del tiempo. (El análisis asume que los ingresos tributarios serán gastados por el Estado). Esto es, si lo que se desea es estimular la producción nacional para que la oferta nacional —la producción— aumente, se debería tratar de reducir los impuestos. Sí debe enfatizarse que el efecto sería en el largo plazo y reduciría el *nivel* de la tasa de crecimiento de los precios. De nuevo, la naturaleza monetaria de la inflación requiere que la reducción de la *tasa* de crecimiento de los precios se logre sólo si se reduce la tasa de aumento de la oferta de dinero. Por ello, "es importante reconocer que el caso básico para estas políticas (de oferta) es sólido, y no deberán ser abandonadas rápidamente si los beneficios no aparecen rápida y fuertemente" ([321]). Lo conveniente sería, según se deduce de lo expuesto, que las autoridades encargadas de la política económica nacional analizaran, seriamente, la posibilidad de que un incremento en las tasas de los impuestos pueda causar una reducción de la producción y el empleo, o bien, igualmente la probabilidad de que lo óptimo resulte ser una merma de tales tasas. Si no se efectúa tal análisis, un incremento de los impuestos debe ser visto nada más como un intento de voracidad fiscal que, incluso, puede convertirse en una desagradable sorpresa, al disminuir los gravámenes recaudados debido a la aplicación de políticas económicas erróneas.

En el capítulo III de este libro se analizó una serie de ejemplos de los efectos distorsionantes y nocivos en la economía,

---

(320) Victor A. Cantor, Douglas H. Joines y Arthur B. Laffer, "Tax Rates, Factor Employment, and Market Production", en **The Supply-Side Effects of Economic Policy**, editado por Lawrence H. Meyer, p. 30. El paréntesis es nuestro.

(321) Thomas D. Willett, "The Case for Reducing Government's Role in the U. S. Economy", **Byliner**, lista disponible 9/81, Nº 4 (sin fecha), p. 7.

allá de cierto nivel, ocasionan una reducción tal de la producción del sector de mercado, que disminuye los ingresos tributarios que percibe el Estado, y concluyen que "la evidencia sugiere una expansión significativa de la actividad económica y ninguna pérdida significativa de ingresos (tributarios del Estado) que ocurrieran como resultado de los recortes en los impuestos por Kennedy" ([320]).

En el contexto de este libro, si la economía nacional ha llegado a una situación tal que un aumento de la tasa origina una disminución en los ingresos tributarios (o sea, más allá de T en el gráfico Nº 3), un incremento de los impuestos en la situación actual de la economía nacional significará una reducción de la producción y del empleo, por lo que el nivel promedio de precios se elevará a lo largo del tiempo. (El análisis asume que los ingresos tributarios serán gastados por el Estado). Esto es, si lo que se desea es estimular la producción nacional para que la oferta nacional —la producción— aumente, se debería tratar de reducir los impuestos. Sí debe enfatizarse que el efecto sería en el largo plazo y reduciría el *nivel* de la tasa de crecimiento de los precios. De nuevo, la naturaleza monetaria de la inflación requiere que la reducción de la *tasa* de crecimiento de los precios se logre sólo si se reduce la tasa de aumento de la oferta de dinero. Por ello, "es importante reconocer que el caso básico para estas políticas (de oferta) es sólido, y no deberán ser abandonadas rápidamente si los beneficios no aparecen rápida y fuertemente" ([321]). Lo conveniente sería, según se deduce de lo expuesto, que las autoridades encargadas de la política económica nacional analizaran, seriamente, la posibilidad de que un incremento en las tasas de los impuestos pueda causar una reducción de la producción y el empleo, o bien, igualmente la probabilidad de que lo óptimo resulte ser una merma de tales tasas. Si no se efectúa tal análisis, un incremento de los impuestos debe ser visto nada más como un intento de voracidad fiscal que, incluso, puede convertirse en una desagradable sorpresa, al disminuir los gravámenes recaudados debido a la aplicación de políticas económicas erróneas.

En el capítulo III de este libro se analizó una serie de ejemplos de los efectos distorsionantes y nocivos en la economía,

---

(320) Victor A. Cantor, Douglas H. Joines y Arthur B. Laffer, "Tax Rates, Factor Employment, and Market Production", en **The Supply-Side Effects of Economic Policy**, editado por Lawrence H. Meyer, p. 30. El paréntesis es nuestro.

(321) Thomas D. Willett, "The Case for Reducing Government's Role in the U. S. Economy", **Byliner**, lista disponible 9/81, Nº 4 (sin fecha), p. 7.

cuando se decide aplicar políticas de control o fijación de precios. Desde el punto de vista de las reformas estructurales necesarias en la economía es imperativo que, de una vez por todas, tales anacronismos cesen de tener vigencia. La fijación de precios en medio de un proceso inflacionario con certeza asegura la presencia de la escasez, del mercado negro y toda una serie de fenómenos asociados con la desaparición de los productos del mercado: las políticas de precios tope provocan una desincentivación de la producción que, en última instancia, se traduce en un aumento de sus precios. Por lo tanto, se convierte en un factor contributivo para aumentar el *nivel* general de precios. De esta manera, si, en el largo plazo, lo que se desea es que se reduzca ese nivel o que, al menos, se amortigüe el crecimiento de los precios, deben de eliminarse aquellas medidas, cómo las fijaciones de precios y similares, que contribuyen a la restricción de la oferta.

Lo anterior tiene especial importancia actual en la economía costarricense, en la que el dirigista ha manifestado la necesidad de ampliar el control de precios a un mayor número de productos y, con suma ignorancia, asevera que, a fin de que no aumenten los precios de esos productos, se efectuará un intenso control de los precios de los insumos utilizados en su producción. El paso siguiente que debe tomar el dirigista, es controlar el precio de todos los insumos utilizados en la producción de cada uno de esos insumos y así *ad infinitum*. La historia económica es pródiga en ejemplos de controles de precios. Sin embargo, el fracaso asegurado en Costa Rica, al que se tratará de encubrir aduciendo, como siempre, la responsabilidad de ello a terceros, será una contribución más al historial de reveses de los controles de precios. Lo doloroso es que esta lección la ha de pagar un pueblo con las escaseces, el mercado negro y todo el conjunto de vicisitudes que se asocian con los controles de precios, en tanto que el burócrata de turno muy orondo habrá de proclamar que lo que falta es aún más control. *Mas, no se puede engañar a todo el mundo, todo el tiempo.*

Bibliografía Consultada

ABEL, Martin E. "Hard Policy Choices: Improving Incentives for Farmers". **Distortions of Agricultural Incentives.** Editado por Theodore W. Schultz. Bloomington, Indiana: Indiana University Press, 1978.

ALCHIAN, Armen. y ALLEN, William R. **University Economics,** 2ª ed. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, 1968.

ANDERSEN, Leonall C. "The State of the Monetarist Debate". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LV, Nº 9. (setiembre, 1973).

————, y CARLSON, Keith M. "A Monetarist Model for Economic Stabilization", **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, LII,** Nº 5 (abril, 1970).

————, y JORDAN, Jerry L. "Monetary and Fiscal Actions: A Test of Their Relative Importance in Economic Stabilization". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LI, Nº 11 (noviembre, 1969).

ARIAS SANCHEZ, Oscar "Secretario del P. L. N.: Cambio social debe hacerse a tiempo para economizar sangre". **La Nación,** 13 de mayo, 1982.

ASCHHEIM, Joseph y HSIEH, Ching-Yao. **Macroeconomics: Income and Monetary Theory.** Columbus, Ohio: Charles E. Merrill Publishing Co., 1969.

ASOCIACION NACIONAL DE EDUCADORES (ANDE), "Que se mantengan los subsidios a los Artículos Básicos de Primera Necesidad Expedidos por el Consejo Nacional de Producción". **La Nación,** 11 de diciembre, 1981.

BALBACH, Rachel. "The Effects of Changes in Inflationary Expectations". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis, LIX,** Nº 4 (abril, 1977).

BARRO, Robert J. y FISCHER, Stanley. "Recent Developments in Monetary Theory". **Journal of Monetary Economics,** Vol. II, Nº 2 (abril, 1976).

BARTH, James R. y BENNETT, James T. "Cost-push Versus Demand-pull Inflation: Some Empirical Evidence". **Journal of Money, Credit and Banking,** VII, Nº 3 (agosto, 1975).

BATTEN, Dallas S. "Inflation: The Cost Push Myth". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LXIII, Nº 6 (junio-julio, 1981).

————. "Money Growth Stability and Inflation: An International Comparison". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LXIII, Nº 8 (octubre, 1981).

BAUER, Peter T. **Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics.** Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1972.

BERSHOY, Leo. "French Revolution". **The Encyclopedia Americana**, XII (1963).

BLEIBERG, Robert M. "Wage and Price Controls". Henry Hazzlit, **et. al. Champions of Freedom: The Ludwig von Mises Lecture Series.** Hillsdale, Michigan: Hillsdale College Press, 1974.

BLEJER, Mario I. y LEIDERMAN, Leonardo. **Inflation and Relative Price Variability in the Open Economy.** Boston, Massachusetts: Center for Latin American Studies, Boston University, setiembre, 1979.

BRESCIANI-TURRONI, Costantino. **The Economics of Inflation. A Study of Currency Depreciation in Post-War Germany, 1914-1923.** New York: Barnes and Noble, Inc., 1937.

BROWN, Gilbert T. "Agricultural Pricing Policies in Developing Countries". **Distortions of Agricultural Incentives.** Editado por Theodore W. Schultz. Bloomington, Indiana: Indiana University Press, 1978.

————, "Políticas de precios agrícolas y crecimiento económico" **Finanzas y Desarrollo**, XIV, Nº 4 (diciembre, 1977).

BROWN, Susan Love, **et. al. The Incredible Bread Machine.** San Diego, California: World Research, Inc., 1974.

BRUNNER, Karl. "Commentary on Monetary Economics: An Interview with Karl Brunner". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LX, Nº 11 (noviembre, 1978).

————. "The Commitment to Permanent Inflation". **Alternative Policies to Combat Inflation.** Editado por Murray L. Weidenbaum. St. Louis, Missouri: Center for the Study of American Business, Washington University, Working Paper Nº 40, enero, 1979.

BURGER, Albert E. "Is Inflation All Due to Money?". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LX, Nº 12 (diciembre, 1978).

CANTOR, Victor A., JOINES, Douglas H. y LAFFER, Arthur B. "Tax Rates, Factor Employment, and Market Production". **The Supply-Side Effects of Economic Policy.** Editado por Laurence H. Meyer. St. Louis, Missouri: Center for the Study of American Business, Washington University at St. Louis y Federal Reserve Bank at St. Louis, 1981.

CARAZO ODIO, Rodrigo. **Discurso del Señor Presidente de la República Lic. Rodrigo Carazo Odio a la Asamblea Legislativa, 1º de mayo de 1982.** San José, Costa Rica: Imprenta Nacional, 1982.

CARLOZZI, Nicholas. "Pegs and Floats: The Changing Face of the Foreign Exchange Market". **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia** (mayo-junio, 1980).

CARLSON, Keith M. "Inflation, Unemployment, and Money: Comparing the Evidence from Two Simple Models". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LX, Nº 9 (setiembre, 1978).

CORRALES QUESADA, Jorge. "Asignación Familiar: un impuesto sobre salarios". **La Nación**, 1 de febrero, 1973.

————. **De la Pobreza a la Abundancia en Costa Rica.** San José, Costa Rica: Editorial STVDIVM, Universidad Autónoma de Centro América, 1981.

———————. "Efectos del Plan de Asistencia Familiar". **La Nación**, 11 de febrero, 1973.

———————. "El especulador en la picota". **La Nación**, 24 de julio, 1974.

———————. "Fuente correcta para financiar la asignación familiar es el impuesto sobre la renta". **La Nación**, 18 de julio, 1973.

———————. "Interpela a los economistas". **La Nación**, 22 de diciembre, 1973.

———————. "La buena visión de algunos sindicatos". **La Nación**, 9 de diciembre, 1974.

———————. "Se aumentará la desocupación". **La Nación**, 19 de marzo, 1974.

CORTES DOUGLAS, Hernán. "Sistemas Cambiarios y Políticas Monetarias". **Cuadernos de Economía**, XVI, Nº 48 (Agosto, 1979).

DE CASTRO SPIKULA, Sergio. "Inflation and Financial Discipline in Chile". **Chilean Economic Policy**. Editado por Juan Carlos Méndez. Chile: Imprenta Calderón y Cía., Ltda., 1979.

DE OLIVEIRA CAMPOS, Roberto. "Two Views on Inflation in Latin America". **Latin American Issues**. Editado por Albert O. Hirschman. New York: Twenty Century Fund, 1961.

DORNBUSCH, Rudiger y FISCHER, Stanley. **Macroeconomics**. New York: McGraw-Hill Book Company, 1978.

FIGUERES FERRER, José. **La Pobreza de las Naciones**. San José, Costa Rica: Imprenta Nacional, 1969.

FISHER, Irving. "A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes". **International Labour Review** (junio, 1926), reproducido en **Journal of Political Economy**, LXXXI, Nº 2 (marzo-abril, 1973).

———————. **Stabilizing the Dollar in Purchasing Power**. New York: E. P. Dutton and Company, sin fecha.

———————. **The Purchasing Power of Money**. New York: Kelley and Millman, 1963.

Friedman, Milton. **Capitalism and Freedom**. Chicago: The University of Chicago Press, 1962.

———————. "Commentary" a Peter Jay's, "Do Trade Unions Matter?" **Inflation: Causes, Consequences, Cures**. Editado por Lord C. Robbins, Sussex: The Institute of Economic Affairs, 1974.

———————. "Free-Market Determination of Exchange Rates". **The International Monetary System: Problems and Proposals**. Editado por Laurence H. Officer y Thomas D. Willett. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1969.

———————. "Inflation and Wages". **Newsweek**, 28 de setiembre, 1970.

———————. "Legislating Unemployment". **An Economist's Protest**. Editado por Milton Friedman. New Jersey: Thomas Horton and Company, 1972.

———. "Minimun-wage Rates". **Readings in Economics**, 6ª ed. Editado por Paul A. Samuelson. New York: McGraw-Hill Book Company, 1970.

———. "Monumental Folly". **Newsweek**, 25 de junio, 1973.

———. "Nobel Lecture: Inflation and Unemployment". **Journal of Political Economy**, LXXXV, Nº 3 (junio, 1977).

———. "Rediscovery of Money-Discussion". **American Economic Review, Papers and Proceedings**. LXV, Nº 2 (mayo, 1975).

———. "Speculation and Speculation". **There's No Such Thing as a Free Lunch**. Editado por Milton Friedman. LaSalle, Illinois: Open Court Publishing Company, 1975.

———. "The Case for Flexible Exchange Rates". **Essays in Positive Economics**. Editado por Milton Friedman. Chicago: The University of Chicago Press, 1974.

———. **The Counter-Revolution in Monetary Theory**. Londres, Inglaterra: The Institute of Economic Affairs, 1970.

———. "**There's No Such Thing as a Free Lunch**. LaSalle, Illinois: Open Court Publishing Company, 1975.

———. "The Role of Monetary Policy". **American Economic Review**, LVIII, Nº 1 (marzo, 1968).

———. **Unemployment versus Inflation?: An Evaluation of the Phillips Curve**. Londres, Inglaterra: The Institute of Economic Affairs, 1975.

———. "Will The Kettle Explode?". **Newsweek**, 18 de octubre, 1971.

———, y FRIEDMAN, Rose. **Free to Choose**. New York: Harcourt, Brace and Jovanovich, 1980.

———, y STIGLER, George. "Roofs or Ceilings? The Current Housing Problem". **Popular Essays on Current Problems**, I, Nº 2, Irvington-on-Hudson, New York: The Foundation for Economic Education, 1946.

GILDER, George. **Wealth and Poverty**. New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1981.

GONZALEZ VEGA, Claudio. **Interest Rate Policies, Agricultural Credit and Income Distribution in Latin America**. Caraballeda, Venezuela: Interamerican Institute of Capital Markets, 1981.

———. "Interest Rate Restrictions and Income Distribution". **American Journal of Agricultural Economics**, LIX, Nº 5 (diciembre, 1977).

———. **Las Instituciones Financieras de Desarrollo y la Movilización de los Recursos Internos en los Países de América Latina**. Bogotá, Colombia: Mesa Redonda sobre la Movilización y Captación de Recursos Internos por las Instituciones Financieras de Desarrollo, diciembre, 1977.

———. **Las Políticas de Tasas de Interés y la Asignación del Crédito Agropecuario por las Instituciones Financieras de Desarrollo de América Latina**. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo, marzo, 1981.

———————, y Asociados. **Costa Rica, Problemas Económicos para la Década de los 80.** San José, Costa Rica: La Academia de Centro América, 1980.

GOTUZZO BORLANDO, Lorenzo. "Report on the State of Public Finance: October, 1973", **Chilean Economic Policy.** Editado por Juan Carlos Méndez. Chile: Imprenta Calderón y Cía. Ltda., 1979.

GREAVES, Percy L. Jr. "Lower Interest Rates by Law". **The Freeman: Ideas on Liberty,** XXIV, Nº 12 (diciembre, 1974).

HABERLER, Gottfried von. **The Theory of International Trade: With Its Applications to Commercial Policy.** Londres, Inglaterra: William Hodge and Company, Limited, 1954.

HAFER, R. W. y HEIN, Scott E. "The Shift in Money Demand: What Really Happened?". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LXIV, Nº 2 (febrero, 1982).

HALM, George N. "Mises, Lange, Liberman: Asignación de Recursos y Motivación en la Economía Socialista". **Orientación Económica,** 29 (noviembre, 1968).

HANSEN, Alvin H. "The Case for High-pressure Economics". **The Battle Against Unemployment: An introduction to a current issue of public policy.** Editado por Arthur M. Okun. New York: W. W. Norton and Company, Inc., 1965.

HARRIGAN, Brian. "Indexation: A Reasonable Response to Inflation". **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia** (setiembre-octubre, 1981).

HAYAMI, Yujiro y RUTTAN, Vernon W. **Agricultural Development: An International Perspective.** Baltimore, Maryland: The Johns Hopkins, 1971.

HAYEK, Friedrich A. "Historia y Política". F. A. Hayek, T. S. Ashton, L. M. Hacker, I. B. de Jouvenel y A. H. Hutt. **El Capitalismo y los Historiadores.** Madrid, España: Unión Editorial S. A., 1974.

———————. **Los Fundamentos de la Libertad.** Madrid, España: Unión Editorial S. A., 1975.

HEIN, Scott E. "Deficits and Inflation". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LXIII, Nº 3 (marzo, 1981).

HELBLING, Hans H. y TURLEY, James E. "A Primer on Inflation: Its Conception, Its Costs, Its Consequences". **Review of The Federal Reserve of St. Louis,** LVII, Nº 1 (enero, 1975).

HERNANDEZ, Carlos. **Banca Central.** San José, Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia, 1980.

HETZEL, Robert L. "The Quantity Theory Tradition and the Role of Monetary Policy". **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond,** LXVII, Nº 3 (mayo-junio, 1981).

HILLMAN, Jimmye S. "The Role of Export Cropping in Less Developed Countries". **American Journal of Agricultural Economics,** LXIII, Nº 2 (mayo, 1981).

HIRSCHMAN, Albert O. **Journeys Toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America.** New York: Twenty Century Fund, 1963.

HITLER, Adolfo. **Mi Lucha.** Valparaíso, Chile: Ediciones "Chas", 1963.

HOPPER, W. David. "Distortions of Agricultural Development Resulting from Governmment Prohibitions". **Distortions of Agricultural Incentives.** Editado por Theodore W. Schultz. Bloomington, Indiana: Indiana University Press, 1978.

HUMPHREY, Thomas M. "A Monetarist Model of Exchange Rate Determination". **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond,** LXIII, Nº 1 (enero-febrero, 1977).

_____. "Changing Views of the Phillips Curve". **Monthly Review of The Federal Reserve Bank of Richmond** (julio, 1973).

_____. "Eliminating Runaway Inflation: Lessons from the German Hyperinflation". **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond,** LXVI, Nº 4 (julio-agosto, 1980).

_____. "Interest Rate Expectations, and The Wicksellian Policy Rule". **Essays on Inflation.** 2ª ed. Editado por Thomas M. Humphrey. Richmond, Virginia: Federal Reserve Bank of Richmond, 1980.

_____. "On Cost-Push Theories of Inflation in the Pre-War Monetary Literature". **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond,** LXIII, Nº 3 (mayo-junio, 1977).

_____. "Some Current Controversies in the Theory of Inflation". **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond,** LXII, Nº 4 (julio-agosto, 1976).

_____. "Some Recent Developments in Phillips Curve Analysis". **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond,** LXIV, Nº 1 (enero-febrero, 1978).

_____. "The Persistance of Inflation". **Essays on Inflation.** Editado por Thomas M. Humphrey. Richmond, Virginia: Federal Reserve Bank of Richmond, 1980.

_____. "The Interest Cost-Push Controversy". **Essays on Inflation.** 2ª ed. Editado por Thomas M. Humphrey. Richmond, Virginia: Federal Reserve Bank of Richmond, 1980.

_____. "The Quantity Theory of Money: Its Historical Evolution and Role in Policy Debates". **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond,** LX, Nº 3 (mayo-junio, 1974).

HUTT, William H. **La Contratación Colectiva.** Madrid, España: Unión Editorial S. A., 1976.

JAY, Peter. "Do Trade Unions Matter?". **Inflation: Causes, Consequences, Cures.** Editado por Lord C. Robbins. Sussex, Inglaterra: The Institute of Economic Affairs, 1974.

JIANAKOPLOS, Nancy Ammon. "Are you Protected From Inflation?". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LIX, Nº 1 (enero, 1977).

———————. "A Tax-Based Policy (TIP): What's It All About". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LX, Nº 2 (febrero, 1978).

JOHNSON, D. Gale. "Food Production Potentials in Developing Countries: Will They Be Realized?". **Portfolio: International Economic Perspectives.** Editado por Craig Swan, 6, Nº 4 (sin fecha).

———————. "Rent Control and the Distribution of Income". **American Economic Review**, XLI, Nº 2 (mayo, 1951).

JOHNSON, Harry G. **Inflation and The Monetarist Controversy.** Amsterdam, Holanda: North-Holland Publishing Company, 1972.

———————. "The Case for Flexible Exchange Rates". **Dimensions of Macroeconomics: A Book of Readings.** Editado por Sid Mittra. New York: Random House, 1971.

KARNOSKY, Dennis S. "The Link Between Money and Prices-1971-1976". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LVIII, Nº 6 (junio, 1976).

KEEN, Howard, Jr. y RAIFF, Donald L. "Rent Controls: Panacea, Placebo, or Problem Child?" **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia**, (enero, 1974).

KNIGHT, Willis. **Postwar Rent Control Controversy.** Atlanta, Georgia: Georgia State College of Business, 1962.

KOHLER, Heinz. **Economics and Urban Problems.** Lexington, Massachusetts: D. C. Heath and Company, 1973.

KRIEGER, Ronald A. "Supply-Side Economics: An Introduction". **The Chase Economic Observer**, I, Nº 2 (marzo-abril, 1981).

———————. "Supply-Side Economcis: Summing Up". **The Chase Economic Observer**, I, Nº 6 (noviembre-diciembre, 1981).

LAIDLER, David. "The Crisis-When and Why Did Start". **Inflation: Causes, Consequences, Cures.** Editado por Lord C. Robbins. Sussex, Inglaterra: The Institute of Economic Affairs, 1974.

LA NACION. "Liberación anuncia impulso a la producción tradicional". 16 de enero, 1982, p. 6A.

LA REPUBLICA. "El alza desmesurada de los precios: política inhumana y antieconómica: Editorial". 6 de setiembre, 1981.

———————. "Siguen aflorando los efectos negativos de la devaluación: Editorial". 6 de febrero, 1982.

LEFTWICH, Richard H. **The Price System and Resource Allocation.** New York: Holt, Rinehart and Winston, 1965.

LEVY, Jean Phillipe. **The Economic Life of the Ancient World.** Chicago: The University of Chicago Press, 1967.

LEWIS, W. Arthur. "A Review of Economic Development". **American Economic Review**, LV, Nº 2 (mayo, 1965).

LIPSEY, Richard G. **Introducción a la Economía Positiva.** Barcelona, España: Ediciones Vicens-Vives, S. A., 1980.

———— y STEINER, Peter Q. **Economics.** New York: Harper and Row, Publishers, 1966.

LOVALI, Jean M. y GILBERT, R. Alton. "Do Floating Ceilings Solve the Usury Rate Problems?". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LXI, Nº 4 (abril, 1979).

LUTTRELL, Clifton B. "Interest Rate Controls-Perspective, Purpose, and Problems". **Review of The Federal Reserve of St. Louis,** L, Nº 9 (setiembre, 1968).

————. "The 'Middleman': A Major Source of Controversy in the Food Industry". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LXII, Nº 5 (mayo, 1980).

MCKINNON, Ronald I. "El Control Monetario y el Tipo de Cambio Reptante". **Cuadernos de Economía,** XVII, Nº 51 (agosto, 1980).

MEANS, Gardiner C. "Administrative Prices and Economic Theory". **Readings in Economics and Politics.** Editado por H. C. Harlan. New York: Oxford University Press, 1961.

MEYER, Laurence H. y VARVARES, Chris. "A Comparison of the St. Louis Model and Two Variations: Predictive Performance and Policy Implications". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis,** LXIII, Nº 10 (diciembre, 1981).

MIDDENDORF, J. William II. "Supply Side: A Bigger Economic Pie". **Reason** (1981).

MILLER, Roger LeRoy. **Economics Today.** San Francisco, California: Canfield Press, 1973.

————. **The Economics of European Social Issues.** Londres, Inglaterra: Harper and Row, Publishers, 1975.

———— y WILLIAMS, Raburn M. **The New Economics of Richard Nixon: Freezes, Floats and Fiscal Policy.** San Francisco, California: The Canfield Press, 1972.

———— y ————. **The Economics of National Issues.** San Francisco, California: Canfield Press, 1972.

MISES, Ludwig von. "Inflation and Price Control". **Planning for Freedom and twelve other essays and addresses.** Editado por Frederick Nymeyer. South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1974.

MORAG, Amotz. **Impuestos e Inflación.** Barcelona, España: Editorial Vicens-Vives, 1973.

MORGAN, Theodore. "Trends in Terms of Trade and Their Repercusions on Primary Producers". **Economic Development: Readings in Theory and Practice.** Editado por Theodore Morgan and George W. Betz. Belmont, California: Wadsworth Publishing, Company, Inc. 1970.

MUNDELL, Robert A. **International Economics.** New York: The Macmillan Company, 1968.

MYRDAL, Gunnar. "Development and Underdevelopment". **Leading Issues in Development Economics.** Editado por Gerald M. Meir. New York: Oxford University Press, 1964.

O'BRIEN, James M. "A Case for Market Interest Rates". **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia** (mayo-junio, 1977).

PARKIN, Michael. "Oil Push Inflation?". **Banca Nazionale del Lavoro**, N° 133 (junio, 1980).

PARKS, Richard W. "Inflation and Relative Price Variability". **Journal of Political Economy**, LXXXVI, N° 1 (enero-febrero, 1978).

PARTIDO LIBERACION NACIONAL. **Volvamos a la Tierra: Programa de Gobierno 1982-1986.** San José, Costa Rica: Editorial Artes Gráficas, 1981.

PENCAVEL, John H. "The Nature of the Contemporary Unemployment Problem". **The Economy in the 1980's: A Program for Growth and Stability.** Editado por Michael J. Boskin. San Francisco, California: Institute for Contemporary Affairs, 1980.

PETERS, Helen Frame. "The Mortgage Market: A Place for Ceilings?". **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia** (julio-agosto, 1977).

PHILLIPS, A. W. "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957". **Economica**, XXV, N° 4 (noviembre, 1958).

PINTO, Aníbal. **Inflación: raíces estructurales.** México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1973.

PREBISCH, Raúl. "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries". **American Economic Review**, IL, N° 2 (mayo, 1959).

PROTOPAPADAKIS, Aris. "Supply-Side Economics: What Chance for Success?". **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia** (mayo-junio, 1981).

RAMOS, Joseph R. "Inflación Persistente, Inflación Reprimida e Hiperestanflación. Lecciones de Inflación y Estabilización en Chile". **Cuadernos de Economía**, XIV, N° 43 (diciembre, 1977).

RAMSEY, Stewart W. "Perspectivas: Entrevista con Stephen J. Entin". **Perspectivas Económicas**, N° 36 (1981).

REGLA CAMPISTOL, Juan. **Historia de la Edad Media.** Tomo II. 2ª ed. Barcelona, España: Montaner y Simón S. .A., 1967.

ROGERS, Augustus J. **Principles of Microeconomic Issues.** Hinsdale, Illinois: The Dryden Press, Inc., 1972.

ROLL, Eric. **Historia de las Doctrinas Económicas.** 6ª ed. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1967.

RÖPKE, Wilhelm. "La Lucha Contra la Inflación de Nuestra Epoca". **Orientación Económica**, 27 (mayo, 1968).

SABORIO, Sylvia. **Elementos de Economía.** San José, Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia, 1979.

SAMUELSON, Paul A. **Curso de Economía Moderna.** 16ª ed. Madrid, España: Aguilar S. A. de Ediciones, 1972.

——————. "Ventajas de una Economía Mixta: Comentario". **Perspectivas Económicas**, N° 36 (1981).

———————— y SOLOW, Robert M. "Our Menu of Policy Choices". **The Battle Against Unemployment: An Introduction to a current issue of public policy.** Editado por Arthur M. Okun. New York: W. W. Norton and Company, Inc., 1965.

SANCTON, Thomas A. "Poland: Turning Back the Clock". **Time**, 25 de enero, 1982.

SANTONI, Gary y STONE, Courtenay C. "Navigating Through The Interest Rate Morass: Some Basic Principles". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LXIII, Nº 3 (marzo, 1981).

———————— y ————————. "What Really Happened to Interest Rates?: A Longer-Run Analysis". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LXIII, Nº 9 (noviembre, 1981).

SCHUETTINGER, Robert L. y BUTLER, Eamon F.- **Forty Centuries of Wage and Price Controls.** Washington D. C.: The Heritage Foundation, 1979.

SCHUH, G. Edward. "Aproaches to 'Basic Needs' and to 'Equity' that Distort Incentives in Agriculture". **Distortions of Agricultural Incentives.** Editado por Theodore W. Schultz. Bloomington, Indiana: Indiana University Press, 1978.

SCHULTZ, Theodore W. "On Economics and Politics in Agriculture". **Distortions of Agricultural Incentives.** Editado por Theodore W. Schultz. Bloomington, Indiana: Indiana University Press, 1978.

————————. "Politics versus Economics in Food and Agriculture Throughout the World". **Portfolio, International Perspective.** Editado por Craig Swan, 6, Nº 4 (sin fecha).

SCHWARTZ, Anna J. "Secular Price Changes in Historical Perspective". **Journal of Money, Credit and Banking**, Part II, V, Nº 1 (febrero, 1973).

SEATER, John J. "A Perspective on Stagflation". **Business Review of The Federal Reserve Bank of Philadelphia** (mayo, 1975).

SIRC, Ljubo. "Modelos Utópicos en Economías Comunistas". **Orientación Económica**, 34 (noviembre, 1970).

SMITH, Adam. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.** Editada por Edwin Canaan. Chicago: The University of Chicago Press, 1976.

SPENCER, Roger W. "Channels of Monetary Influence: A Survey'". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis.** LVI, Nº 1 (noviembre, 1974).

————————. "The National Plans to Curb Unemployment and Inflation". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LV, Nº 4 (abril, 1973).

STEIN, Herbert. **The Fiscal Revolution in America.** Chicago: The University of Chicago Press, 1969.

TATOM, John A. "Does The Stage of the Business Cycle Affect the Inflation Rate?". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LX, Nº 9 (setiembre, 1978).

————————. "Energy Prices and Short-Run Economic Performance". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LXIII, Nº 1 (enero, 1981).

———————. "We Are All Supply-Siders Now". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LXIII, Nº 5 (mayo, 1981).

TOBIN, James. "Inflation and Unemployment". **American Economic Review**, LXII, Nº 1 (mayo, 1972).

TREBING, Michael E. "The Economic Consequences of Wage-Price Guidelines". **Review of The Federal Reserve Bank of St. Louis**, LX, Nº 12 (diciembre, 1978).

VARGAS, Thelmo. "Penalizar la especulación: protección al consumidor?". **La Nación**, 12 de agosto, 1974.

VICENS VIVES, Jaime. **Historia General Moderna: Del Renacimiento a la Crisis del Siglo XX**. Tomo II, 5ª ed. Barcelona, España: Montaner y Simón S. A., 1967.

WALLACE, William H. y CULLISON, William E. **Measuring Price Indexes**. Richmond, Virginia: Federal Reserve Bank of Richmond, 1981.

WEBB, Roy H. "Depression or Price Controls: A Fictitious Dilemma for Anti-Inflation Policy". **Economic Review of The Federal Reserve Bank of Richmond**, LXVI, Nº 3 (mayo-junio, 1980).

WHITAKER, Mark. "Let Them Eat Bread, and Save Dough Too". **Newsweek**, 12 de enero, 1982.

WICKSELL, Knut. **Lecciones de Economía Política, Libro II: Dinero**. Madrid, España: Aguilar S. A. de Ediciones, 1947.

WILLETT, Thomas D. "The Case for Reducing Government's Role in the U. S. Economy". **Byliner**, lista disponible 9/81, Nº 4 (sin fecha).

INDICE

Pág.

DEDICATORIA 5

INTRODUCCION 7

CAPITULO I:

¿QUE ES LA INFLACION? 9
La inflación causada por el aumento en los costos 16
La inflación es resultado de los aumentos de salarios 22
La inflación como resultado de los monopolios 30
La inflación causada por el alza en los impuestos 34
La inflación es resultado de las malas cosechas 39
La inflación causada por el alza en el precio del petróleo 42
La inflación causada por el alza en los intereses 46
La curva de Phillips 54
La inflación causada por los intermediarios 66
La inflación causada por raíces estructurales 72
La inflación causada por el déficit del gasto público 75
La inflación causada por un exceso de dinero en circulación 78

CAPITULO II:

BREVE HISTORIA DE LOS CONTROLES DE PRECIOS 85
El control de precios en las edades Antigua y Media 87
El control de precios y salarios en la Edad Moderna 91

CAPITULO III:

CASOS ESPECIFICOS DE CONTROLES DE PRECIOS 113
El control de los alquileres 115
El control de los intereses 120
La fijación del tipo de cambio 131
Los salarios mínimos 150

CAPITULO IV:

LOS SUBSIDIOS Y EL CONTROL DE PRECIOS EN EL SECTOR AGRICOLA 157

CAPITULO V:

POLITICAS ECONOMICAS NECESARIAS PARA CONTENER EL PROCESO INFLACIONARIO EN COSTA RICA 181
Introducción 183
Política monetaria necesaria 183
Política fiscal necesaria 187
Cambios estructurales necesarios 192

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA 201

Este libro se terminó de imprimir,
en los Talleres Gráficos de Trejos
Hnos. Sucs. S.A., San José – C.R.

Con suma frecuencia, diversas personas y grupos, una vez que han expresado su aprensión acerca de los serios problemas económicos que ocasiona el violento crecimiento de los precios en nuestro país, manifiestan que la solución de esas dificultades radica esencialmente en un estricto control de éstos. En honor a la verdad, lo que hoy día solicitan es lo mismo que, a lo largo de casi 4.000 años, muchas otras personas y agrupaciones han pedido. Lo más lamentable es que, en todas las instancias en que se llevaron a cabo, los resultados de los controles de precios han sido profundamente nocivos para el bienestar de los pueblos, de manera que sorprende la insistencia popular en la aplicación de esas medidas para controlar los procesos inflacionarios.

Este libro tiene, como uno de sus objetivos, una definición clara y concreta de lo que se conoce como inflación, de manera tal que el lector pueda distinguir una serie de argumentaciones falaces, que con frecuencia se dan para explicar el origen de un crecimiento sostenido de la generalidad de los precios.

Con el patrocinio de la
Agencia para el Desarrollo Internacional

STVDIVM

INFLACION Y CONTROL DE PRECIOS

JORGE CORRALES Q.