



ECONOMÍA POLÍTICA

INFLACIÓN

Material de formación político sindical para cuerpos orgánicos



**Programa de
Formación
Político Sindical**





Secretaría de Formación Sindical:

Carlos Ludueña

Coordinador:

Juan Garrido

Secretaría de Prensa y Comunicación:

Oscar Frontroth

Coordinador:

Santiago Martinez Luque

**PROGRAMA DE FORMACIÓN POLÍTICO-SINDICAL
PARA CUERPOS ORGÁNICOS**

Módulo ECONOMÍA POLÍTICA

Producción de materiales:

Lic. Sergio Saiz Bonzano

Diseño:

zetas.com.ar

INFLACIÓN

ÍNDICE DE TEMAS

¿Qué es la inflación?

¿Por qué la inflación es un problema?

¿Cuáles son las causas de la inflación?

Las interpretaciones dominantes

- ▶ Inflación por emisión monetaria
- ▶ Inflación por recalentamiento de demanda
- ▶ Inflación empujada por costos (salariales)

Hacia un enfoque estructural de la inflación

- ▶ Inflación importada e inflación cambiaria
- ▶ Inflación oligopólica y puja distributiva

RECURSOS

Material de formación político sindical para cuerpos orgánicos



PROBLEMAS MACROECONÓMICOS EN NUESTRA HISTORIA RECIENTE

LA INFLACIÓN

En cada discusión cotidiana en torno a la economía, la inflación es uno de los principales temas o problemas que surge de modo recurrente. Y ello tiene razones más que fundadas: no sólo porque se trata de un fenómeno persistente en la historia de nuestro país, sino también porque todos/as conocemos que uno de sus principales efectos es disminuir el poder adquisitivo de los sectores con ingresos fijos, entre los que se cuentan mayoritariamente los y las trabajadores/as, siempre que dichos sectores no logren incrementar sus ingresos al ritmo -o por encima- de los precios.

Fácilmente reconocemos así que la inflación remite a un problema económico, sustancial para las grandes mayorías. Lo que a veces no llegamos a advertir es que la inflación constituye, al mismo tiempo, un campo de disputa política: en la medida en que su consecuencia central es la redistribución

de ingresos entre diferentes sectores o clases sociales, afecta de este modo a las relaciones de poder entre ellos; es decir, la capacidad de imponer sus necesidades e intereses en la disputa por la apropiación de la riqueza social.

Para analizar este complejo problema económico y político, comenzaremos por intentar comprender a qué refieren los procesos inflacionarios. Desde allí presentaremos cuáles son sus causas según diferentes perspectivas y, por ende, cuáles las medidas que según cada una de ellas deben adoptarse para resolverlo. Con el objetivo de complementar y profundizar el análisis incorporamos artículos periodísticos, videos y materiales bibliográficos que abordan las diferentes perspectivas sobre las que trabajaremos, como herramientas que permitan discutir en torno a la síntesis crítica de este complejo problema que aquí presentamos.



¿Qué es la inflación?

Para comenzar a analizar este fenómeno debemos señalar, en primer lugar, que **no todo aumento de precios debe considerarse inflación genuina. Un incremento de los precios, para considerarse inflación, debe reunir dos cualidades: debe ser, a la vez, general y sostenido.** Un *incremento general de los precios* refiere a que afecta a la mayoría de los bienes y servicios de una determinada economía. En este sentido, el incremento del precio de un bien específico o de algunos bienes de consumo cotidiano no constituyen inflación, y pueden responder a múltiples razones: por ej., como sucede a menudo en el caso de las frutas y verduras, a razones estacionales o climáticas que generan escasez temporal del producto. Por otro lado, un *incremento sostenido* refiere a la persistencia en el tiempo de una tasa de crecimiento de precios durante determinado período, configurándose así una cierta tendencia sobre el nivel futuro de los precios.

La inflación refiere entonces, sintéticamente, a un incremento generalizado y (auto)sostenido de los precios de bienes y servicios de una economía. O, en otras palabras, a una pérdida del poder adquisitivo de la moneda nacional.

Existen diferentes indicadores que se utilizan para medir el comportamiento de los precios: el Índice de Precios Mayoristas (IPM), el Índice de Precios Implícitos (IPI), el Índice de Precios al Consumidor (IPC), etc. Este último, el **IPC**, es el indicador más difundido y al que se recurre cotidianamente cuando se hace referencia al comportamiento de la inflación. En nuestro país, este índice se **construye a partir de una canasta de bienes y servicios** –previamente definida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)– **que se considera representativa del tipo y la proporción del gasto de los hogares.** Las Direcciones de Estadísticas provinciales

son las encargadas de relevar el comportamiento de los precios de esa canasta de bienes, datos sobre los cuales luego el INDEC establece promedios ponderados que dan como resultado el IPC Nacional.

Debemos destacar que el **comportamiento del IPC no es un “reflejo exacto” de la variación de precios que advertimos en nuestro cotidiano**, ya que se trata de un promedio estadístico construido –como mencionábamos– sobre una determinada canasta de bienes y servicios. **En tanto el nivel de ingresos y la composición socio-demográfica de los hogares es diferente, ello incide en la proporción, tipo, marca, etc. de los bienes y servicios que consume, dando lugar a que los gastos efectivos se acerquen o alejen de aquel promedio estadístico.** En ese sentido, por ejemplo, la inflación que afecta a los/as jubilados/as es generalmente mayor a la que resulta del IPC, ya que ciertos rubros (como medicamentos, servicios de salud, servicios de cuidado, etc.) ocupan una mayor proporción de los gastos de este sector de la población; rubros que comprenden bienes y servicios de precios relativamente altos y que, además, han sufrido incrementos muy por encima del promedio en los últimos años.

¿Por qué la inflación es un problema?

La inflación, en sí, no es ni “buena” ni “mala”. Considerada desde nuestro sentido común, seguramente esta afirmación nos sorprenda. De hecho la teoría económica dominante (llamada ortodoxa o neoclásica), considera – como veremos más adelante– a la inflación una suerte de “mal absoluto” y, por ello, sostiene que eliminarla debe ser el objetivo principal y prioritario de toda política económica. Esta obsesión (anti)inflacionaria de la teoría dominante, puede comenzar a comprenderse si se advierte el conjunto de intereses que la movilizan. En ese sentido el historiador Mario Rapoport destaca que, como afirma Keynes, la inflación representa ante todo

[...] un inconveniente para los tenedores de activos líquidos o sea para el sector financiero y especialmente para los capitales internacionales que quieren entrar y salir libremente de un país llevándose sus beneficios sin incertidumbre monetaria alguna, para lo cual es necesaria una política deflacionaria [...] Su negocio mayor es el endeudamiento externo que alienta tales políticas hasta que hacen implosión.¹

Si consideramos que dicha teoría dominante se ha vuelto tal, precisamente, por haber logrado imponerse como la forma “normal”, “natural”, “racional” en que entendemos a la economía y sus problemas, no es raro entonces que aquella primera afirmación interpele a nuestro sentido común.

Sin embargo, por ejemplo, es previsible que un proceso de crecimiento económico que vaya acompañado de una redistribución inclusiva o progresiva del ingreso, en la medida que genera un aumento persistente de la demanda (en particular el incremento de los gastos de los trabajadores gracias al aumento de su poder adquisitivo), conviva con ciertos incrementos generales de precios. De hecho, **numerosos países han logrado desarrollarse y generar una mejora relativa en la distribución del ingreso con tasas elevadas de inflación:** según datos del Banco Mundial, Corea del Sur por caso, uno de los ejemplos de la ortodoxia económica como modelo de desarrollo, multiplicó 7 veces su PIB per cápita entre 1967 y 1992 con una tasa de inflación de dos dígitos (11,3% en promedio para ese período), e incluso superiores al 20% en varios de esos años.

En ese sentido, **si bien la inflación no es ni buena ni mala per se, su nivel -la tasa a la que crecen sostenidamente los precios- no es indistinto:** no es indiferente que la inflación sea de un 9% ó un 40% anual; mucho menos que llegue al 837% mensual, como

ocurrió en Argentina durante diciembre de 1989, año en que los precios al consumidor aumentaron un 3.079% desencadenando lo que se conoce como «hiperinflación». Y ello **porque la inflación afecta a la distribución de los ingresos y la dinámica de la inversión, generando un conjunto de problemas macroeconómicos y políticos que se agudizan cuando aquella supera ciertos niveles.** En este sentido no hay que perder de vista nuestra propia historia y la de nuestra región, donde los procesos inflacionarios -junto a las corridas cambiarias-, han reemplazado a los golpes militares como los mecanismos principales para el disciplinamiento de la clase trabajadora y/o la desestabilización de gobiernos democráticos populares.

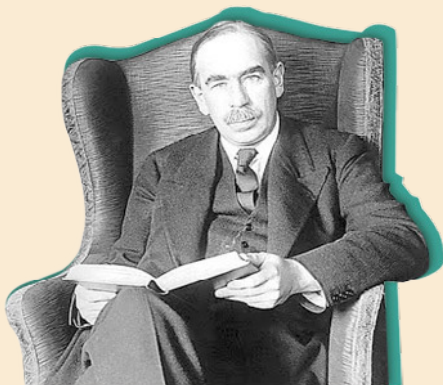
Como vimos, la inflación implica una pérdida del valor del dinero y, como afirma J. M. Keynes en su *Breve tratado sobre la reforma monetaria* de 1923,

un cambio en los precios y las remuneraciones, medidos en dinero, *afecta generalmente a las diversas clases en forma distinta*, transfiere riqueza de unas a otras, aporta opulencia aquí y zozobra allá, y redistribuye los favores de la fortuna en forma tal que frustra designios y desanima expectativas.²

En ese sentido, Keynes resalta que los **procesos inflacionarios benefician**, por un lado, **a los deudores:** si la tasa de inflación excede a la tasa de interés, esta última se hace negativa en términos reales, convirtiendo al crédito en una transferencia neta de riqueza. Por otro lado, para **los empresarios** también la inflación es una fuente de ganancias, por una doble vía: en primer lugar, considerados en su calidad de deudores; en segundo lugar, y principalmente, porque en el tiempo que media entre el momento de las compras y el de las ventas, los precios se incrementan y el empresario recibe una ganancia inesperada, que surge de la relativa

¹ Mario Rapoport, Una revisión de la inflación argentina y sus causas, en Santiago Frascina y Juan Manuel Vázquez Blanco, comps., *Aportes de la Economía Política en el Bicentenario* (Bs. As.: Pro-meteo, 2011), 156.

² John M. Keynes, *Breve tratado sobre la reforma monetaria* (México: Fondo de Cultura Económica, [1923] 1996), 24 (cursivas nuestras).



► John Maynard Keynes.

facilidad con que pueden ajustar sus ingresos ante aquellos incrementos; todo ello sin mencionar actitudes especulativas vinculadas, por ejemplo, al incremento de precios por posición dominante en el mercado. Por su parte, **los que pierden** con la inflación son quienes perciben ingresos fijos: quienes viven de rentas o intereses (**rentistas o acreedores**) así como, fundamentalmente, **los trabajadores, siempre que no consigan elevar sus salarios al ritmo del crecimiento de los precios.**³

En este sentido, en la medida en que la inflación no afecta a todas las clases sociales por igual -algunos ganan y otros pierden-, encontramos aquí la principal clave para su abordaje: la inflación es un mecanismo de redistribución de la riqueza desde aquellos que cuentan con ingresos fijos -mayoritariamente los trabajadores-, hacia quienes pueden ajustar sus ingresos cuando los precios suben -en particular los empresarios, a través de las remarcaciones de sus productos o servicios-. Sintéticamente, entonces, **podríamos definir a la inflación -en tanto problema económico-político- como la capacidad asimétrica, al interior de la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo, para fijar los precios en una economía.**

No obstante, hasta el momento sólo hemos definido a los procesos inflacionarios; pero ello no alcanza para explicarlos. Para lograrlo debemos establecer un conjunto de causas que los generan.

¿Cuáles son las causas de la inflación?

En torno a las causas de la inflación, cotidianamente escuchamos un conjunto de explicaciones parcializadas o deliberadamente falsas, en tanto reducen la com-

³ Cfr. Axel Kicillof y Cecilia Nahón, Cecilia, *Las causas de la inflación en la actual etapa económica argentina: un nuevo traspie de la ortodoxia*, Documento de Trabajo, N° 5 (Bs. As.: CENDA, 2006 agosto).

plejidad de este fenómeno a una única causa en todo tiempo y lugar, o bien no resisten su contrastación con la experiencia histórica. Esas explicaciones no son inocentes y se encuentran orientadas por intereses concretos. Así, en relación a las interpretaciones y explicaciones de la inflación en particular como de cualquier problema económico en general, debemos destacar que **lograr consenso en torno a las causas de un fenómeno, implica obtener el consenso sobre aquello que “hay que atacar” para solucionarlo.**

Sin pretender agotarlas, mencionaremos aquí sus principales explicaciones. Esquemáticamente, la mayoría de las interpretaciones y recomendaciones de política más difundidas en el debate en torno a la inflación, pueden encuadrarse en **alguna de las versiones de la teoría económica neoclásica dominante**: la inflación por **emisión monetaria**, la inflación por **tracción de demanda** y la **inflación por empuje de costos o de oferta**. No es de extrañar así que, cuando las presentemos brevemente, reconozcamos en ellas el eco de las opiniones de los “especialistas” que abundan en la gran mayoría de los medios de comunicación. En contraposición a estas interpretaciones, presentaremos también el **enfoque estructuralista**, que nos permitirá acercarnos desde otra perspectiva a las causas determinantes de los procesos inflacionarios en economías periféricas y dependientes como la argentina.

Un elemento a resaltar es que en ningún momento apareció hasta aquí el Estado como parte del problema. Sin embargo, como veremos, el Estado aparece sistemáticamente como el agente central a considerar cuando los economistas ortodoxos intentan explicar los procesos inflacionarios. Para ellos, en sus diferentes versiones, ya sea porque emite dinero, porque gasta de más, o porque permite el aumento de los salarios, el Estado es el principal –sino el único– responsable de que exista inflación.



“...podríamos definir a la inflación –en tanto problema económico-político– como la capacidad asimétrica, al interior de la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo, para fijar los precios en una economía”.

Las interpretaciones dominantes

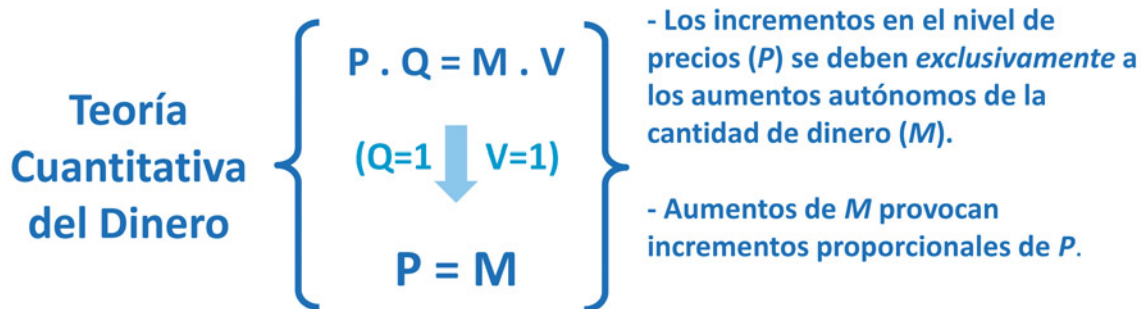
Inflación por emisión monetaria

Según esta *interpretación monetarista*, la inflación es un fenómeno exclusivamente monetario. De allí que sostenga que la causa fundamental -y única podríamos decir- del incremento de los precios, debería buscarse en el aumento “desmedido” de la cantidad de dinero. Esta perspectiva funda su análisis en una ecuación, que expresa una particular **teoría cuantitativa del dinero**; simplificada, ésta establece una igualdad entre la cantidad de medios de pago en circulación (o masa monetaria, M) y los precios (P) del conjunto de bienes y servicios de una economía (es decir, $M=P$). A partir de allí, **este enfoque sostiene que cualquier incremento**

en la cantidad de dinero tendrá un impacto directo y proporcional en los precios ($\Delta M = \Delta P$).

Así, según esta perspectiva, si existieran \$100 en circulación en una economía y la suma de los precios del conjunto de los bienes de ésta fuese igual a \$100, en la medida en que este enfoque asume como supuesto que la cantidad de bienes y servicios producidos no cambia en el corto plazo (*oferta fija o inelástica*), un incremento de \$100 del dinero en circulación tendría por único efecto duplicar los precios de los bienes. Es decir, un fenómeno monetario (ΔM) tendría efectos monetarios (ΔP , o lo que es lo mismo, la reducción equivalente del valor del dinero), sin involucrar cambios en las variables reales de la economía (como por ej. en las cantidades producidas, los volúmenes de empleo, etc.).





Esta es, esquemáticamente, la **interpretación monetarista dominante sobre las causas de la inflación, perspectiva que sostiene conceptualmente los programas de metas de inflación como el que implementó en nuestro país el gobierno de Cambiemos y estuvo vigente desde el año 2016 hasta septiembre de 2018.**

En tanto el Estado, a través del Banco Central, define la cantidad de dinero en circulación y el nivel de la tasa de interés, puede por ej. incrementar la emisión monetaria para sostener un nivel de gastos superior a sus ingresos (o sea, como medio para cubrir el déficit fiscal). Puede también, por caso, “relajar” las condiciones del crédito – disminuyendo la tasa de interés de referencia o los encajes bancarios– para estimular la demanda y, de ese modo, la actividad económica en su conjunto: a una tasa más baja, habrá más demanda de crédito que, a su vez, se volcará al consumo o a la inversión, incrementando la demanda agregada de la economía. Según el monetarismo, ambos factores contribuyen al incremento y la aceleración de los precios. **Para esta escuela, así, todo proceso inflacionario tiene un mismo origen: la irresponsabilidad del Estado por exceso de emisión.** De allí que las políticas anti-inflacionarias que se proponen desde esta perspectiva apunten siempre, por tres vías diferentes, en un mismo sentido: recortar el gasto público, restringir la emisión monetaria y “enfriar la demanda” a través del encarecimiento del crédito (elevando la tasa de interés).

Aun siendo la interpretación dominante y más di-

fundida en la actualidad, esta perspectiva teórica presenta serios inconvenientes tanto cuando se revisan sus supuestos conceptuales, como cuando se intenta buscar evidencias históricas que la sustenten. Para demostrarlo basta considerar un solo ejemplo entre tantos que podrían citarse, pero contundente en sí mismo por las magnitudes que involucra. Durante el año 2008 estalló la denominada «crisis subprime», una de las mayores crisis –sino la mayor– del sistema capitalista, al menos desde el llamado «Crack de 1929». Ante la quiebra masiva de las principales entidades bancarias y financieras de EEUU y su impacto recesivo, la Reserva Federal –autoridad monetaria de ese país– decidió, entre otras definiciones de política económica, inyectar liquidez. Para ello, expandió la base monetaria –según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI)– en un 109,48%; es decir que por cada 100 dólares que existían en circulación en diciembre de 2007, un año después circulaban en el mundo USD 209,48. Según la interpretación que sostiene a la emisión monetaria como causa exclusiva de la inflación, era esperable que los precios se dispararan en ese mismo lapso. Sin embargo, la inflación anualizada de EEUU para el año 2008 se situó en 3,84%. Siempre según datos del FMI, durante el año 2009 la base monetaria norteamericana se expandió nuevamente, aunque a un ritmo menor (15,36%), mientras que en este caso los precios domésticos de la economía estadounidense cayeron un 0,35%.

Inflación por tracción de demanda

Otra versión de la teoría económica dominante y que por ello –como veremos– sostiene las mismas políticas, se encuentra en la explicación de la inflación como el resultado del efecto que produce sobre los precios un incremento de la demanda, y que se conoce como *inflación por exceso de demanda o por tracción de demanda*. Aunque esta interpretación no reduzca la inflación a un fenómeno exclusivamente monetario y busque sus causas en variables de la economía real (niveles de oferta y demanda), por lo demás comparte los supuestos conceptuales neoclásicos que sostienen al monetarismo.

Los componentes de la demanda agregada de una economía son cuatro: el consumo de los hogares, la inversión privada de las empresas, el gasto del sector público y las exportaciones. Desde aquí, al sostener que la causa de la inflación se encuentra en el exceso de demanda, lo que se afirma es que “alguien está gastando de más”: los empresarios (exceso de inversión), el Estado (exceso de gasto público) y/o los trabajadores (exceso de consumo). En otras palabras, **se afirma que los agentes económicos, fundamentalmente el Estado y los trabajadores, están demandando una cantidad creciente de bienes y servicios cuya producción (oferta) se mantiene rezagada, ya sea porque es inelástica en el corto plazo o porque su crecimiento es menor que el de la demanda.**

De nuevo aquí la responsabilidad de los procesos inflacionarios recae fundamentalmente en el Estado: ya sea porque expande el gasto público; o porque el Banco Central –a través de la administración de la tasa de interés y otros lineamientos de política monetaria– genera, vía disponibilidad de crédito, un exceso de con-

sumo o de inversión; o bien porque valida incrementos “excesivos” en los salarios y las prestaciones de la seguridad social (jubilaciones, pensiones, asignaciones familiares, etc.). Las políticas sugeridas se orientan, nuevamente aquí entonces, en una dirección ya conocida: hay que “enfriar” la demanda restringiendo el gasto público, elevando la tasa de interés y disminuyendo el nivel de consumo, a través de la reducción de los ingresos reales de los trabajadores (en actividad y jubilados/as).

En este caso también es relativamente sencillo mostrar el sesgo o –llanamente– la inconsistencia argumentativa de este tipo de interpretaciones. Si bien, como mencionáramos, es previsible que un proceso de crecimiento económico con distribución progresiva del ingreso genere tensiones inflacionarias, ello no implica que la principal –o única– causa de la inflación pueda encontrarse en un “exceso” de demanda. **Para que esto suceda se requiere de una situación particular, que ya mencionamos y que estas interpretaciones colocan como supuesto general del análisis: la oferta fija o “inelástica” en el corto plazo. Sin embargo para que dicha situación tenga lugar, la economía debería encontrarse funcionando en lo que se conoce como su frontera de producción; es decir: todos sus factores productivos tendrían que encontrarse empleados (no existiría desempleo) y operando al máximo de su capacidad técnica.** Solo bajo esas condiciones un incremento adicional de demanda impactaría directa y únicamente en los precios.

Al mismo tiempo, caben aquí las reflexiones de Ra-
poport cuando expresa que:

Una pregunta esencial cuando se analiza la inflación como un fenómeno de mercado es si se trata de un exceso de demanda o de una insuficiencia de oferta. Esto, que parece lo mismo, trae dos tipos de soluciones diametralmente opuestas. Si hay demasiada demanda,



lo adecuado es reducirla recortando gastos, constriñendo la cantidad de moneda y bajando salarios. Pero si es un problema de falta de bienes y servicios, esa política es absolutamente contraproducente, pues agrava la situación. La única política pertinente es ampliar la producción de manera global o en sectores específicos que generen los cuellos de botella.⁴

Inflación empujada por costos (salariales)

A pesar de que existen otros componentes del costo, como las materias primas o los insumos de uso difundido –la energía o el acero laminado, por ej.– que también podrían ser las responsables del “empujón” inflacionario, **generalmente la versión de la inflación por incremento de costos suele ser un sinónimo de inflación salarial. Se identifica de este modo, deliberadamente, la estructura total de costos con los costos salariales. Así, estos enfoques sostienen que la suba de precios es resultado de los “desmedidos incrementos salariales” que aumentan los costos (laborales) de las empresas; aumento de costos que éstas “necesitan” descargar y acaban impactando en los precios. Como puede advertirse, esta interpretación fácilmente puede ser combinada con la anterior (inflación por exceso de demanda): los precios se incrementan por el aumento de costos laborales derivados de las exageradas aspiraciones salariales de los trabajadores que, al mismo tiempo, crean un exceso de demanda por el incremento del consumo, dando lugar a un segundo motor del proceso inflacionario.**

Se advierten ya los responsables de los incrementos de precios según esta perspectiva: en primer lugar, los sindicatos y sus “excesivas demandas salariales”, seguidos de los empresarios “débiles” que ceden a estas presiones

o el gobierno “irresponsable” que no “persuade” a los trabajadores para moderar sus reclamos salariales. La solución será entonces evitar subir salarios –congelarlos en lo posible– y flexibilizar las relaciones laborales (precarización del empleo que generalmente suele presentarse como “reducción de costos laborales” que tiene por objetivo “ganar competitividad”).

Como sugestivamente señala el economista Rolando Astarita, si a esta interpretación que responsabiliza a los “excesos” sindicales de la suba generalizada de precios

[...] se agrega la idea de que los mayores perjudicados con la inflación son los asalariados, se llega a la muy conveniente conclusión de que es en interés de los asalariados poner topes a las discusiones salariales. En última instancia, y de acuerdo a esta lógica, el gobierno le haría un favor al movimiento sindical al presionar por “moderación en los reclamos salariales” e imponer “topes” a las alzas.⁵

Al igual que las que analizamos hasta aquí, esta interpretación no explícita –intencionalmente– distintos elementos que la vuelven inconsistente o, al menos, tendenciosa. En ese sentido debe destacarse que, como adelantábamos, el costo laboral es sólo uno de los componentes de la estructura de costos total de cualquier empresa y no excede –en sus valores máximos– el 20% en nuestro país, situándose en torno al 12/13% en promedio para el sector industrial. Así, aun si validáramos esta interpretación, un incremento salarial de –por caso– el 30% nunca podría tener un impacto en los costos superior al 6% (o 4% si tomamos el promedio del sector industrial).

Por otra parte, si definimos a la inflación como aquella capacidad asimétrica en la relación de fuerzas entre el capital y el trabajo para fijar los precios de una economía, y consideramos además la inflexibilidad a la

⁴ Rapoport, Una revisión, 138.

⁵ Rolando Astarita, Debate sobre la inflación en Argentina (3), (blog), <https://rolandoastarita.blog/2013/04/15/debate-sobre-la-inflacion-en-argentina-3/> [Acceso el 30/6/2017].

baja de los salarios nominales, encontramos que –tal como demuestra la evidencia histórica– la causalidad es la inversa a la que propone este enfoque. Así, **en la medida en que los trabajadores difícilmente consientan una disminución de su salario nominal, los procesos inflacionarios –combinados con la limitación en las pautas de aumento salarial– operan como uno de los mecanismos principales mediante los cuales los empresarios logran disminuir los salarios reales; es decir, sus costos laborales reales.**

Por último, cabe mencionar que es al menos curioso que nunca se hable de una “inflación por exceso de ganancias”, ya que bajo la estructura del argumento que estamos analizando, los incrementos salariales se descargan sobre los precios para mantener la tasa de ganancia, que se naturaliza aquí como presupuesto incuestionable; tasas que en determinados sectores se han mantenido por encima de la tasa media nacional e incluso muy por arriba de la evolución de las tasas sectoriales a escala mundial. En ese sentido son ilustrativas las palabras del periodista económico Enrique Silberstein, quien ya en la década de 1970 afirmaba:

Nos pasamos la vida hablando contra la inflación, todo gobierno (y todo ministro de Economía) lo primero que promete es combatir la inflación [...] Y, si uno se fija bien, el ataque a la inflación va dirigido al incrementos de los costos, o sea al aumento de sueldos y salarios. Jamás se ha combatido la inflación diciendo que se debe al crecimiento de las ganancias [...] *nadie se ha preguntado si las ganancias tenían sentido y si eran económicas.*⁶



En la medida en que los trabajadores difícilmente consientan una disminución de su salario nominal, los procesos inflacionarios operan como uno de los mecanismos principales mediante los cuales los empresarios logran disminuir los salarios reales; es decir, sus costos laborales reales.

⁶ Silberstein cita en Rapoport, Una revisión, 135 (cursivas nuestras).

Hacia un enfoque estructural de la inflación

Si se analiza tanto el proceso de incremento de precios de los últimos años, como a lo largo de la historia de nuestro país, las evidencias indican que –con excepción de circunstancias particulares– este conjunto de causas no han sido las determinantes. Sin embargo, durante casi toda nuestra historia contemporánea, los “antídotos” aplicados para solucionar la inflación fueron los recetados por esos diagnósticos.

Como señala Salvador Treber, los procesos inflacionarios tienen una presencia recurrente en Argentina:

Nosotros estamos en un país que si hubiese un campeonato sería el campeón mundial de la inflación. Después de la crisis de los años '30 no ha habido pausa en los procesos de aumento generalizado y sostenido de los precios. El Índice General de Precios entre 1935-1944 subió un 52,1%; entre 1946-1955 diez veces más: 550%. Y si continuamos, entre 1955-1964 ya no se puede hablar de porcentaje: creció 13,8 veces en esa década. Pero eso es muy poco si lo comparamos con lo que sucedió en 1975-1983, donde el índice de precios creció 14.659,2 veces. Con esos guarismos es muy difícil que nos empaten.⁷

Al tratarse de un fenómeno persistente que atraviesa gobiernos de diferentes orientaciones políticas y extracciones institucionales, difícilmente podamos explicarlo – como lo hacen las interpretaciones dominantes– aludiendo a un reducido conjunto de causas y decisiones de gobierno.

Antes bien, parece razonable asumir que se trata de un complejo problema de larga duración y, en esa medida, con diversos determinantes estructurales.

Precisamente en ese sentido se orientan las *interpretaciones estructuralistas*. Éstas sostienen que, tanto en Argentina como en los países de América Latina, **el problema no se vincula principalmente a las variables monetarias –cuyos efectos reconocen para determinadas coyunturas específicas– sino con elementos que caracterizan a la estructura productiva de las economías de nuestra región**. Sintéticamente, las raíces estructurales de los procesos inflacionarios en Latinoamérica tienen que ver, para este enfoque, con dos elementos: por un lado, la inserción internacional dependiente de nuestras economías; por el otro, los niveles de concentración económica y la capacidad de formación de precios.

Inflación importada e inflación cambiaria

Respecto a la primera de estas causas, el **tipo de inserción internacional**, debemos comenzar señalando que –aunque en diferente grado– el conjunto de economías latinoamericanas se insertan de manera subordinada en la división internacional del trabajo. Por un lado, exportan fundamentalmente alimentos y/o materias primas de bajo valor agregado, llamadas actualmente

⁷ Treber, Salvador (5 de abril de 2013). El complejo problema de la inflación. Comercio y Justicia [online]. Recuperado de: http://www.estudiotreber.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=325:el-complejo-problema-de-la-inflacion&catid=36:comercio-y-justicia&Itemid=6. [Acceso el 30/6/2017].



commodities por ser bienes primarios de uso difundido que son objeto de intermediación -y especulación- financiera. Al mismo tiempo, importan manufacturas industriales de medio y alto valor agregado: bienes de capital (como las máquinas herramientas), insumos intermedios (como diferentes autopartes para la industria metalmecánica cordobesa) y tecnología (como las patentes o el paquete integrado a determinados productos como los plaguicidas). A ello hay que sumarle la importación de bienes finales de consumo, cuya proporción se acrecienta velozmente ante la aplicación de políticas de apertura comercial impulsadas por los gobiernos de orientación librecambista.

Ello implica una inserción internacional dependiente por varios motivos. En primer lugar, **nuestros países no fijan los precios de los bienes que exportan**: el precio de la soja argentina, el cobre chileno o el petróleo venezolano no es fijado por esos países sino que se determina en el mercado mundial. Ello se vuelve muy relevante al considerar la evolución relativa de los precios de los bienes que exporta e importa la región a lo largo del tiempo. En ese sentido, desde principios del Siglo XX hasta mediados de la década de 1990 y nuevamente a partir de 2012, asistimos a un **deterioro sostenido de los términos del intercambio**. Este fenómeno alude a una disminución de la relación de los precios entre los bienes que exportamos e importamos, ya que el precio de los segundos se incrementó por encima del de los primeros en el largo plazo. Así, con el tiempo, cada vez se necesitan más unidades de productos primarios para adquirir la misma cantidad de productos manufacturados.

Este tipo de especialización productiva explica una dimensión de los procesos inflacionarios latinoamericanos, a la que puede denominarse **inflación importada**. Por un lado, nos encontramos con que los precios relativos de los productos que compramos

al exterior (manufacturas industriales) se han incrementado –relativamente– a lo largo del tiempo. Por el otro, dado que en numerosos países como la Argentina los principales productos de exportación son alimentos y que estos forman parte de la canasta de consumo de los trabajadores (*bienes salario*), en la medida en que sus precios internacionales se incrementan ello presiona hacia arriba los precios domésticos. Por ej., los argentinos no comemos soja, pero el incremento de su precio lleva a que menos hectáreas se dediquen a otras producciones que sí forman parte de nuestra dieta (trigo, maíz, cárnicos), lo que acaba impactando –vía cantidades– sobre su precio interno. Al mismo tiempo, los productores de bienes salarios –agroexportadores– pretenderán siempre que en el mercado doméstico se pague el precio internacional; de lo contrario, destinarán –de no existir regulaciones– toda su producción al mercado externo. De allí que la política cambiaria sea determinante en los incrementos de precios, así como la importancia y la necesidad de aplicar políticas de administración del comercio exterior –tales como los derechos de exportación, conocidos como *retenciones a la exportación*–, que permiten desvincular la evolución de los precios internos de sus niveles internacionales.

En segundo lugar, la inserción internacional dependiente de nuestra región se expresa en que nuestras monedas nacionales no son aceptadas en el comercio internacional, por lo que debemos recurrir al dólar para realizar intercambios con otros países. Este hecho, combinado con el tipo de especialización productiva que mencionábamos, genera que las alteraciones del tipo de cambio tengan importantes efectos sobre los precios domésticos, dando lugar a lo que puede denominarse **inflación cambiaria**. Para comprenderla debemos comenzar por recordar que el *tipo de cambio* es lo que co-

múnmente llamamos el “precio del dólar” y refiere la tasa de cambio entre la moneda nacional y la moneda patrón internacional. La modificación del nivel del tipo de cambio tiene impacto sobre los precios de una economía en la medida en que modifica los precios relativos de los bienes domésticos y los internacionales: ante la variación del nivel del tipo de cambio, harán falta más (devaluación) o menos (apreciación) pesos para comprar la misma cantidad de bienes internacionales, cuyos precios se encuentran fijados en dólares.

Esta alteración de los precios relativos ocurre por diferentes razones. Por un lado, como veíamos, ya que los exportadores –y los agroexportadores en particular– tienen dolarizados sus ingresos; en esa medida, no sólo pretenderán siempre cobrar sus productos a sus valores en dólares, sino que les es indiferente el nivel de consumo interno (determinado por el nivel de los salarios reales y el empleo) ya que –como son competitivos internacionalmente– pueden colocar toda su producción en el exterior. Otra de las razones principales es que –en una economía abierta– la mayoría de las cadenas de valor, aunque en diferente proporción según la producción del bien que se trate, incorporan insumos importados cuyos precios se fijan en dólares. De allí que los precios de los bienes producidos en el país tiendan a subir ante una devaluación, ya que ésta encarece los insumos importados utilizados en su elaboración. Sin embargo, a excepción de los productos finales importados, dicho impacto nunca es directamente proporcional en tanto el componente importado –sobre cuyo precio doméstico actúa el tipo de cambio– nunca es equivalente al 100%. De este modo, nada justifica que ante una devaluación –por caso– del 10%, los precios domésticos “deban” incrementarse en un 10%: si el la composición de insumos importados de ese bien fuera del 50% por ejemplo, el

incremento del precio doméstico nunca podría entonces superar el 5% si la razón fuera el incremento de los “costos en dólares”.

No obstante, además de este efecto, **la inflación cambiaria opera también por vía especulativa**. Como podemos apreciar ante cada aumento del precio del dólar, el conjunto de los precios de la economía se incrementan, se encuentren o no vinculados al sector externo; es decir, tengan o no insumos importados, o bien lo hacen en mayor proporción al impacto de estos en su estructura de costos. Un ejemplo de ello es el precio del cemento: ante la devaluación del 64% que tuvo lugar entre el 01/12/2015 y el 30/12/2016, el precio del cemento se incrementó un 53% en ese mismo lapso, aún cuando se trata de un insumo difundido que no tiene ningún componente importado. Los efectos de toda devaluación en los precios domésticos se ven amplificados así por esta lógica especulativa, generando la pérdida de poder adquisitivo para los sectores con ingresos fijos.

Este efecto inflacionario es comúnmente pasado por alto por quienes sistemáticamente demandan una devaluación, vinculados centralmente a las actividades exportadoras o financieras. Si bien un tipo de cambio real competitivo es necesario para que la actividad industrial –de menor productividad relativa– pueda desarrollarse, ante cada alusión al “atraso cambiario” siempre debe recordarse que las devaluaciones –y sus mecanismos principales, las corridas cambiarias– son el instrumento especulativo privilegiado de los sectores más concentrados para recomponer –o generar– ganancias por vía cambiaria y no, por ej., a través de un incremento de la inversión, la oferta de bienes y el empleo. Al mismo tiempo, los efectos de la inflación cambiaria generan, como puede advertirse, un círculo vicioso: ante cada devaluación, la magnitud de sus

efectos inflacionarios hacen que rápidamente el tipo de cambio se aprecie nuevamente en términos reales, lo que motiva las presiones para una nueva devaluación y así sucesivamente.

Inflación oligopólica y puja distributiva

Por último, deben considerarse los **niveles de concentración económica** que permiten ejercer una posición dominante a las grandes empresas (nacionales y extranjeras), a través de un control monopólico u oligopólico de sus respectivos mercados sectoriales. Así, otro componente principal de nuestra inflación doméstica según las perspectivas estructuralistas, se vincula con **la capacidad de formación de precios** que tienen los sectores concentrados y puede definirse como **inflación oligopólica**. Ésta refiere así a la posición dominante de ciertas empresas que les permite fijar los principales precios de una economía –incluso de forma anticipada a los incrementos salariales o por decisión especulativa–, hecho que les reditúa ganancias extraordinarias. Estos efectos inflacionarios de los niveles de concentración económica se multiplican cuando consideramos su efecto sobre los precios denominados *primos*: bienes de uso difundido como los combustibles, la energía, el acero laminado, etc., que luego funcionan como referencia para el resto de las cadenas de valor y/o distribución sobre las que impactan.

En este sentido, la inflación oligopólica se vincula directamente con la **puja distributiva**, en tanto pone de manifiesto el poder diferencial de los distintos sectores sociales para imponer una transferencia de ingresos a su favor o para resistir una transferencia de ingresos que los perjudica. Los niveles de concentración

económica así como la posición al interior de la cadena de valor, juegan aquí un papel fundamental: cuanto mayor es el control de un mercado y según la posición que se ocupe en la cadena de valor, mayor será la capacidad de fijar precios (tanto los que recibirán por ej. los productores primarios de los insumos, como aquellos que deberán afrontar los consumidores finales).

Comúnmente, la mayoría de los “especialistas” económicos tienden a desacreditar los efectos de este tipo de prácticas empresarias, bajo el argumento de que *“en todos los países del mundo, con contadas excepciones, existen empresarios; sin embargo, los niveles de inflación*

de la inmensa mayoría de esos países son muy inferiores a los de la Argentina”. Sin embargo, lo que convenientemente olvidan dichos “especialistas” son los enormes niveles de concentración económica que registra nuestro país, así como los débiles –o inexistentes– mecanismos de control y regulación de la competencia o de defensa del consumidor que –a diferencia de lo que ocurre en la Argentina– imperan en la totalidad de los países que suelen ponerse como “ejemplo”. Así, costaría encontrar otros casos donde –como muestra la siguiente tabla– una o dos empresas controlen el 70-80% del mercado de un producto, tal como sucede en Argentina.

Nivel de participación en el mercado de empresas industriales productoras de bienes alimenticios (2012-2013)

Empresa	Producto	Participación en el mercado
Molinos Río de la Plata / AGD	Aceite	80%
La Serenísima / Sancor	Lácteos	78%
Arcor	Enlatados	70%
Ledesma	Azúcar	75%
Quickfood	Hamburguesas	60%
Fargo / Bimbo	Pan elaborado	80%
Quilmes / Brahma	Cervezas	82%
Kraft / Arcor / Danone	Galletitas	78%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Suplemento Cash (Página12).

Los crecientes niveles de concentración económica registrados en Argentina desde 1976, se profundizaron sustancialmente por las políticas aplicadas durante la década de 1990 y, particularmente, a partir de los efectos de la crisis del año 2001 y la mega-devaluación que marcó el fin de la convertibilidad. De este modo, mientras que las ventas de las 100 firmas industriales de mayor facturación representaban en 1993 el 26.7% del valor bruto de producción del sector manufacturero, su participación en el mercado ascendía al 35.3% para el año 2001. La destrucción de firmas, su absorción por empresas de mayor tamaño así como la capacidad de éstas para acaparar mercados luego de la crisis de 2001, llevó a que las 100 firmas de mayor facturación controlasen –en promedio– el 40% del mercado de bienes manufacturados entre los años 2003 y 2010.⁸

Este proceso de concentración económica debe atenderse con detenimiento, según ciertas interpretaciones estructuralistas, al momento de identificar las causas de la inflación en nuestro país. En efecto, si se distingue el nivel de concentración de las diferentes ramas industriales, puede advertirse que los precios de cada estrato se comportaron de manera diferente entre el año 2001 y 2010: mientras que los precios de las ramas *altamente* concentradas se incrementaron un 8,1% por encima del promedio, en ese mismo período los de las ramas *medianamente* concentradas se incrementaron un 10,3% por debajo del promedio del sector industrial; por su parte, los precios de las ramas escasamente concentradas lo hicieron un 13,3% por debajo de aquel promedio.



⁸ Pablo Manzanelli y Martín Schorr, Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad, Realidad Económica, N° 273 (2013, enero-febrero), 25-52, <http://publicacioneseconomia.flacso.org.ar/images/pdf/1.116.pdf> [Acceso el 01/7/2017].

Salarios nominales y salarios reales; salarios directos e indirectos

En sus esfuerzos por lograr consenso en considerar a la inflación el “mal absoluto” de una economía, la teoría económica dominante popularizó diferentes latiguillos, como el que afirma que “la inflación es el impuesto más perverso, porque afecta más a los que menos tienen”. Sin embargo desde allí no puede explicarse que, en diferentes momentos de nuestra historia, los trabajadores en particular hayan mejorado sus ingresos y sus condiciones de vida durante procesos políticos y económicos signados por una –relativamente– alta inflación.

Para comenzar a entender esta aparente paradoja, inexplicable desde aquel punto de vista, debemos prestar atención a un fenómeno que se conoce como *ilusión monetaria* que consiste en **asumir que las variaciones en los valores nominales de los bienes (expresados en unidades monetarias) se traducen, automáticamente, en variaciones de sus valores reales (expresados en unidades físicas)**. Para entenderlo podemos pensar en los salarios (que son el precio del factor trabajo) y una distinción que todos conocemos, aunque no sepamos su nombre técnico: nos referimos a la diferencia entre salarios nominales y salarios reales. Mientras los *salarios nominales* se refieren al valor monetario del trabajo (cuántos pesos cobramos por nuestro trabajo en determinado período), los *salarios reales* se vinculan con su capacidad de compra o su poder adquisitivo (cuántos bienes y servicios podemos comprar con nuestros sueldos en determinado período).

Desde esta distinción, consideremos por caso dos situaciones distintas: 1) la pauta salarial de nuestro acuerdo paritario se cierra en un 15% anual y durante ese mismo año la inflación alcanza el 20%; 2) la pauta salarial acuerda un incremento del 30%, mientras que la inflación se sitúa en 25% al finalizar ese año. En términos nominales, nuestro salario habrá aumentado en los dos casos (+15% en el primero, el doble en el segundo); sin embargo, nuestro salario real, es decir nuestro



poder adquisitivo, disminuyó en el primer caso (-5%), mientras que aumentó (+5%) en el segundo, aun cuando la inflación del segundo caso supera la del primero.

Podemos ver así que, a excepción de un proceso hiperinflacionario, **desde el punto de vista de los trabajadores**, sus ingresos y su nivel de vida, **lo relevante no es el nivel de aumento de los precios, sino su relación con el nivel al que evolucionan los salarios**; es decir, el comportamiento de los salarios reales, donde intervienen un complejo conjunto de factores y no solamente la inflación, como por ejemplo: la tasa de desempleo y las condiciones de trabajo, el modo en que se desarrollan las convenciones colectivas de trabajo y las negociaciones paritarias, las decisiones de política económica (tributaria, previsional, comercial, cambiaria, etc.) adoptadas por el Gobierno, entre otros.

En ese sentido, deben considerarse, además, no solamente las retribuciones que nuestro empleador nos realiza de modo directo por nuestro trabajo, es decir nuestros sueldos (llamados también *salarios directos*); sino también todo el conjunto de transferencias que, bajo diferentes modalidades, realiza el Estado a los trabajadores (activos y/o pasivos) y que inciden en su poder de compra. Entre estas transferencias, denominadas también *salarios indirectos*, se encuentran principalmente aquéllas vinculadas a la seguridad social (asignaciones familiares por ej.), así como a los subsidios a los servicios económicos (transporte, luz, gas, combustibles, etc.).

Devaluación, inflación y salarios

La relación entre devaluación, inflación y distribución del ingreso puede advertirse si consideramos lo ocurrido por ej. en nuestro país entre comienzos de diciembre de 2015 y finales del mismo mes de 2016. Como mencionamos antes, en lo que la mayoría de los “especialistas” y medios de comunicación califican como una “salida exitosa del cepo cambiario”, en ese período el tipo de cambio se devaluó un 64%. La inflación de 2016 (enero-diciembre), por su parte, alcanzó el 41% según el IPC de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (el IPC no fue publicado por el INDEC entre enero y junio de 2016); porcentaje al que habría que añadir el 3,9% que se incrementaron los precios durante diciembre de 2015 (IPC-CABA), mes en el que se extendieron las “remarcaciones preventivas” ante la preanunciada devaluación por parte del nuevo gobierno electo.

Así, al 30 de diciembre de 2016 se recibían por cada dólar un 64% más de pesos que 13 meses atrás; pesos que, no obstante, valían un 45% menos. Mientras la ventaja competitiva ganada a través del tipo de cambio se había diluido en un 70% por los efectos inflacionarios vinculados en gran medida a la propia devaluación, no obstante los sectores concentrados de la economía se beneficiaron con la modificación en el esquema distributivo que toda devaluación provoca: hacia finales de 2016 los asalariados habían disminuido, en el mismo movimiento, su salario real en un 7% de promedio (Infobae, 4/2/2017); pérdida de poder adquisitivo que en sectores como gastronómicos, calzado y vidrio alcanzó el 13% (Página12, 18/06/2017).



Teoría cuantitativa del dinero

La teoría cuantitativa del dinero sostiene que éste no posee un valor intrínseco, un valor en sí mismo, sino que su valor está dado por la cantidad que exista en circulación. El valor del dinero surgiría así de la aplicación particular de un principio más general, la escasez, que sería el determinante del valor de todos los bienes, tal como vimos al analizar la *teoría subjetiva del valor* fundada por el marginalismo.

Desde allí, la teoría cuantitativa del dinero construye sus argumentos partiendo de una ecuación: $P*Q=M*V$. En ella **P expresa los precios y Q las cantidades** o volumen físico de todos los bienes y servicios que se intercambian en una economía en determinado periodo de tiempo; en conjunto, al multiplicar los precios por las cantidades, tenemos así el valor monetario de todas las transacciones realizadas en ese lapso. Del otro lado de la igualdad, **M expresa la cantidad de medios de pago en circulación (llamada también masa monetaria)**, mientras que **V expresa la velocidad de circulación** de esos medios de pago. Esta última debe ser considerada ya que los medios de pago –billetes, por ej.– no se utilizan una sola vez, sino que el mismo billete se usa para pagar diferentes bienes o servicios: así, , por ej., el mismo billete con el que una persona paga el servicio de luz, es utilizado por la empresa proveedora para pagar el salario a uno de sus trabajadores, quien a su vez luego compra productos con él, etc.

Hasta aquí aquella ecuación solo describe una situación que, por lo demás, es relativamente trivial o directamente tautológica, a saber: que el valor monetario total de todas las ventas realizadas en un periodo de tiempo, requieren de una cantidad igual de los medios de pago necesarios para concretarlas. Sin embargo, a partir de allí, se

establecen un conjunto de supuestos o axiomas (datos que se introducen como condición del razonamiento pero que no requieren ser demostrados), que convierten aquella descripción trivial en una explicación, intencionada por cierto. Así, “esta identidad se transforma en una teoría explicativa cuando se distinguen los factores fijos de los variables y las causas (exógenas) de los efectos (endógenos)”⁹. Por una parte, en el corto plazo, pasa a considerarse fija o estable la velocidad de circulación ($V=1$); se asume de este modo que, si no existen alteraciones significativas en el valor del dinero, los agentes económicos no tienen ningún incentivo para “desprenderse” de él más rápido que antes. Por otra parte, pasan a considerarse fijas también en el corto plazo las cantidades disponibles ($Q=1$); se asume de este modo que la oferta es “inelástica”, es decir que la cantidad de bienes y servicios producidos no cambia en el corto plazo.

De este modo la ecuación inicial ($P*Q=M*V$) se simplifica, eliminando los términos fijos o constantes (V y Q), dando por resultado una nueva igualdad, $P=M$, de donde se extrae una conclusión que ya nada tiene de trivial. Lo que esta nueva igualdad viene a representar es que los cambios en la cantidad de dinero –suponiendo fija la velocidad de circulación y el volumen de producción– generan variaciones directamente proporcionales en el nivel general de precios. Desde aquí, la teoría cuantitativa del dinero se convierte en el soporte conceptual del monetarismo dominante que sostiene que **los incrementos en el nivel de precios (P) se deben exclusivamente a los aumentos autónomos de la cantidad de dinero en circulación (M); o, lo que es lo mismo, que los aumentos de M provocan incrementos proporcionales de P**.¹⁰

⁹ Kicillof y Nahón, Las causas de la inflación, Pág. 5

¹⁰ Cfr. ibídem.

Las metas de inflación

Los programas de metas de inflación son un tipo de política macroeconómica que se sostiene en los supuestos conceptuales del monetarismo. Sintéticamente, las metas de inflación suponen asumir los niveles de precios como objetivo primordial y exclusivo de la política monetaria y fiscal, al que se subordinan todos los demás objetivos de política: nivel de actividad, nivel de empleo, nivel de endeudamiento, equidad distributiva, etc. Se establecen metas anuales de incrementos de precios y, para alcanzarlas, se libera la administración del tipo de cambio, se liberaliza el movimiento de capitales y se subordina a dichas metas la

política monetaria (emisión y tasa de interés) y la política fiscal (gasto público). En otras palabras, las denominadas “metas de inflación” encuentran principalmente en el Banco Central la solución a los procesos inflacionarios, solución que implica una política monetaria contractiva (que restringe la emisión de dinero –o directamente lo retira de circulación– y sube la tasa de interés), además de la reducción del gasto público y congelamiento de salarios, utilizando así el tipo de cambio y la retracción del nivel de crecimiento como ancla de los precios domésticos.

De este modo, por ej., si las expectativas inflaciona-



¹⁰ Cfr. ibídem.



rias se sitúan por encima del valor máximo que se estableció como meta, el Banco Central sube la tasa de interés para inducir, por esa vía, dos efectos principales: 1) disminuir los niveles de inversión y de consumo al encarecer el crédito; 2) incrementar el incentivo a que los agentes económicos ahorren (es decir, pospongan su consumo o inversión para un futuro) y entreguen su dinero a los bancos, retirándolo así voluntariamente de circulación atraídos por el rendimiento del interés. De este modo, en la medida en que la suba de la tasa de interés contrae el nivel de actividad –crecimiento– al restar dinamismo a la demanda, **en un contexto inflacionario las metas de inflación consisten en inducir, a través de mecanismos monetarios, desaceleraciones del crecimiento o directamente recesiones programadas.**

Al mismo tiempo, los incrementos de la tasa de interés conjugados con la liberalización del movimiento de capitales, atraen inversiones financieras extranjeras que –al incrementar la oferta de divisas (dólares)– presionan constantemente sobre el tipo de cambio, cuyo valor nominal disminuye o se mantiene estable por esa razón, mientras que se abarata en términos reales por efecto del incremento de precios domésticos. Esta apreciación cambiaria tiene, entre uno de sus principales efectos, restar competitividad a las actividades con menor productividad relativa –como el caso de la producción industrial en nuestra región– al abaratar las importaciones, lo que acarrea disminuciones en los niveles de actividad y de empleo.

Este tipo de política es implementada por 26 países en todo el mundo, grupo al que se sumó Argentina a partir del año 2016. En nuestra región, diferentes países (Chile, Perú, México, Colombia y Brasil) implementan regímenes de metas de inflación desde hace años y, como señalan diferentes estudios, **su aplicación ha resultado en una sostenida re-primarización (desindustrialización)** de sus economías, disminuyendo la participación de manufacturas de origen industrial en su PIB e incrementando la participación de las manufacturas de origen agropecuario y bienes primarios sin elaboración.

En el caso argentino en particular, se ha observado un incumplimiento sistemático de las metas

definidas y brechas significativas entre éstas y el nivel de inflación: así, mientras la meta de inflación definida para el año 2016 se situaba en una banda entre 20 y 25% anual, la inflación efectiva alcanzó al 41,1% según datos del IPC de la Ciudad de Buenos Aires (83% superior a la meta); en 2017, asimismo, la meta se postuló en torno al 12/17% anual, mientras que la inflación alcanzó al 24,8% según el INDEC (71% superior a la meta). En ese marco, diferentes autores sostienen que **el programa de metas implementado por el Go-**

bierno Nacional a partir de 2016, antes que una política o estrategia anti-inflacionaria (fracasada según muestran los indicadores), **constituye un mecanismo de disciplinamiento político de los trabajadores**, al acabar constituyéndose en la práctica como una referencia cuyo objetivo es fijar una pauta general para los acuerdos salariales de las negociaciones paritarias que, al establecerse por debajo del incremento de precios, se orienta a disminuir sus salarios reales.

Metas de inflación: ¿política anti-inflacionaria o ancla salarial?

Período	Meta anual	Inflación registrada	Desvío sobre la meta promedio
2016	20 / 25 %	41,10%	+83%
2017	12 / 17 %	24,80%	+71%
2018 (Enero - Septiembre)	15% (Presupuesto 2018: 10%)	32,4% (9 meses)	+116% Meta original +224% Meta presupuesto

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA e IPC-CABA.

Artículos periodísticos

Asiain, Andrés y Putero, Lorena (13 de enero de 2013). **"El impuesto inflacionario". Formadores de precios y emisión monetaria.** *Página/12* [online]. Recuperado de: <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-6549-2013-01-14.html>. [Acceso el 30/6/2017].

Cavallo, Domingo (21 de abril de 2010). **La inflación persistente es una señal de que la economía carece de una organización monetaria adecuada** [Artículo blog]. Recuperado de: <http://www.cavallo.com.ar/la-inflacion-persistente-es-una-senal-de-que-la-economia-carece-de-una-organizacion-monetaria-ade-cuada/>. [Acceso el 30/6/2017].

Cachanosky, Roberto (9 de enero de 2018). **Día clave para la tasa de interés: ni el BCRA ni el ala política están en lo cierto.** *Infobae* [online]. Recuperado de: <https://www.infobae.com/opinion/2018/01/09/dia-clave-para-la-tasa-de-interes-ni-el-bcra-ni-el-ala-politica-estan-en-lo-cierto/> [Acceso el 12/01/2018].

_____ (11 de enero de 2018). **Por qué no baja la tasa de inflación.** *Infobae* [online]. Recuperado de: <https://www.infobae.com/opinion/2018/01/11/por-que-no-baja-la-tasa-de-inflacion-2/> [Acceso el 12/01/2018].

Ferreres, Orlando (17 de mayo de 2013). **Es la moneda.** *La Nación* [online]. Recuperado de: <http://www.lanacion.com.ar/1582573-es-la-moneda>. [Acceso el 30/6/2017].

Fiorito, Alejandro y Crespo, Alejandro (17 de marzo de 2013). **"Es la puja..."** *Página/12* [online]. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-6677-2013-03-22.html>. [Acceso el 01/7/2017].

Fernández, Sebastián y Kestelboim, Mariano (21 de enero de 2018). **Maestros del error.** *Página/12* [online]. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/90496-maestros-del-error>. [Acceso el 30/1/2018].

Gabriel, Martín (3 de junio de 2013). **El problema estructural de la inflación en Argentina está en la concentración oligopólica.** *Mundiario* [online]. Recuperado de: <http://www.mundiario.com/articulo/economia/argentina-mitos-y-verdades-sobre-la-inflacion/20130603023908003768.html> [Acceso el 30/6/2017].

Karagozian, Teddy (26 de junio de 2017). **Hay que atacar la fuente de la inflación, no los síntomas.** *La Nación* [online]. Recuperado de: <http://www.lanacion.com.ar/2036947-hay-que-atacar-la-fuente-de-la-inflacion-no-los-sintomas>. [Acceso el 30/6/2017].

Manzanelli, Pablo y Schorr, Martín (10 de marzo de 2013). **Inflación...** *Página/12* [online]. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-6669-2013-03-10.html>. [Acceso el 01/7/2017].

Peralta Ramos, Mónica (21 de mayo de 2012). **Hacia una sintonía fina de la inflación.** *Página/12* [online]. Recuperado de: <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-194494-2012-05-21.html>. [Acceso el 01/7/2017].

Rubinstein, Gabriel (17 de diciembre de 2017). **Cómo alcanzar la meta de inflación para 2018.** *Clarín* [online]. Recuperado de: https://www.clarin.com/economia/alcanzar-meta-inflacion-2018_0_Bk6CCqgMM.html. [Acceso el 30/12/2017].

Scaletta, Claudio (28 de enero de 2018). **Joe ataca de nuevo.** *Página/12* [online]. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/92018-joe-ataca-de-nuevo>. [Acceso el 30/1/2017].

Strada, Julia; Sacco, Eva y Letcher, Hernán (4 de febrero de 2018). **El ocultamiento del cambio.** *Página/12* [online]. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/93515-el-ocultamiento-del-cambio>. [Acceso el 06/2/2018].

Treber, Salvador (5 de abril de 2013). **El complejo problema de la inflación.** *Comercio y Justicia* [online]. Recuperado de: http://www.estudiotreber.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=325:el-complejo-problema-de-la-inflacion&catid=36:comercio-y-justicia&Itemid=6. [Acceso el 30/6/2017].

Zaiat, Alfredo (25 de junio de 2011). **Inflación estructural.** *Página/12* [online]. Recuperado de: <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-170812-2011-06-25.html>. [Acceso el 01/7/2017].

_____ (9 de junio de 2013). **Emisión de dinero.** *Página/12* [online]. Recuperado de: <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-221919-2013-06-09.html>. [Acceso el 02/7/2017].

Audiovisuales

Friedman, Milton (1980). **Cómo curar la inflación**. *Free to choose* [Serie documental -capítulo-; video online]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=ArBdqqdGGcM>. [Acceso el 30/12/2017].

Banco de la República de Colombia (2017). **¿Cómo se controla la inflación?** [Programa de metas de inflación] [animación didáctica]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=IjPdoLFyU78>. [Acceso el 30/12/2017].

Montenegro, Maximiliano (28 de diciembre de 2017). **Meta de inflación, tasa de interés y dólar**. *Maldita economía* [Editorial; video online]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=4Le4CU1Gyx0>. [Acceso el 30/12/2017].

Navarro, Roberto (8 de diciembre de 2013). **Quién genera inflación**. *Economía política* [Informe; video online]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=HJcuv1khO1M>. [Acceso el 30/12/2017].

Navarro, Roberto (23 de febrero de 2014). **La verdadera causa de la inflación**. *Economía política* [Informe; video online]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=UpfS1vDyGvg>. [Acceso el 30/12/2017].

Materiales de lectura para profundizar (se consigna en el orden sugerido)

Kicillof, Axel y Nahón, Cecilia (2006, agosto). *Las causas de la inflación en la actual etapa económica argentina: un nuevo traspié de la ortodoxia*. Documento de Trabajo, (5). Bs. As.: CENDA.

Rapoport, Mario (2011). Una revisión de la inflación argentina y sus causas. En Fraschina, Santiago y Vázquez Blanco, Juan Manuel (comps.). *Aportes de la Economía Política en el Bicentenario*. Bs. As.: Prometeo.

Diamond, Marcelo (1973). Capítulo 5: Inflación de demanda, inflación de costos e inflación estructural. Capítulo 6: Devaluación, inflación cambiaria y "estabilización" tradicional del FMI. En *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Bs. As.: Paidós.

Olivera, Julio (1977). Monetarismo vs. Estructuralismo. En *Economía clásica actual*. Bs. As.: Macchi.

CIFRA (2010). *Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad*. Documento de Trabajo, (4). Bs. As.: CIFRA-CTA. Recuperado de: <http://www.centrocifra.org.ar/docs/DT%20n4.pdf>.

Schorr, Martín y Manzanelli, Pablo (2013, enero-febrero). Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, (273), 25-52. Recuperado de: <http://publicacioneseconomia.flacso.org.ar/images/pdf/1.116.pdf>.

Schorr, Martín; Manzanelli, Pablo y Basualdo, Eduardo (2012, febrero). *Elite empresarial y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la postconvertibilidad*. Área de Economía y Tecnología, Documento de Trabajo, (22). Bs. As.: FLACSO. Recuperado de: <http://www.aldorso.com.ar/17-MAR-12/MARTIN%20SCHORR%20-%20ELITE%20EMPRESARIA%20Y%20REGIMEN%20ECONOMICO%20EN%20LA%20ARGENTINA.pdf>.

Astarita, Rolando (2013). Debate sobre la inflación en Argentina (1, 2 y 3) [Artículos blog]. Recuperado de: <https://rolandoastarita.blog/2013/04/01/debate-sobre-la-inflacion-en-argentina-1/>



www.uepc.org.ar



UEPC - Pagina Oficial



@_UEPC



uepc_oficial