

### 64. Definición de inflación

De acuerdo con la definición más difundida, la inflación es un *aumento generalizado y sostenido en el nivel de precios*. En él se pueden destacar tres características:

- El aumento de precios;
- Su persistencia en el tiempo;
- Su generalización.

**Aumento de precios.** Es importante diferenciar entre *aumentos* de precios y precios *altos*. La inflación es una dinámica de precios que no tiene que ver con los precios altos. Éstos pueden estar originados en la escasez de un bien, mientras que la inflación hace referencia a la variación de los mismos en el tiempo. Esto es importante, porque, de acuerdo con De Pablo, destierra algunas burdas explicaciones, como aquella que sostiene que se debe “a los altos costos de la intermediación”<sup>1</sup>.

**Persistencia en el tiempo.** El aumento debe ser *persistente* o *recurrente* para que podamos hablar de inflación. Esto excluye los aumentos únicos o aislados en ciertos precios, tales como el petróleo o la carne vacuna, los que pueden deberse a situaciones coyunturales de sus respectivos mercados.

**Generalidad de los aumentos.** Se refiere al hecho de que, para que podamos hablar de inflación, prácticamente todos los precios deben incrementarse, aunque no lo hagan todos a la misma tasa. Esto se opone a aquellas alteraciones de precios relativos causadas a cambios en la composición de la demanda, o a la interrupción en el abastecimiento de ciertos insumos.

Existen otras definiciones alternativas de inflación, tales como aquella que dice que la inflación es un aumento en la cantidad nominal de dinero, que es la causa que provoca el aumento persistente en los precios. Esta proposición confunde la descripción del fenómeno con una de sus posibles *causas*.

Otra definición de inflación hace referencia a los aumentos *medidos por índices estadísticos*, la que también debe desecharse dado que, mediante la utilización de diversos métodos de *racionamiento* que no utilizan los precios (tales como cupos de oferta, colas, turnos, y demás), se suele gestar un proceso de inflación *reprimida*, que puede no ser registrada en lo inmediato por las estadísticas. En estos casos, los índices de precios terminan siendo malos indicadores de la verdadera tasa de inflación, tal como que poner un tope a un termómetro a cierta temperatura convertirá al mismo en un mal instrumento para medir la fiebre.

En Argentina, la tasa global de inflación ha experimentado notorias variaciones, y hasta el momento, no existe modelo econométrico alguno que permita anticiparla con razonable precisión. Asimismo, en cada periodo, la tasa de inflación no es igual para todos los precios, con lo que se produce una notable *dispersión* en los precios relativos. Estas variaciones se convierten en *oscilaciones* cuando se las analiza en periodos prolongados, y depuradas de los efectos de posibles políticas de *controles* de precios.

La inflación, durante los años '70, fue un fenómeno mundial, que luego terminó siendo controlado, para volver a resurgir en escasos países del mundo. Por lo general, el Estado, en presencia de inflación, ha desarrollado comportamientos por acción y por omisión que, en algunas oportunidades sirvieron para controlarla, y en otras oportunidades para exacerbarla o estimularla.

Se supone, contrariamente a lo que se escucha, que las reglas del juego en contextos inflacionarios son diferentes a aquellas en contextos de estabilidad; esto implica que la inflación afecta *negativamente* la tasa de crecimiento real de la economía.

Causas separadas, tales como: a) Excesos generalizados de demanda; b) Cuellos de botella o escaseces de oferta; c) Impulso de ciertos costos, tales como los de materias primas, de importación o laborales; d) Desequilibrios exógenos en ciertos mercados; e) Expectativas de crecimiento futuro de los precios, pueden provocar inflación. Pero, en *todos* los casos, es imprescindible que, para que estas causas encuentren terreno fértil para desarrollarse, que se produzca un *aumento en la cantidad nominal de dinero*.

Esto implica que ningún plan antiinflacionario que pueda considerarse exitoso debería prescindir del *control de la política monetaria*, toda vez que las expansiones monetarias, si no son la causa directa de la inflación, la financian.

En Argentina existieron 8 experiencias fallidas de control inflacionario: 1952, 1959, 1962, 1967, 1973, 1979, 1985 y 1989, y una exitosa (1991). En cualquier caso, la opción fundamental parece ser: “que no haya

<sup>1</sup> De Pablo, “Ensayos sobre Economía Argentina”, Capítulo II, pág. 147.

inflación para nadie, o que la haya para todos”; pero en ningún caso debiera aceptarse que haya sólo “inflación para algunos”<sup>2</sup>.

### **64.1 Inflación en Argentina**

¿Cuál es la tasa de inflación en Argentina? Es una pregunta difícil de responder con certeza, dado que todos los años, los precios de los distintos artículos han variado en proporciones diferentes, de manera tal que se han modificado los *precios relativos*. Y en estas condiciones, no puede hablarse de una tasa de inflación, porque cualquier expresión sintética de la velocidad con la que se mueven los precios, es decir cualquier *índice de precios*, se construye utilizando factores de *ponderación* de cantidades físicas, los que obviamente han cambiado por el mismo cambio en los precios relativos que se intenta medir.

Caso típico es el de la carne vacuna; un incremento en sus precios incide sobre el índice general, pero ponderado por una cantidad de consumo (kilogramos por habitante-año) que seguramente habrá cambiado como consecuencia misma del aumento de los precios de la carne con relación a otros productos alimentarios.<sup>3</sup>

En la práctica este problema de la estructura de ponderaciones, también llamada *canasta*, se refiere a la falta de actualización (recordemos que se trata de un índice de *base fija*) y a sus problemas de cobertura. La estructura de ponderación suele desactualizarse por:

- cambios en el *ingreso* (aumentos en el consumo de carnes y proteínas, y disminución en el consumo de mondongo o polenta de maíz),
- cambios en los *gustos* (irrupción de aguas saborizadas o yogures light, a expensas de gaseosas o yogures enteros), o
- cambios en la *tecnología* (aumento en consumo de teléfonos celulares inteligentes o notebooks, a expensas de teléfonos análogos, fijos o computadoras de escritorio),

además del consabido problema de los precios relativos. Estas desactualizaciones por lo general tienden a *sobreestimar* la tasa de inflación. Los índices de base fija o “tipo Laspeyres” no tienen en cuenta el desplazamiento natural de la demanda de bienes más caros a aquellos más baratos.<sup>4</sup>

En cuanto a la cobertura, se incluyen solamente *algunos* bienes de consumo. Se ignoran así los precios de los activos. Y el *bienestar* no es solamente consecuencia del *ingreso* (que se gasta en bienes de consumo), sino también de la *riqueza* (manifestada en activos).<sup>5</sup>

En Argentina se estiman sistemáticamente al menos tres grupos de índices globales de precios:

- El Sistema de Índices de Precios al Consumidor (SIPC) (comúnmente llamado “Costo de Vida”);
- El Sistema de Índices de Precios Mayoristas (SIPM);
- El Sistema de Índices de Precios de la Construcción (SIPC).<sup>6</sup>

Véase el Anexo para una descripción detallada de cada sistema de índices.

### **64.2 Historia de la Inflación en Argentina**

De la lectura de los valores históricos, se desprende que la inflación en Argentina es un fenómeno que arranca hacia fines de la II Guerra Mundial, y desde 1949 se desarrolla a diferentes tasas respecto de la inflación externa.

- a) La historia monetaria y bancaria argentina durante el siglo XIX<sup>7</sup> muestra que el sistema monetario y bancario fue *débil*, por haber estado demasiado a merced de las necesidades financieras de los gobiernos. Consecuencia de ello fue la circulación de múltiples monedas locales, emitidas por los estados y por algunos integrantes del sector privado, como así también monedas de países vecinos. La Ley 3871 de 1899 introduce la *convertibilidad*, buscando solucionar este problema.
- b) Entre las dos guerras mundiales, podemos apreciar que ha existido una comparativa *estabilidad de precios*, dado que entre 1913 y 1939 los precios al consumidor (IPC) han crecido un 0,8% anual equivalente, y los precios al por mayor (IPM) han crecido aproximadamente un 1,4% anual equivalente. En el gráfico 1 se exhibe parte de esta tendencia errática de los precios.
- c) En el subperíodo de 1920 a 1939, el país experimentó una fuerte *deflación*. El IPC cayó un 35% para todo el período, y el IPM disminuyó un 21%, lo que también puede apreciarse en el gráfico antedicho.

<sup>2</sup> De Pablo, op. cit., pág. 145.

<sup>3</sup> Este es el conocido “problema de los números índices” establecido por Samuelson en 1947, y que resulta aplicable a cualquier agregado, tales como la tasa de inversión (Hayn, 1962), a las cuentas nacionales y al crecimiento económico en general.

<sup>4</sup> Sobre los índices de precios, véase al respecto el capítulo I de estos Apuntes.

<sup>5</sup> Alchian y Klein (1973).

<sup>6</sup> Ha dejado de emitirse el sistema de Precios Implícitos del Producto, o deflactor del PBI; los sistemas SIPC y SIPM son grupos de índices de Laspeyres de base fija; el índice discontinuado representaba el fruto de la división de una serie a valores corrientes por un índice Laspeyres de cantidades, lo que resulta en un índice Paasche de precios.

<sup>7</sup> Véase al respecto “Historia monetaria y del tipo de cambio”, en Apuntes de Macroeconomía II.

- d) Desde la II Guerra Mundial empieza a experimentar aumentos, los que se hacen muy fuertes en a década de 1970, y con un altísimo pico en 1989. El período se caracteriza por una *altísima variabilidad* en los índices de crecimiento de los precios.

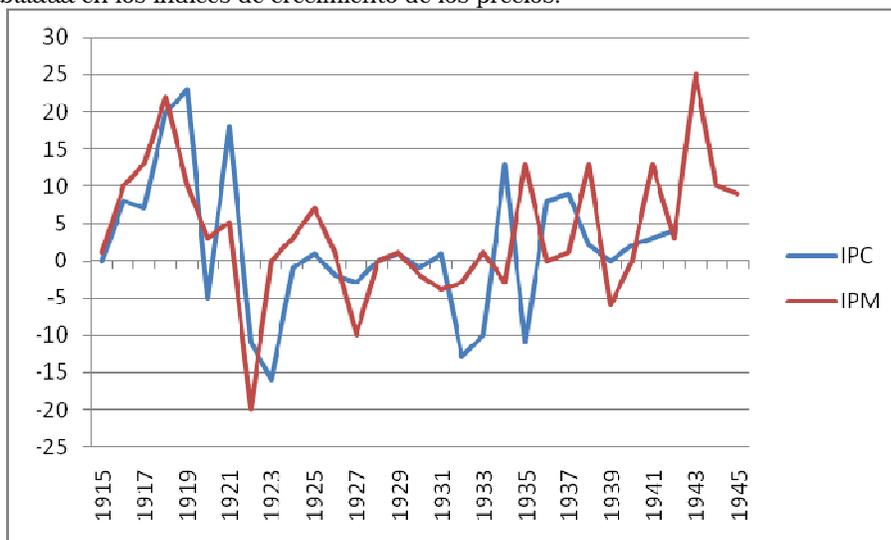


Gráfico 1: Inflación según IPC e IPM, período 1915-1945

En el gráfico número 2 puede apreciarse que las variaciones del IPC en Argentina y en Estados Unidos han seguido patrones *similares*, lo que hace suponer que hasta ese momento han respondido a similares orígenes ("inflación importada"). Cabe destacar que esas variaciones han sido más *pronunciadas* en la economía estadounidense que en la Argentina.

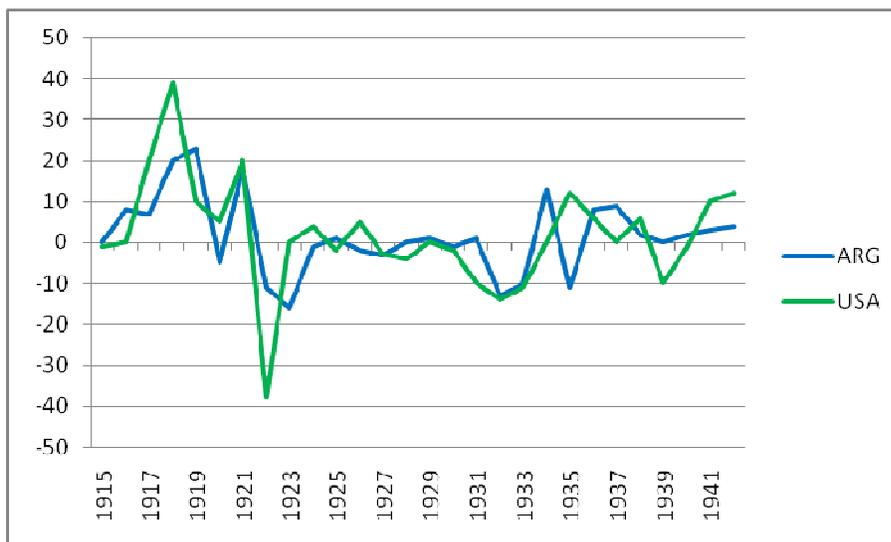


Gráfico 2: Inflación IPC, Argentina y USA, 1915-1942

**Situación a partir de 1949.** A partir de 1949, la tasa es creciente, no uniforme, desvinculada de la inflación internacional, y cada tanto muestra "picos" o "fogonazos", como así también registra el efecto de los *programas antiinflacionarios* implementados. Los "picos" han ocurrido en:

- 1959, durante la presidencia de Arturo Frondizi;
- 1975-76, durante la presidencia de María Estela Martínez de Perón;
- 1985, durante la presidencia de Raúl Alfonsín, y en vísperas del "Plan Austral";
- 1989, hacia el final de la presidencia de Alfonsín;
- 1991, durante la presidencia de Carlos Menem;
- 2002, al abandono de la Convertibilidad, durante la presidencia de Eduardo Duhalde.

Estos "picos", si son breves o inesperados, como el de 1959, no generaron *expectativas inflacionarias*, ni institucionalizaron la inflación. Si fueron más graves los de los '70, dado que obligaron a la modificación *trimestral* (en lugar de anual) de los salarios de convenio, forzaron la aparición de títulos públicos *indexados*, y fomentaron la aparición definitiva del *dólar* como reserva de valor por parte de la clase media.

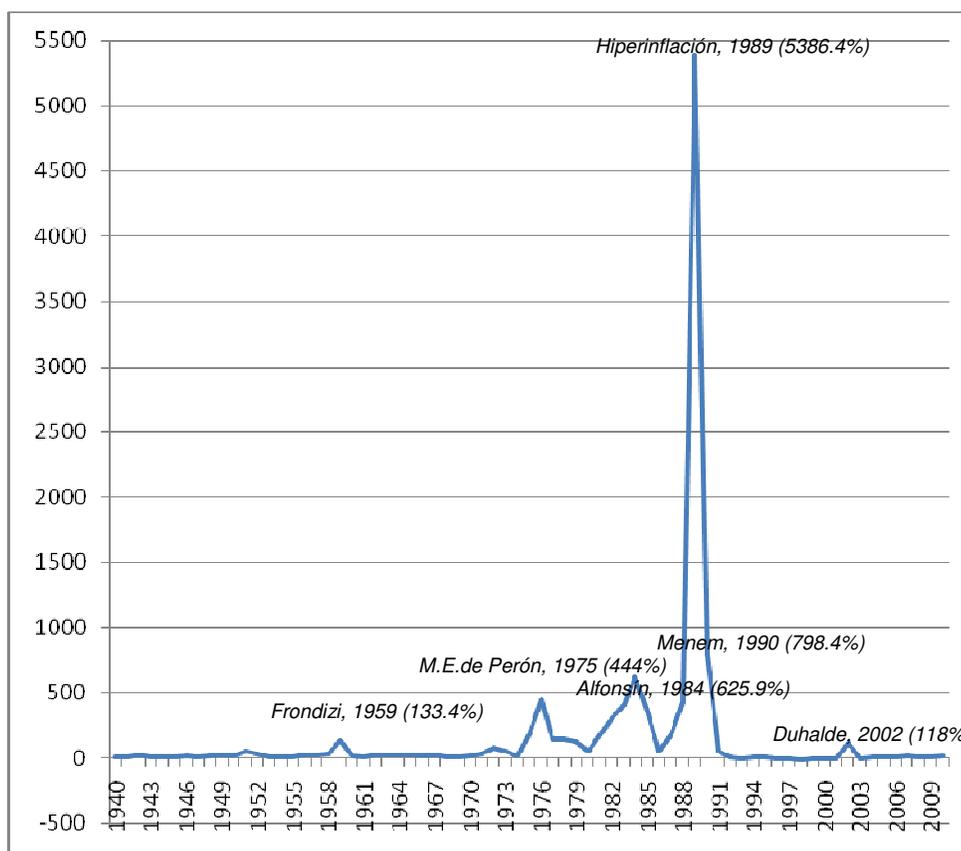


Gráfico 3: Tasas de Inflación Mayorista, 1940-2010, en porcentajes

El gráfico precedente refleja las tasas de inflación mayoristas habidas en los últimos 70 años. Expresamente se ha puesto en perspectiva, de modo tal de mostrar con claridad los “picos” inflacionarios sufridos y su relativa magnitud. El máximo de ellos corresponde a la hiperinflación de 1989, con una tasa del 5386,4% en un solo año.

Una reexpresión del mismo gráfico en escala logarítmica permite mostrar con mucho mejor énfasis la magnitud de los “picos” inflacionarios, que superaron la tasa anual en 100% o más (los valores negativos o deflacionarios no pueden ser mostrados y representan discontinuidades en el gráfico):

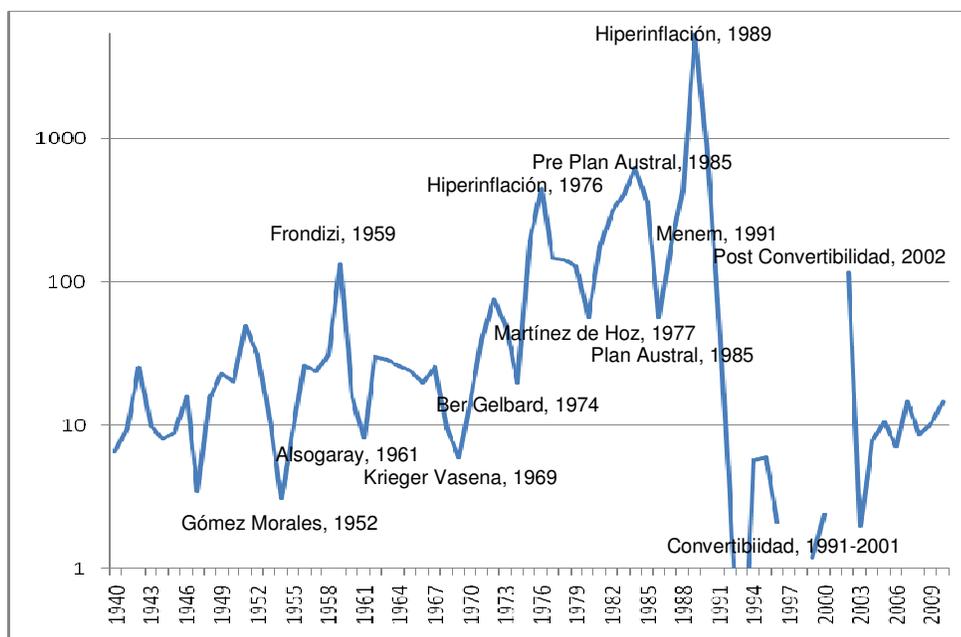


Gráfico 4. Tasas de inflación mayorista, en escala logarítmica

En cuanto a los programas antiinflacionarios medianamente exitosos, y que se exhiben también en el gráfico 4, se destacan los de los siguientes períodos:

- 1952, Ministro Gómez Morales;
- 1959, Ministro Julio Alsogaray;
- 1967, Ministro Adalbert Krieger Vasena;
- 1973, Ministro José Ber Gelbard;
- 1976 y 1979, Ministro José Alfredo Martínez de Hoz;
- 1985, Ministro Juan Vital Sourrouille;
- 1991, Ministro Domingo Felipe Cavallo.

La intensidad del fenómeno inflacionario argentino obligó a quitar 13 ceros a la unidad monetaria, desde 1970 y hasta 1992.

#### **64.2 Variación en los precios relativos**

Como principio general, podemos concluir que cuando hay estabilidad de precios, los cambios en los *precios relativos* se producen cuando algunas mercancías *suben* y otras *bajan*. En cambio, cuando hay inflación, *todos* los precios suben, aunque lo hacen a diferente *ritmo*.<sup>8</sup>

Asimismo, podemos establecer que los cambios en el nivel general de precios reconocen generalmente causas *monetarias*, mientras que en ausencia de una intervención directa del Estado, las modificaciones en los precios relativos obedecen a causas *reales*. En todo país donde la cantidad *nominal* de dinero crece a una cierta tasa (digamos, el 30%), cabe esperar que la tasa de inflación sea equivalente a esa tasa de crecimiento, descontando la tasa de crecimiento económico *real*<sup>9</sup>:

$$m_t = \pi_t + g_t$$

Los cambios en precios relativos debidos a cambios en los gustos, ingresos o tecnología, tienen implicancias microeconómicas relativas; pero aquellos cambios en los precios relativos que se deben a la intervención directa del Estado, tienen implicancias *macroeconómicas*, dado que pueden traer aparejada incluso la *desaparición* de ciertos mercados, tales como los alquileres, los arrendamientos, y las colocaciones financieras o préstamos.

Entre 1945 y 1959 los precios aumentaron 22 veces; los alquileres sólo subieron un 9%; esto debido a *congelamiento* de alquileres. Así, el poder adquisitivo del alquiler cayó un 95% durante el período considerado. Argentina arrastra aún hoy el déficit de viviendas originado durante ese período y los consecuentes altos precios de los alquileres actuales.<sup>10</sup> En el mismo período, las tarifas públicas vieron caer su valor real a la mitad. Esto ocasionó el déficit y pérdida de calidad *definitivos* en los servicios públicos argentinos. Las *tasas nominales* de interés se convirtieron en *tasas reales negativas*. Esto generó la *desconfianza definitiva* de los argentinos en su sistema bancario y financiero.

Quien en 1945 solicitó m\$ 100.- en préstamo a un banco, pudo devolverlo abonando m\$ 63,60 en 1950, o m\$ 34,70 en 1955, ajustando los valores por el IPM. Aplicando el mismo método, quien en 1945 depositó m\$ 100.- en un certificado a plazo fijo, retiró m\$ 45,50 en 1950, bien m\$ 22,80 en 1955. Esta distorsión perjudicó el ahorro privado durante la primer etapa de Juan Domingo Perón.

Durante la época de Frondizi sucedió lo mismo. Quien depositó m\$ 100.- en abril de 1958, retiró m\$ 77.- en noviembre de ese año, m\$ 42.- en junio de 1959, o m\$ 31.- en marzo de 1962. Situaciones iguales o peores se produjeron durante el "Rodrigazo"<sup>11</sup> de mediados de 1975, o durante la hiperinflación del primer trimestre de 1976<sup>12</sup>.

También hubo excesos en el otro sentido. Una colocación financiera de \$ 100.-<sup>13</sup> realizada en mayo de 1977, representaba \$ 77.- a retirar en marzo de 1981. Pero un préstamo otorgado de \$ 100.- realizado en igual fecha, obligaba al deudor a devolver \$ 185,70 en marzo de 1981.<sup>14</sup> Este proceso, gestado por las graves diferencias entre tasas activas y pasivas de interés, se solucionó durante 1982 con la *licuación de pasivos* dispuesta por Domingo Felipe Cavallo, desde la presidencia del BCRA. Un proceso absolutamente similar de licuación ocurrió con la derogación de la Convertibilidad en 2002, a instancias de Ignacio de Mendiguren (Ministro de la Producción).

<sup>8</sup> Así, la *dispersión* en los precios es un  *síntoma* de la inflación misma, y nunca puede ser su *negación*.

<sup>9</sup> Véase al respecto el Capítulo 11 de estos Apuntes.

<sup>10</sup> Castro, 1979.

<sup>11</sup> Celestino Rodrigo fue Ministro de Economía durante 1975; propició una devaluación del tipo de cambio del 100% respecto al dólar, y congeló salarios y alquileres durante ese período.

<sup>12</sup> La tasa de inflación llegó al 32% sólo para febrero de 1976.

<sup>13</sup> La moneda ya había sido cambiada por los "Pesos Ley 18.188", abandonando la "moneda nacional" (m\$).

<sup>14</sup> El instrumento fue la Circular n° 1050 del Banco Central.

### **64.3 Inflación mundial e inflación externa**

Antiguamente era sencillo transformar una serie de precios argentinos en precios *corrientes* en una serie en términos *reales* mediante el sencillo expediente de transformar la serie a *dólares estadounidenses*. Pero a partir de la década de los '70 y hasta bien entrados los '90, el fenómeno de la inflación se globalizó.

De todas maneras, Argentina padece de inflación "autóctona", a diferente tasa de la mundial, desde 1949. Pero en un contexto global, y constituyendo su punto más alto en la crisis del petróleo de 1973, todos los países desarrollados experimentaron crecimientos en sus tasas de inflación anuales, desde un 2% anual promedio en la década de los '50 hasta un 7% anual promedio a mediados de los '70.

Estos desequilibrios afectaron negativamente a los llamados *términos del intercambio*. Durante el período 1939-73, los precios mayoristas evidenciaron un desequilibrio interno que hizo que los productos *importados* crecieran un 50% más que los productos nacionales. Para esta etapa es claro que los productos importados eran esencialmente "no agropecuarios", y los nacionales eran "agropecuarios". Véase al respecto el cuadro siguiente:

Periodo	Precios de exportación (1)	Precios de Importación (2)	Relación RRI (3)=(1):(2)
1970	100.4	103.0	97.5
1971	102.4	97.2	105.4
1972	116.5	102.0	114.3
1973	167.9	139.7	120.2
1974	183.6	282.6	65.0
1975	171.2	240.2	71.3

Gráfico 5. Relación Real de Intercambio en los '70

Esta situación dio origen al llamado *deterioro de los términos del intercambio*, revertido en la última década por el importante aumento en los precios de las *oleaginosas*. Obsérvese el mismo cuadro para los últimos años:

Periodo	Precios de exportación (1)	Precios de Importación (2)	Relación RRI (3)=(1):(2)
2007	134.7	106.0	126.5
2008	166.5	118.2	140.9
2009	146.0	103.7	140.8
2010	154.0	109.6	140.5
2011 (1er. Trim)	177.0	115.9	153.1

Gráfico 6. Relación Real de Intercambio en los '00

Las tasas de inflación interna y externa pueden diferir porque:

- No siempre en el resto del mundo los precios internos y de exportación se modifican en igual proporción;
- A la inflación interna, se superponen modificaciones en los tipos de cambio;
- Las canastas que son objeto de la medición de precios *internos* no coinciden con aquellas que miden precios de bienes *transables* (tales como servicios de peluquería y neumáticos, por ejemplo).

## **65. Causas y efectos de la inflación**

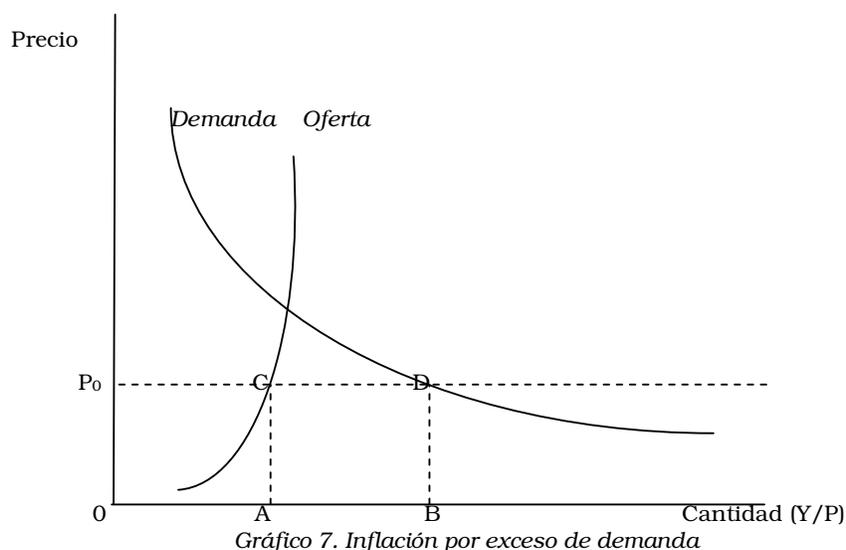
Vamos a determinar en principio los llamados *tipos* de inflación conocidos, para luego prestar atención a sus efectos. En este punto resulta relevante analizar los comportamientos de los sectores público y privado frente a la inflación; el primero de ellos en su rol de elaborador de las *reglas de juego* de la economía; el segundo, en su rol de seguidor de dichas reglas.

### **65.1 Causas de la inflación**

Según una perspectiva académica, las causales de inflación se enfocan a través de la búsqueda de aquellos factores que, actuando en la economía, producen un aumento sistemático y permanente en el nivel general de precios.

#### Exceso de demanda

Se la considera la causa "clásica" de inflación. Debe interpretarse el "exceso de demanda" y el "déficit de oferta" en el mismo sentido. Esto ayuda a encuadrar, por ejemplo, los aumentos sistemáticos en los precios de la energía como la resultante de un déficit de oferta. El caso se analiza con la ayuda del siguiente cuadro:



Supongamos que, dada la tecnología existente y la dotación de factores utilizada, el producto de pleno empleo en términos reales, es  $OA$ . La oferta agregada tiene una cierta pendiente hasta  $OA$ , haciéndose vertical más allá de esa producción. A los precios iniciales de pleno empleo  $P_0$ , la oferta en términos *nominales* (cantidad por precio) es equivalente al rectángulo  $OP_0CA$ .

A esos precios, la demanda en términos *nominales* es  $OP_0DB$ . Supongamos, por construcción, que  $OA=AB$ , lo que implica que, al nivel de precios  $P_0$ , la demanda nominal es el *doble* que la oferta nominal. Y la demanda en términos reales es también el *doble* de la oferta en términos reales.

Es importante hacer notar en este punto una diferencia fundamental entre la oferta agregada y la demanda agregada. Mientras la oferta agregada está constituida por *bienes* (aunque los mismos estuvieran valuados en dinero), la demanda agregada está constituida por *dinero*.

Al intentar comerciar oferentes y demandantes al precio inicial  $P_0$ , existe un exceso de demanda; los demandantes requieren  $OB$  y los oferentes ofrecen  $OA$ . En un contexto de precios flexibles, éstos empiezan a aumentar. En consecuencia, y esto es importante, cuando aumentan los *precios*:

- Aumenta el valor *nominal* de la oferta, pero se mantiene la oferta *real* constante.
- Permanece constante el valor *nominal* de la demanda, pero ésta se reduce en términos *reales*.

Esto es porque la oferta agregada se torna *vertical* por encima del nivel de precios original (es constante en términos reales), mientras que la demanda agregada es una *hipérbola equilátera* (es constante en términos nominales). Por lo que si el exceso de demanda inicial es igual al producto, el nivel de precios se *duplicará*.

Nótese que la inflación por exceso de demanda hace referencia a un desequilibrio entre la demanda *agregada* y la oferta *agregada*, siendo indistinto si esto se genera a través de un exceso de demanda del sector *público* o del sector *privado*.

Claramente se deberá asimismo tener en cuenta que estos aumentos de precios no pueden ser persistentes ni permanentes en el tiempo, si no se los financia mediante un aumento consecuente en la oferta *nominal* de dinero.

#### Aumento de costos

Siendo menos “clásica” que la inflación por exceso de demanda, también ha sido suficientemente popularizada. Lo que produce inflación de costos es la pretensión de mantener permanentemente algunos precios en términos *reales* por encima del valor asignado naturalmente según el funcionamiento de la economía.

Siendo que en ausencia de perturbaciones, una economía tiene un cierto nivel y estructura de precios relativos. En estas condiciones, los interesados en ciertos precios *reales* (por ejemplo, el Estado con el tipo de cambio *real*, los trabajadores con el salario *real*, los empresarios con los precios de sus productos), disconformes con la estructura de precios visible, intentan lograr aumentos *reales*, para lo cual utilizan su herramienta disponible, que es propiciar aumentos *nominales*.

Así, los sindicatos propician aumentos en los salarios nominales; los empresarios aumentan los precios de sus mercancías, y el Estado aumenta el tipo de cambio nominal, pretendiendo que las “otras” variables

permanecerán constantes. La respuesta lógica es una *puja intersectorial*, en la que cada sector propicia aumentos a efectos de restablecer la estructura de precios relativos perdida.

Se explica usualmente a través del mecanismo de *mark-up*, y de cómo los salarios se transforman en precios a través de la utilización de la fórmula respectiva.<sup>15</sup> El modelo de oferta agregada dinámica es consistente con este tipo de inflación.

Similarmente a lo expuesto para la inflación por exceso de demanda, no es posible mantener un aumento persistente de precios basado en el impulso de los costos, sin aumentar permanentemente la cantidad nominal de dinero.

### Inflación estructural

El principal exponente de este tipo de inflación es Olivera, quien en 1964 empieza a analizar este tema. La inflación estructural se produce a partir de movimientos en los precios relativos de una economía en la que los precios monetarios no son tan flexibles a la *baja* como al *alza*.

En una economía con precios flexibles y sin inflación, los cambios en precios relativos se dan cuando existen *aumentos* en los precios monetarios de ciertos bienes, y *disminuciones* en los precios de otros, de modo tal que esta modificación en los precios relativos no trae aparejado un aumento en el nivel *general* de precios.

En cambio, la inflación estructural aparece cuando el movimiento de los precios nominales se da sólo hacia arriba, y escasamente hacia abajo; de modo tal que los reajustes de precios relativos se producen siempre en un contexto de nivel general de precios *creciente*.

Esto suele suceder cuando la *composición* de la oferta y demanda de bienes y servicios se va modificando, sin que exista entre ellos una sincronización perfecta. Van apareciendo sectores con demandas excedentes y viceversa, con lo cual se producen alteraciones en los precios relativos. La asimetría entre movimientos ascendentes y descendentes de precios monetarios produce el fenómeno de inflación estructural<sup>16</sup>.

Un ejemplo numérico facilitará la comprensión de este tipo de proceso. Supongamos que en un período “t”, el precio del bien A es de \$ 2.- y el del bien B es \$ 1.-, de modo tal que el precio relativo A/B es igual a 2. En el período “t+1”, por alguna razón de mercado, la demanda deja de consumir el bien B y pasa a consumir el bien A. El bien A aumenta de precio y pasa a valer \$ 3.-, pero el bien B no desciende de precio por su rigidez a la baja, y permanece en \$ 1.-. El precio relativo A/B ha pasado a ser 3. En el período “t+2”, la composición de la demanda vuelve a su valor original, con lo cual el bien A no desciende de precio, y permanece en \$ 3.-, pero el bien B ha aumentado a \$ 1,50. De esta forma se han restablecido los precios relativos (dado que A/B vuelve a valer 2), pero ha habido una inflación estructural del 50%.

La inflación estructural se diferencia de la de costos, en el punto del origen de los aumentos. Éstos son *exógenos*, originados en cambios de ingresos, gustos o tecnología; en el caso de la inflación de costos, los aumentos son *endógenos*, y están originados en la estructura cuasimonopólica del sector que pretende aumentar sus precios reales por encima del resto<sup>17</sup>.

Otras fuentes interesantes de inflación estructural se originan en las diferencias de productividad entre sectores expuestos y no expuestos a la competencia internacional. El modelo escandinavo Aukrust-EFO plantea una visión interesante de este proceso sistemático de aumento de precios<sup>18</sup>.

### Inflación por expectativas

Un país expuesto a procesos inflacionarios prolongados en el tiempo espera, habitualmente que los precios continúen subiendo. La pregunta que cabe formularse es si el comportamiento de los individuos que contiene expectativas de aumentos futuros de precios puede sostener o generar aumentos futuros de precios en el tiempo. O, más sencillamente, si es posible pensar en una inflación causada *exclusivamente* por expectativas<sup>19</sup>.

La respuesta es afirmativa. Si todos los individuos esperan que el precio de cierta mercancía aumentará y ajustan su conducta a tal aumento, el precio de la mercancía efectivamente aumentará. Claro está que estos aumentos de precios se sostienen en el tiempo si la cantidad de dinero *nominal* aumenta en forma consecuyente.

<sup>15</sup> Véase al respecto el apunte respectivo del Mercado de Trabajo.

<sup>16</sup> La llamada “inflación cambiaria” mencionada por Marcelo Diamand (1971) es un subtipo de inflación estructural.

<sup>17</sup> No todos los autores aceptan esta diferencia. Hicks (1962) plantea que la inflación estructural es un subtipo de inflación de costos. Sobre la inflación “endógena”, existen trabajos de Olivera (1967) y Diéguez (1968).

<sup>18</sup> Véase al respecto el apunte respectivo en Apuntes de Macroeconomía II.

<sup>19</sup> Véase al respecto el apunte relativo a Expectativas.

Cualquiera que sea el modelo de formación de expectativas, si éstas son consistentes con un aumento esperado de precios, y no existe un error sistemático de predicción, es perfectamente posible que las mismas generen *per se* aumentos en los precios. Son los casos típicos de aumentos en las cotizaciones de activos financieros y moneda extranjera.

### Inflación monetaria

No parece posible que se mantenga indefinidamente un tipo cualquiera de inflación *real* de los expresados más arriba, sin un correspondiente aumento en la oferta *nominal* de dinero que la financie. A esta conclusión básica se arriba luego de una simple lectura de la Teoría Cuantitativa de Dinero<sup>20</sup>, vista como una identidad contable.

En presencia de un stock constante en la cantidad de dinero nominal, un aumento en los precios implica, en forma separada o conjunta:

- Un aumento sistemático en la velocidad de circulación del dinero.
- Una disminución sistemática en la cantidad física de transacciones, y/o en el ingreso real.

Este es el fundamento de las políticas antiinflacionarias basadas en el control absoluto de la oferta nominal de dinero<sup>21</sup>. Terminar con la emisión monetaria no elimina las causas *reales* de la inflación si es que éstas existen; pero deja de *financiarla*.

La Ley de Convertibilidad 23091 significó un esfuerzo exitoso para controlar la inflación debida a causas monetarias. La disminución de la tasa de inflación anual fue rápida, dramática, permanente y definitiva, hasta que otras deficiencias propias del modelo (que no corresponde tratar en este momento) obligaron al abandono del citado instrumento legal hacia fines de 2001.

Aun así, subsisten dudas respecto de la *definición* de dinero a controlar que debe adoptarse. La autoridad monetaria suele tener alto grado de control para agregados muy estrictos de dinero, tales como la base monetaria; y puede influenciar también el valor del multiplicador monetario, pero no controla con tanta eficacia magnitudes más amplias de dinero (tales como acreditaciones bancarias, créditos con tarjeta de crédito y demás), las que crecen en contextos de falta de liquidez. Por eso podría suceder que mientras los agregados básicos  $M_1$  ó  $M_2$  permanecen constantes, los precios podrían aumentar debido a la aparición de sucedáneos<sup>22</sup>.

### **65.2 Efectos de la inflación**

Con independencia de si es cierto o no, el sector *público* a menudo aparece como causante y/o responsable de la existencia y persistencia de procesos inflacionarios. Al analizar su comportamiento, han existido en el pasado dos prototipos de comportamiento:

- Periodos en los cuales la *esencia* de la gestión del sector público ha sido la política antiinflacionaria;
- Periodos en los cuales el Estado no hizo nada apreciable para controlar la inflación sino que *negó* o *ignoró* la existencia de la misma.

Estos últimos periodos han involucrado comportamientos por *acción* y por *omisión*.

- a) Un ejemplo de comportamiento por *omisión* es la ausencia de medidas gubernamentales que reconozcan el reajuste de ciertas variables en función de la tasa de inflación, a efectos de sostener sus valores en términos reales. Esto tiene consecuencias en el sistema impositivo (a través de la no actualización de mínimos imposables, prohibición de ajustar balances por inflación, no ajuste de umbrales de facturación para el pago de tributos, o valores a partir de los cuales se aplican leyes penales de evasión, consecuencias sobre el mercado de títulos públicos (dado que aquellos que no se indexan brindan rendimientos negativos en términos reales), o consecuencias sobre la administración de justicia (a través del no reajuste de haberes jubilatorios o sentencias cuyo cumplimiento se difiere en el tiempo).
- b) Ejemplos de comportamientos por *acción* son las decisiones que el estado toma para atemperar ciertas consecuencias indeseadas de precios inflacionarios. Esto tiene efecto sobre la *regulación directa* de ciertos precios (alimentos, servicios públicos, tarifas públicas), sobre las tasas de interés y sobre el tipo de cambio. La consecuencia más reconocible de los procesos inflacionarios, es, ante la reacción tardía e insuficiente del Estado, el llamado *atraso cambiario*, con consecuencias sobre el comercio exterior y la balanza de pagos.

Todos estos procesos provocan efectos no deseados sobre las relaciones económicas, agrupables en:

**Redistribuciones de ingresos.** En sentidos variables y amplios, desde los sectores de ingresos fijos hacia los sectores de ingresos variables, por la falta de actualización de salarios; desde los empleados hacia los

<sup>20</sup> Véase al respecto el apunte respectivo sobre el Mercado de Dinero.

<sup>21</sup> Sachs, en Bolivia; Cavallo, en Argentina.

<sup>22</sup> Al respecto puede consultarse el trabajo de Mallon y Sourrouille (1975).

patrones, por idénticos motivos; desde el estado hacia los contribuyentes, por la falta de actualización de impuestos a la propiedad cuyos valores se establecen al principio de cada año; en sentido inverso, de los contribuyentes al estado, cuando las normas de valuación de bienes de cambio o la prohibición de ajustes por inflación obliga a las empresas a abonar impuestos a las ganancias sobre meras revalorizaciones de activos, o a sobrevaluar los pagos del impuesto debido a la licuación de las amortizaciones de bienes de uso.

**Consumo y Ahorro.** La persistencia de procesos inflacionarios estimula generalmente y en forma artificial aumentos en el consumo a expensas del ahorro, dado que no existe certeza respecto del mantenimiento del valor real del ahorro en el largo plazo. No obstante, sus impactos sobre el consumo son también inciertos, cuando los mismos se refieren al gasto en bienes de consumo realizados por los asalariados, que se ven perjudicados por los aumentos de precios si éstos son más frecuentes que los aumentos de salarios.

**Inversión.** Estos procesos determinan un acortamiento del horizonte de planeación para el inversión, la paralización de planes de largo plazo y un desplazamiento de la demanda de bienes de inversión hacia aquellos de más corta vida (para evitar el proceso de licuación contable de las amortizaciones en bienes de larga vida útil).

**Presupuesto fiscal.** Si bien es la suma de varios factores contrapuestos, puede concluirse en general que el efecto de la inflación sobre los presupuestos gubernamentales es negativo, en el sentido de que aumenta los déficits o disminuye los superávits presupuestarios.

**Comercio exterior.** Si el ajuste del tipo de cambio no acompaña estrechamente la evolución de los precios internos, gradualmente se produce un fenómeno de atraso del tipo real de cambio, con consecuencias negativas sobre la balanza comercial y sobre la balanza de pagos misma.

**Crédito bancario.** La falta de normas de ajuste puede determinar que las tasas de financiamiento reales para las empresas se tornen negativas, con consecuencias negativas sobre el mercado de crédito; los bancos se negarán a otorgar préstamos para los que no tienen garantizada la devolución de los fondos en términos reales. Este problema es más grave cuanto mayor es el plazo pretendido para los préstamos. Así, se ve gravemente afectado el crédito prendario e hipotecario.

**Crecimiento general de la economía.** La conjunción de las variables anteriores se resume en el hecho de que la inflación no es neutral respecto de la tasa de crecimiento de la economía, sino que la afecta negativamente. Esto, con prescindencia de los efectos *redistributivos* de la inflación sobre la renta.

### **65.3 Planes antiinflacionarios en Argentina**

En cuanto a los programas antiinflacionarios medianamente exitosos, y que se exhiben también en el gráfico 4, se destacan los de los siguientes períodos:

- 1952, Ministro Gómez Morales;
- 1959, Ministro Julio Alsogaray;
- 1967, Ministro Adalbert Krieger Vasena;
- 1973, Ministro José Ber Gelbard;
- 1976 y 1979, Ministro José Alfredo Martínez de Hoz;
- 1985, Ministro Juan Vital Sourrouille;
- 1991, Ministro Domingo Felipe Cavallo.

La intensidad del fenómeno inflacionario argentino obligó a quitar 13 ceros a la unidad monetaria, desde 1970 y hasta 1992.

En cuadro anexo, en página siguiente, se muestra en apretada síntesis, una descripción de las políticas adoptadas en cada uno de los planes antiinflacionarios adoptados.

Política	1952	1959	1967	1973	1976	1985	1991
Salarial	Congelados durante dos años hasta 1954. Caídas en el salario real	Convenciones colectivas. Fuerte caída inicial del salario real y recuperación parcial.	Incrementos salariales por decreto. Caídas en el salario real en 1968 y recuperación en 1970	Incrementos salariales por decreto. Aumentos en el salario real para las categorías más bajas.	Congelamiento salarial y disolución de los sindicatos. Fuerte caída del salario real	Congelamiento salarial. Caída inicial en el salario real	Congelamiento salarial de hecho. Prohibición de actualización.. Caída inicial y luego recuperación del salario real.
Sector Externo	Control del mercado de cambios. Tipo nominal fijo y múltiple.	Dólar libre. Fuerte devaluación inicial con retenciones del 40%. Aumento de tarifas de importación.	Tipo de cambio fijo con mercado liberalizado. Aumento de reservas. Devaluación compensada con retenciones.	Control del mercado de cambios. Fuerte pérdida de reservas.	Tipo de cambio al inicio sobrevaluado y sobre el final con fuerte atraso. "Tablita cambiaria". Mercado liberalizado. "Bicicleta financiera".	Cambio de unidad monetaria y tipo de cambio fijo. Pérdida de reservas dramática desde 1987 a 1989.	Cambio de unidad monetaria y tipo fijo con convertibilidad automática. Fuerte ingreso de reservas los primeros 8 años del proceso. Pérdida de reservas sobre el final (1999-2001)
Tasas de interés	Brusco aumento en la tasa de interés real.	Mantenimiento de tasas nominales. Caída brusca en la tasa real y posterior elevación. Tasa de interés real negativa.	Reducción en la tasa nominal, y brusco aumento en la tasa real.	Reducción en la tasa nominal. Brusco aumento en la tasa real desde 1974.	Liberación de tasas. Tasas de interés reales hiperpositivas. Circular 1050.	Tasas de interés reales positivas al inicio, luego negativas.	Tasas de interés reales alineadas con la tasa internacional. Tasas positivas.
Precios de bienes	Control directo de precios.	Precios libres excepto 10 artículos de primera necesidad.	Acuerdos voluntarios de precios. Congelamiento inicial. Sin mercado negro.	Control de precios. Congelamiento. Aparición de mercado negro en 1974. Aplicación de Ley de Abastecimiento.	Precios libres. Corset cambiario con "tablita" de devaluación pautada.	Precios libres. Inflación nula al principio y desborde en 1987-1989.	Precios libres. Inflación nula durante 8 años del proceso. Deflación durante 1999-2001.
Fiscal	Expansiva.	Restrictiva. Caída del 20% real. Reducción del personal público del 15%	Expansiva. Aumento del gasto público.	Muy expansiva. Aumento fuerte del déficit fiscal financiado con emisión (30%)	Expansiva. Aumento de gastos e impuestos. Fuerte presión tributaria.	Levemente expansiva. Aumento de redescuentos y expansión monetaria en 1987-1989	Desregulación estatal y política levemente contractiva. Ingreso de capitales internacionales hasta 1999.
Monetaria	Expansiva. Aumento del 24% en oferta nominal	Restrictiva por aumento en encajes.	Muy expansiva, del orden del 30% anual	Tremendamente expansiva, superior al 100% anual en 1973.	Restrictiva.	Al principio restrictiva, luego expansiva por redescuentos.	Restrictiva. Ligada al ingreso de capitales. Se anula la política monetaria.
Crediticia	Relativamente restrictiva.	Muy restrictiva.	Expansiva desde 1968. Crédito al consumo.	Relativamente restrictiva hasta 1974, luego muy restrictiva (19%).	Restrictiva, con tasas positivas.	Restrictiva.	Expansiva, con créditos al consumo.

#### **65.4. A modo de conclusión**

Las estimaciones oficiales de inflación mayorista y los componentes de la actividad económica no ofrecen mayores reparos profesionales, excepto en algunos rubros del sector servicios del PBI, si la variación en términos reales surge de deflactar la modificación nominal. Esto puede haber afectado el aumento del PBI real en aproximadamente un 1%.

El caso de la tasa de inflación medida por el IPC es bien diferente. Según este índice, la inflación aumentó de manera sistemática a lo largo del período. Al 41% de precios de 2002, la tasa cayó al 3,7% en 2003, para rebotar a 6,1% en 2004, 12,3% en 2005, 10,8% en 2006, 25,7% durante 2007, 23% durante 2008, y valores similares (aunque las estimaciones privadas no son coincidentes con las oficiales) para los años subsiguientes. Esto implica que la recuperación del nivel de actividad se ha realizado en un contexto de tasa de inflación creciente.

Entre mayo de 2003 y 2008 el circulante en poder del público aumentó a una tasa del 29,2% anual acumulativo (se reduce al 21,7% si se descuenta la conversión de las cuasimonedas de 2002 en moneda corriente); los depósitos aumentaron un 22% anual acumulativo, y los depósitos en dólares, un 45,6% anual acumulativo.

Transitoriamente, y una vez superado el shock generado por la salida de la convertibilidad, era lógico esperar aumentos en la demanda de dinero, y en consecuencia, que semejante expansión de la oferta no generara efectos inflacionarios. Pero terminada la transición, el gobierno continuó expandiendo la oferta a igual tasa, lo que empezó a generar inflación creciente.

Además de “inflar” la economía utilizando políticas fiscal y monetaria expansivas, y sin atesorar durante los buenos momentos para protegerse en las malas épocas, se profundizó la distorsión de precios relativos iniciada durante el abandono de la convertibilidad, afectando las producciones de los mercados respectivos. Esto, por haber utilizado controles directos de precios para intentar forzar la redistribución del ingreso.

En el caso del IPC está claro el impacto de la devaluación inicial del tipo de cambio, que afectó más al precio de los bienes *transables* que a los *no transables*. Por eso, subieron más los precios de la indumentaria, alimentos y bebidas, y menos los servicios de salud, educación, transporte, comunicaciones y vivienda. La distorsión continuó durante los tres años siguientes. Para el caso del IPM, los precios de los productos primarios e importados, aumentaron más que los de las manufacturas y la energía. En este último caso, por el “pisado” de las tarifas por motivos políticos.

Resumiendo, resulta claro que aprovechando la recesión anterior, y las inversiones en infraestructura realizadas durante la vilipendiada década del '90 (y su capacidad ociosa resultante), y la mejora notable en los términos del intercambio, se aplicaron políticas monetaria y fiscal expansivas, consumiéndose stocks y aislando al país en lo político y en lo financiero. Este modelo de recalentamiento se agota hacia mediados de 2008 para el campo, y a fines del 2008 para el resto de la economía. Consecuentemente, se ingresa en una fase de desaceleración a partir de 2009, con una secuela de aumento en la desocupación.

#### **Apéndice I - Índices de precios utilizados en la República Argentina**

##### **Sistema de Índices de Precios al consumidor (IPC)<sup>23</sup>**

El sistema incluye:

- Índice de precios al consumidor en el Gran Buenos Aires (IPC-GBA)
- Valorización mensual de la canasta básica de alimentos y de la canasta básica total.
- Variaciones de precios según la estructura de consumo del primer quintil de ingresos.

##### **Sistema de Índices de Precios Mayoristas (SIPM)**

El SIPM base 1993=100 está integrado por tres índices:

- IPIM, índice de precios internos al por mayor: mide la evolución de los precios de los productos de origen nacional e importado ofrecidos en el mercado interno. Los precios observados incluyen IVA, impuestos internos, y otros gravámenes contenidos en el precio como el impuesto a los combustibles.
- IPIB, índice de precios internos básicos al por mayor: tiene la misma cobertura que el IPIM, pero considera los precios sin impuestos. En ambos índices las ponderaciones se calcularon considerando los valores de producción netos de exportaciones.
- IPP, índice de precios básicos al productor: mide la evolución de los precios de productos de origen nacional exclusivamente, por lo tanto no incluye importaciones. Pero en las ponderaciones, a diferencia de lo que sucede con los índices anteriores, se ha considerado tanto la producción con

---

<sup>23</sup> Fuente: INDEC.

destino interno como la producción destinada a la exportación. El tratamiento impositivo es el mismo que en el caso del IPIB.

Las ponderaciones del sector primario son valores brutos de producción netos de impuestos, estimados por las Cuentas Nacionales; las del sector manufacturero son valores de producción provenientes del Censo Nacional Económico 1994 (que suministró datos relativos a 1993); la energía eléctrica está ponderada con la facturación de las empresas distribuidoras; y las ponderaciones del sector de productos importados se calcularon a partir del valor CIF (costo, seguro y flete) de las importaciones realizadas durante 1993.

Las ponderaciones de cada índice son consistentes con la cobertura y tratamiento impositivo de cada uno de ellos. Para el cálculo se utiliza una fórmula de ponderaciones fijas referida al año base, del tipo Laspeyres.

Los precios observados corresponden al día 15 de cada mes salvo excepciones ya que en algunos sectores se trata de promedios mensuales (de precios diarios o de varios precios durante el mes) o de precios de la semana que incluye el día 15.

### **Sistema de Índices del costo de la construcción (ICC)**

El ICC base 1993=100 mide las variaciones mensuales que experimenta el costo de la construcción privada de edificios destinados a vivienda en la Ciudad de Buenos Aires y en 24 partidos del conurbano bonaerense.

En el cálculo del costo no se incluye el valor de compra del terreno, los derechos de construcción, los honorarios profesionales (por proyecto, dirección y representación técnica), los gastos de administración, el impuesto al valor agregado (IVA) ni los gastos financieros. Tampoco se considera el beneficio de la empresa constructora.

El índice cuenta con seis modelos de construcción (cuatro multifamiliares y dos unifamiliares) con distintos detalles de terminación. Para la selección de los mismos se efectuó un estudio de los permisos de obra presentados entre los años 1988 y 1992 en la Ciudad de Buenos Aires y en partidos del conurbano bonaerense. Para determinar el peso de cada modelo en la región se utilizó información extraída de los permisos de obra presentados en el período 1992-1994.

La información referida a materiales y equipos, subcontratos y servicios, corresponde al día 15 de cada mes.

La información sobre el costo de la mano de obra directa (oficial especializado, oficial, medio oficial y ayudante) corresponde a la primera quincena; la de los capataces y serenos, al mes de referencia. Por otra parte, los precios de los materiales se cotizan "puestos sobre camión en obra". El índice se calcula utilizando una fórmula con ponderaciones fijas del tipo Laspeyres. El año base de los precios es 1993.

El nivel general se calcula como una media ponderada de los índices de cada elemento perteneciente al conjunto. Las ponderaciones son fijas y corresponden a la proporción del costo de cada elemento en el costo total calculado para el período base. De igual modo se calcula el índice de cualquier conjunto de elementos.

Los índices se calculan mediante dos procedimientos diferentes según el elemento que se trate: encadenando relativos de promedios entre períodos sucesivos, o relacionando el precio del mes de referencia con el promedio anual del año base. La estructura del índice tiene dos agrupaciones alternativas que responden a distintos intereses analíticos.

### **Apéndice II - Efectos económicos de los controles de precios y salarios<sup>24</sup>**

Debiéramos estar agradecidos al hecho de que los controles de precios y salarios rara vez pueden ser mantenidos durante períodos prolongados; existe suficiente evidencia de que los mismos pueden causar perjuicios serios, y en ciertos casos, permanentes, a la economía.

Las primeras críticas a este tipo de política aparecieron en *Confessions of a Price Controller*<sup>25</sup>, y en 1974, en el cual en forma expresa y concisa, C. Jackson Grayson manifiesta siete modos distintos en los que el control interfiere negativamente en el sistema de mercado, y precipita su metamorfosis hacia una economía centralizada:

**El control provoca distorsiones en el sistema de mercado.** El sistema de precios libres proporciona información inmediata y precisa a compradores y vendedores respecto de precios y escaseces o sobrantes de todos los productos, alentándolos a restablecer el equilibrio entre oferta y demanda. Cuando la demanda

<sup>24</sup> Adaptado de "4000 años de controles de precios y salarios - Cómo NO combatir la inflación", Robert Schuettinger - Eamon Butler, Editorial Atlántida, 1987.

<sup>25</sup> C. Jackson Grayson, "Confessions of a Price Controller", Dow-Jones Irwin, 1974.

supera la oferta, los precios suben; esta perspectiva de mayor margen de utilidad atraerá a productores a incrementar su oferta, con lo cual el precio descenderá.

Al someter los precios a controles, no se detectan las señales de relativa escasez, o no pueden diferenciarse las señales verdaderas de aquellas manipuladas. La escasez de mercados con precios máximos se vuelve habitual, porque no hay expectativas de obtener mayores beneficios para las empresas, que las induzcan a expandir la oferta (tal como ocurre con la energía o el sistema ferroviario). Pueden surgir así los mercados negros, que satisfacen la demanda excedente de los consumidores. Empresas que serían rentables en un mercado libre de precios, abandonan la producción o no ingresan a ella.

En los mercados de capitales, estas condiciones generan fuertes dificultades para los inversores. Las distorsiones implican que empresas que naturalmente no serían rentables, logran sobrevivir merced a subsidios, fondos de los que son privadas empresas que deben retirarse del mercado a pesar de ser rentables.

Esto, curiosamente, brinda argumento a los dirigistas, que dicen que el mercado es evidentemente *incapaz* de asignar debidamente los recursos mediante los precios. Los controles en sí mismos provocan y causan mayor intervención gubernamental aún, con el fin de corregir los desequilibrios originados por los controles (estructuras burocráticas de análisis de las condiciones bajo las cuales se deben otorgar los subsidios, expedientes administrativos y judiciales relativos a denuncias y prohibiciones de aumentar los precios, denuncias por desabastecimientos, ejércitos de inspectores controladores, etcétera).

**Los controles sancionan a quienes reclaman aumentos no inflacionarios de precios o salarios.** Durante la vigencia del período de control, el público olvida que no todos los aumentos son necesariamente “inflacionarios”. Un aumento salarial a los funcionarios públicos no lo es, si para otorgarlo el Gobierno debe solicitar préstamos. Si una empresa obtiene un buen nivel de producción y utilidades, es natural que pueda compartir parte de ese incremento con su personal. Ese incremento no es de naturaleza inflacionaria, ya que proviene de utilidades que el mercado ha entregado voluntaria a la empresa. La imposición de salarios nominales mínimos impide dicha transferencia de utilidades, ya que no se distinguen los incrementos debidos a la inflación de aquellos debidos a aumentos de productividad. En consecuencia, la empresa renuncia a otorgar sus incrementos voluntarios, limitándose a entregar los impuestos por la autoridad gubernamental.

**Los controles niegan el principio de la ganancia empresarial.** El gobierno funda la imposición de límites a ciertos precios diciendo que los precios son “muy elevados”, o las ganancias son “excesivas”. Ello sugiere que las empresas podrían hacer algo en materia de precios, pero sólo si tuviesen una actitud altruista frente a los consumidores, o si se los obligara. Se sugiere asimismo que las utilidades son demasiado elevadas, o que “ya han ganado demasiado”; pero es éste justamente el incentivo de beneficios que hace que otras empresas deseen ingresar al mercado; el beneficio es una de las fuentes, sino la principal, del proceso de inversión. Los controles perjudican este principio y originan trastornos en el proceso de inversión y la acumulación de capital.

**Los controles pueden ser utilizados con fines no económicos.** Tiene lugar cuando los gobiernos utilizan los controles para beneficiar o perjudicar a grupos empresariales, o cuando lobbyistas solicitan controles con propósitos no económicos. Así, se dice que debe controlarse el precio de los alimentos, porque “son importantes para los consumidores”. Si así fuese, ¿Por qué no controlar los precios de las empresas que producen contaminación ambiental, o los precios de los automóviles que desarrollan altas velocidades? Se evidencia así un intento de manipulación política del sistema de mercado.

**Los controles crean actitudes tranquilizadoras.** Los controles pueden transformarse fácilmente en un “manto de estabilidad contra los fríos vientos de las incertidumbres del libre mercado”. Cuando el mercado es libre, las utilidades aumentan o disminuyen, las empresas tienen éxito o quiebran, las personas obtienen trabajo o quedan despedidas. Cuando hay controles, se conserva la ilusión de que, durante un breve período, no habrá que enfrentar decisiones difíciles. El comportamiento de los precios y salarios puede predecirse, y no puede considerárselos variables relevantes en la toma de decisiones de las empresas.

**Los organismos reguladores terminan siendo mas importantes que el mercado.** Los sectores empresariales y sindicales empiezan a dedicarse más a los mecanismos y entes de regulación, que a estudiar la dinámica del mercado. Los sindicatos pasan a veces a ser una dependencia del Gobierno y los funcionarios los consultan antes de poner en vigencia medidas económicas. Los empleadores, al ver que los precios y salarios pueden fijarse con la sola obtención de la conformidad de algún funcionario de un ente regulador de precios, se esfuerzan más por ejercer influencia sobre esos organismos, que por mejorar su comportamiento y eficiencia en el mercado, o de mejorar la productividad de su mano de obra.

**Los controles desvían y ocultan las verdaderas causas de la inflación.** Los controles desvían la atención que deberíamos tener sobre los factores fundamentales que afectan los aumentos de precios: la política fiscal y monetaria, tasas impositivas, políticas externas, productividad, restricciones y otras. Persiste la idea de que los controles son la solución para la inflación, y no meramente la detención de sus síntomas.

Otros efectos económicos

- Los controles, en algunas oportunidades, causan perjuicios, al encubrir la necesidad de reformas estructurales en la economía.<sup>26</sup> No sólo desvían la atención de las causas, sino que brindan al gobierno una excusa para la inacción. Los controles atenúan la inflación, sin que se requieran restricciones en la demanda global o el incremento del desempleo.<sup>27</sup>
- Los controles cambian el orden de las fuerzas de la economía. En una economía libre, el poder está en los consumidores, las empresas, el Gobierno y los sindicatos, en ese orden. En una economía intervenida, el poder recae en el Gobierno y las empresas, en ese orden. Desaparece el poder del consumidor. Los británicos expresan, con mordacidad, que las políticas de ingresos “despiertan el poder de negociación de los sindicatos, dándoles un punto de apoyo desde el cual obtener un mayor respaldo y (...) pueden conducir a la soberbia injustificable de los sindicatos”.<sup>28</sup> Las políticas de ingresos que esperan la “bendición” de los dirigentes sindicales “los convierte, en apariencia, en aliados de la estabilidad y la responsabilidad, cuando en realidad son su principal enemigo”.
- El gobierno también amplía su influencia económica en proporciones gigantescas, cuando se la compara con la que ejerce en una economía de libre mercado.
- La incorporación de los “precios de lista” es otro efecto no deseado. Los minoristas se sentirán tentados a fijar precios de lista artificialmente elevados, si se cree que el gobierno en el futuro controlará los precios. Así genera un colchón que puede absorber los efectos de los controles futuros. Con lo cual, de política de precios, se pasa a “políticas de descuentos”.

No es probable, dice Cagan, que los controles disminuyan o anulen el efecto final de incremento en los precios que habría resultado de no haberse impuesto un control, dada la tendencia de la demanda agregada. “Los precios gravitan naturalmente hacia un equilibrio de oferta y demanda. Las restricciones y controles pueden demorar el ajuste, pero a la larga los precios tenderán a su equilibrio (...) con posterioridad a su eliminación”.<sup>29</sup>

Un razonamiento habitual a favor de los controles es que reduce el poder de negociación de los sindicatos importantes y de las empresas “formadoras de precios”. Las pruebas sugieren que las empresas no originan los aumentos inflacionarios, pero naturalmente terminan cayendo en el proceso. Las empresas grandes incurren en costos administrativos adicionales para modificar precios; los oligopolios son renuentes a iniciar guerras de precios, y las empresas terminan teniendo dificultades para determinar cuál es el “precio de equilibrio” para un producto o línea de productos.

Por último, los controles de precios aumentan la ocupación en los numerosos organismos, comisiones, consejos y juntas que se encargan de administrar los precios, como así también sus peritos, ejecutivos, planificadores, miembros y supervisores. A la inversa, aumentan la desocupación en el sector privado. Un precio máximo que reduce ganancias a favor del pago de salarios, desde el punto de vista del empleador equivale a un aumento en el salario real; así, contratar la misma cantidad de empleados cuesta más ahora que antes. Esto provoca despidos forzados, que en principio afectan a los trabajadores con menor antigüedad, con menores cargas de familia o menos calificados.

Paradójicamente, los trabajadores que perciben remuneraciones más bajas, son aquellos a quienes supuestamente se trata de beneficiar con los controles de precios y salarios. Por ese motivo, el gobierno laborista británico suprimió los controles de precios a mediados de los '70, y liberó a las empresas de ciertas cargas impositivas, para poder compensar la disminución de sus utilidades.

**Apéndice III – Cómo bajar la inflación<sup>30</sup>**

La inflación en Argentina sigue la evolución de la política monetaria. Cuando la emisión monetaria se acelera, la inflación sube; cuando la emisión se reduce, la inflación cae. De no cambiar la política de fuerte expansión monetaria que el BCRA lleva adelante será imposible contener el fenómeno inflacionario. El BCRA no sólo siguió expandiendo fuertemente la cantidad de dinero, sino que la aceleró con lo que la inflación lejos de amainarse ha seguido creciendo.

En el interin seguimos escuchando historias de lo más diversas sobre las causas de la inflación: las *presiones monopólicas*, sin explicar por qué las mismas no se expresaron en los 90 o en otros países; los *aumentos salariales*, sin clarificar que los mismos son *consecuencia* de la inflación y no su *causa* (gremios combativos tuvimos siempre). También se achaca la inflación a la *devaluación* del dólar, historia que cayó por su propio peso en el 2010 durante el cual el dólar estuvo planchado y aun así la inflación se aceleró; o a la falta de *inversión* que hace que no haya suficientes bienes, insólita explicación en un país que creció en el

<sup>26</sup> Roger Blough, “Minimizing the Effect of Controls”, Monthly Labor Review, Vol 97, marzo de 1974.

<sup>27</sup> Philip Cagan, “The Hydra-Headed Monster”, American Enterprise Institute, 1975-

<sup>28</sup> “The Fatal Temptation”, The Free Nation, Londres, Sep. 1976.

<sup>29</sup> Cagan, op. cit.

<sup>30</sup> Adaptado de un artículo de Federico Sturzenegger.

2010 un 8.5%; y así sucesivamente.

Sin embargo, hoy la inflación es tan alta y consistente, que más que preguntarnos de dónde viene la inflación, debemos plantearnos cómo hacer para bajarla. Lo sorprendente es que lograrlo es muy sencillo: si se apunta a una inflación del 10%, con un crecimiento del 5% de la economía, los agregados monetarios no deberían crecer por encima del 15%, algo menos de la mitad del crecimiento actual de los agregados monetarios.

En los '70 y '80, la emisión monetaria se producía por la incapacidad del gobierno para cobrar impuestos. En los 90 y 2000 el panorama cambió radicalmente. De la mano de una tecnificación de la tarea de la AFIP, la recaudación tributaria del gobierno nacional pasó de menos del 12% del PBI al 29% en 2010. Por ello, en los últimos años, la emisión estuvo más asociada a la idea de que una política monetaria expansiva aseguraría un crecimiento perpetuo, que a una necesidad fiscal. Esto implica que desandar el camino sería más fácil, porque no hay hoy una necesidad fiscal que obligue a emitir.

Aun sin que lo fiscal sea la causa hoy de la inflación, bajar la inflación al 10% produciría una merma de recursos para el gobierno nacional de unos \$ 18.400 millones (algo más de un punto del PBI), un número no menor, pero perfectamente absorbible en un contexto donde el crecimiento de por sí generaría un incremento de la recaudación estimada para el 2011 de unos \$ 61.500 millones.

La pregunta relevante entonces no es sobre la solución técnica al problema de la inflación, sino sobre los costos y tiempos necesarios para reducirla. Respecto del costo económico de acomodar los niveles de emisión para generar una inflación más acotada, la visión más común es que tendría un efecto negativo sobre el nivel de actividad económica.

A mi entender esto es falso, por un par de motivos:

- Primero, porque hoy la emisión se traduce casi automáticamente en aumentos de precios y los aumentos de precios generan una merma en el poder adquisitivo de los salarios. Es esa merma la que capta la denominación de "impuesto inflacionario", ya que la suba de precios actúa como un impuesto más sobre el bolsillo de los ciudadanos. Bajar la inflación, entonces, le reduce ingresos al Gobierno pero nos lo sube a todos nosotros con un efecto neutro en el agregado. Subir o bajar un impuesto no es en sí recesivo o expansivo, solamente determina *quién gasta* esos recursos.
- Segundo, porque la política monetaria tiene un efecto expansivo en tanto mantiene la demanda agregada tonificada, lo que se garantiza con una inflación positiva, que la mayoría de los países satisfacen posicionándose con una inflación en el rango de entre 1 y 4%. Una inflación del 25% es un exceso que sólo contribuye al aumento de precios sin adicionar más potencia a la expansión del producto.

En tanto no se transite por el camino de la deflación, bajar la inflación del 25% al 5% no implica abandonar el objetivo de que la demanda agregada siga en todo momento expandiéndose. Respecto de los tiempos necesarios, tenemos a favor que Argentina mantiene vigente hoy la prohibición de la indexación. Sin indexación, una baja en la tasa de emisión que sea creíble y anticipada se verá reflejada rápidamente en todos los contratos y negociaciones salariales, produciendo una baja muy rápida en los niveles de inflación.

En definitiva, bajar la inflación no sólo es sencillo sino que es factible fiscalmente, y, con una mínima cuota de credibilidad, no tendría un efecto negativo sobre el producto y podría ser implementada rápidamente. Cabe preguntarse si este gobierno, con su historia en este tema (INDEC incluido) está en condiciones de generar esa credibilidad.

### **Bibliografía Básica**

Dornbusch-Fischer, Macroeconomía, Ed. McGraw-Hill.  
Blanchard-Perez Enrri, Macroeconomía, Ed. Prentice-Hall  
Case-Fair, Macroeconomía, Ed. Prentice-Hall

### **Bibliografía Adicional**

De Pablo, Juan Carlos, "Ensayos sobre economía Argentina", Ediciones Macchi (1974), Caps. 1 y 2.  
Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina, "Temas Actuales de Política Económica", EDUCA (1999) "Pobreza y distribución del Ingreso en Argentina", pág. 343 y ss.