



### **SECCIÓN: ARTÍCULO DE OPINIÓN**

---

**INFLACIÓN** es el crecimiento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo. En la práctica, la evolución de la inflación se mide por la variación del Índice de Precios al Consumidor (IPC). Para comprender el fenómeno de la inflación, se debe distinguir entre aumentos generalizados de precios, que se producen de una vez y para siempre, de aquellos aumentos de precios que son persistentes en el tiempo. (Fuente: <http://www.econlink.com.ar/definicion/inflacion.shtml>)

*A continuación presentamos un artículo de opinión escrito por el Lic. Ramón A. Díaz para este número del Boletín Plural, que ilumina un tema tan discutido en la Argentina actual.*

## **INFLACIÓN: DEFINICIÓN, CAUSAS Y EFECTOS**

**Por Ramón A. Díaz<sup>1</sup>**

Por sus repercusiones directas en el nivel de vida de la población y en el funcionamiento de sus instituciones, la inflación está, junto con la desocupación de la fuerza laboral, entre los principales problemas macroeconómicos de corto plazo, aunque sus efectos pueden perdurar en el tiempo. Por esa razón, se ubica en el centro de las preocupaciones y discusiones sobre la marcha de la economía, tanto por parte de los gobiernos, como de los agentes económicos y del público en general, trascendiendo al ámbito de lo político y mediático.

En nuestro país, en particular, la inflación se instaló durante prolongados períodos de su vida económica, en tanto que los intervalos de estabilidad de precios han sido relativamente poco frecuentes, especialmente en el extenso lapso que parte de finales de la segunda posguerra hasta nuestros días.

---

<sup>1</sup> Contador Público, Licenciado en Ciencias Económicas, Magister en Estudios Sociales para América Latina. Ex docente en la UCSE y actual docente en la UNSE, en Micro y Macroeconomía y el Economía Agraria, en las carreras de Licenciatura en Administración, Contador Público e Ingeniería Agronómica. Investigador en problemas de economía laboral, vinculadas con género, educación, ingresos y distribución en carácter de integrante y codirector en distintos proyectos.

De esta manera, puede afirmarse que se arraigó en los comportamientos de la población, como en pocos países, una pertinaz cultura inflacionaria, gestándose en paralelo un nutrido *corpus* de enjundiosos trabajos y autores enfocados en este problema, al tiempo que fueron ensayadas numerosos y variados programas antiinflacionarios, que en su mayoría sólo obtuvieron resultados efímeros.

Como este artículo persigue fines de divulgación, no habrá de adentrarse en los vericuetos de nuestra historia inflacionaria ni en desarrollos formales o analíticos, dejándolos para los reconocidos autores que abordaron esta cuestión en textos que para los más interesados son de obligada lectura; sólo se expondrán someramente algunas aristas elementales que, aunque conocidas por lectores familiarizados con los temas y conceptos de la economía, aún se prestan a equívocos o imprecisiones, a veces en la prensa, a veces en el gran público, cuando no en el discurso o argumentación de algunos funcionarios o técnicos gubernamentales.

### **Definición y algunos equívocos**

De manera prácticamente unánime, los manuales definen a la inflación como “un proceso de suba continuada en el nivel general de precios de la economía”.

En esta concisa definición, figuran conceptos esenciales que deben ser precisados o aclarados a fin de evitar posibles confusiones que a menudo se reiteran en distintos ámbitos.

En primer lugar, se utiliza la palabra *proceso*, lo que da idea de tiempo que transcurre entre dos momentos; además se agrega que ese proceso debe ser *continuado*. Ahora bien, ¿cuán continuado o prolongado debe ser para que pueda hablarse de inflación? Porque en este aspecto caben muchas posibilidades. En un extremo, inflaciones crónicas como las que se observan en la Argentina, no ofrecen margen para la duda, pero ¿cómo tratar un “golpe” de suba de precios que los lleva de un nivel a otro en un período relativamente breve (no puede ser instantáneo), digamos uno o dos trimestres, para alcanzar luego un nivel superior en el que se mantienen relativamente estables? Determinar con precisión la duración del período (¿un trimestre?, ¿un semestre?, ¿un año?), a partir de la cual la suba continuada de los

precios constituye un *proceso inflacionario* es materia controvertible, no hay un límite exacto; se podría hablar, si dicho período no es prolongado, de *golpe inflacionario*.

Esto lleva inmediatamente a otro punto. La definición habla de *suba o ascenso continuado* de los precios. Aquí conviene tener sumo cuidado en no confundir *suba de precios* con *precios altos*. Es obvio que después de transcurrido un proceso inflacionario, los precios serán más altos, pero si cierto mes se constata que los precios de tal o cual artículo o del promedio, digamos, en Capital Federal o en Río Gallegos son más elevados que los vigentes en la ciudad de Santiago del Estero, no podremos afirmar que la inflación en las dos primeras ciudades es más alta que en esta última. La diferencia de precios puede deberse a costos de transporte más altos, a mercados más demandantes o con menor fluidez de abastecimiento, y no necesariamente resultar de procesos de suba que se dieron a distinta intensidad. Tampoco es lícito sostener que la inflación es menor porque los precios se miden en comercios de barrio y no en los supermercados o en el Mercado de Abasto, donde la mayoría de los productos son más baratos; esta última circunstancia, aunque pudiera ser cierta, nada dice sobre que en estos centros de venta los menores precios no hayan venido subiendo a similar ritmo que en los almacenes barriales. Estaríamos, en este caso, ante dos *niveles* de precios diferentes y no frente a *ritmos de crecimiento* de precios (inflación) divergentes. Este equívoco tiene a veces consecuencias no del todo inocentes: entre otras, la de instalar en amplias capas de la población la creencia que “la culpa” de la inflación la tienen los comerciantes que en su desmedido afán de lucro, aplican márgenes de ganancia sobre el costo de su producto demasiado elevados. Para que esta presunción pudiera en principio aceptarse, debiera primero verificarse que esos márgenes *aumentan* junto con la inflación<sup>2</sup>.

El tercer componente de la definición se refiere a que lo que sube de manera continuada es *el nivel general de precios* y no el precio de un bien o de un conjunto de bienes en particular, por importantes que éstos fueren en la composición de la canasta de consumo familiar. Subas de precios se dan permanentemente en la medida que una economía se mantiene activa. El punto es que no siempre *el promedio* de los precios ascenderá, ya que bien puede darse el caso que mientras unos precios suban, otros

---

<sup>2</sup> Los márgenes pueden variar preventivamente en períodos de alta inflación, pero deben considerarse más que un factor autónomo, un mecanismo de transmisión durante un proceso inflacionario.

bajen de manera compensatoria como consecuencia de desplazamientos de la demanda entre mercados de distintos bienes (se compra o demanda más de un bien, su precio sube; se demanda menos de otro, su precio baja) o de cambios tecnológicos que bajen costos y se traduzcan en mayor oferta y menores precios de un conjunto significativo de bienes que neutralicen los aumentos de otros bienes. En ambos casos el *nivel general de precios* (promedio) se mantendría relativamente estable y en consecuencia no correspondería hablar de inflación.

Una aclaración adicional, aparentemente pueril, no resulte quizás del todo superflua: la suba continuada del nivel general de precios es medida a través de una tasa, la tasa a la que se eleva el promedio de los precios. Si se sostiene: “la inflación de este mes *creció un 2,0%*” aludiendo a que ése fue el crecimiento del promedio de precios del mes respecto del promedio del anterior, la afirmación es incorrecta. En todo caso diríamos que la inflación *creció* a un 2,0% si es que el mes anterior los precios subieron en un 1,0% en relación al mes previo. En otros términos, que la tasa mensual de aumento de los precios fue de un 2,0% significa que la inflación se ubicó en un *nivel* de un 2,0%, pero no que la inflación *augmentó*; lo que se incrementó en ese porcentaje fue el nivel general de precios y no la inflación. Confusiones de este tipo se han encontrado más de una vez en los títulos de los diarios.

De lo precedente surge la relevancia de contar con una correcta medición del promedio de precios, esto es, con un adecuado índice de precios. En nuestro país, los índices más utilizados para medir la inflación son el Índice de Precios al Consumidor y el Índice de Precios Mayoristas.

El primero de ellos es extensamente empleado por razones fácilmente comprensibles, puesto que son el bolsillo o el poder adquisitivo del consumidor o, en su caso, del trabajador, los más sensibles a las variaciones de los precios al que efectúan sus compras. Se construye sobre la base de una canasta que comprende los consumos tanto de bienes como de servicios. Esa canasta debe mantenerse fija a lo largo de las distintas mediciones, para que los cambios de su valor reflejen exclusivamente cambios de precios y no se entremezclen con cambios en las cantidades físicas consumidas porque si se procediera de esta manera dejaría de ser un *índice de precios* para convertirse en un *índice de costo de vida*, que mediría el *gasto* de consumo de las familias, que incluye sus estrategias de reemplazo de las

cantidades consumidas de aquellos bienes o servicios que se encarecen por otros de los cuáles son sustitutos más o menos próximos que se abaratan relativamente (p.ej., si aumenta la tarifa de los taxis, viajaré en colectivo a mi trabajo, al menos mientras el precio del boleto se mantenga fijo o incluso si aumenta menos). De ahí que sea técnicamente reprochable la práctica de cambiar en la canasta aquellos bienes que se encarecen para sustituirlos por aquellos los de sustitutos más baratos para de esa manera bajar artificialmente el índice de precios. Y en todo caso ello obligaría a reiterar *ad infinitum* las sustituciones toda vez que los nuevos integrantes de la canasta experimenten un ascenso que incida sobre el valor del índice.

Otro punto importante en cuanto a medición, es el tratamiento a dar a los precios acordados, sugeridos o fijados por el gobierno, de bienes que integran la canasta del consumidor. Es evidente que tomar dichos precios para calcular el índice requiere, cuando menos, que sean efectivamente respetados en las transacciones efectivas o concretas. Aún así, se estaría en presencia de una *inflación reprimida*, pero al menos el índice reflejará la inflación real mientras dure la efectividad de las políticas intervencionistas. Lo peor ocurre cuando esos precios han dejado de regir las transacciones efectivas que pasan a celebrarse a valores de mercado superiores a los pautados por el gobierno. Esta práctica implica una severa distorsión de la medición.

Por último, los precios y los consumos a tenerse en cuenta deben ser los que enfrenta un “consumidor tipo o promedio”, es decir, que la inflación que se mida, no sea la “inflación de los ricos” ni la “inflación de los pobres” -al margen de que pudieran medirse con otros fines-porque el proceso inflacionario comprende y afecta a los precios que afrontan los distintos estratos sociales y económicos, en diferente medida, es cierto, pero que deben sintetizarse en un único valor mediante un adecuado sistema de ponderaciones o factores que permitan construir un promedio.

### **Causas de la inflación**

Existen diferentes teorías acerca de las causas que impulsan inicialmente un proceso inflacionario; la importancia de identificar la o las causas dominantes en un contexto inflacionario específico, radica en que es indispensable contar con un

diagnóstico a este respecto para diseñar y aplicar las políticas antiinflacionarias que resulten adecuadas.

Casi sin excepciones, los manuales de economía mencionan dos tipos de inflación, atendiendo a los factores que actúan como desencadenantes del proceso de suba de precios: la inflación por exceso de demanda y la inflación de costos. Además, por la participación destacada de renombrados economistas latinoamericanos entre sus principales autores y por haber sido concebida en estrecha relación a la naturaleza de la inflación observada en economías de los países de la región durante la década del 60 del siglo pasado, se desarrollará una tercera teoría, la de la inflación estructural.

### **Inflación por exceso de demanda**

Cuando la capacidad productiva de un país, los recursos disponibles (capital físico, recursos naturales, mano de obra, capacidad empresaria) están empleados o utilizados a pleno y el valor producto generado por las empresas alcanza o está cercano a un máximo, puede ocurrir que esa oferta de bienes y servicios (oferta global de pleno empleo), ubicada en un límite superior, no alcance a satisfacer el valor del gasto total deseado y posible tanto por los consumidores, como por las empresas que invierten o el gobierno (demanda agregada). En consecuencia, existirá un *exceso de demanda* que no podrá ser cubierto por una mayor producción de unidades o cantidades físicas de bienes y servicios e, inexorablemente, el sobrante de poder adquisitivo determinará un aumento del nivel general de precios que llevará a la igualdad entre los valores efectivamente producidos y gastados (*tirón de demanda*).

Una condición necesaria para el surgimiento de este excedente de demanda, o *brecha inflacionaria*, es que el aludido nivel de gasto deseado pueda realizarse o concretarse y, para ello, debe contar con el respaldo monetario suficiente. Es decir que como contracara del desequilibrio o desajuste entre oferta de pleno empleo y demanda global de bienes y servicios, las disponibilidades de medios de pago de la economía (oferta de dinero) deben superar a los deseos del público de retener dinero para sus transacciones o como forma alternativa de conservar riqueza (demanda de dinero); consecuentemente, este sobrante monetario es a la vez un excedente de poder adquisitivo que se vuelca para financiar el gasto en los mercados de bienes y

servicios y posibilita y determina la existencia de la brecha inflacionaria de demanda. En síntesis, los desequilibrios inflacionarios del mercado de bienes y servicios conllevan o suponen saldos monetarios no deseados, que pueden provenir de un exceso de emisión o de una disminución de los deseos del público por mantener dinero atesorado o retenido. En estos factores monetarios subyacentes es adonde ponen fuerte énfasis las corrientes denominadas monetaristas para explicar el fenómeno inflacionario.

Se podrá advertir que la permanencia de un proceso inflacionario, requiere indispensablemente que la brecha se mantenga en el tiempo. De lo contrario, dicha brecha sólo generaría un golpe ascendente de precios “por una única vez”, que terminaría por eliminarla y de esta manera cesarían las presiones inflacionarias. Si es que el impulso ascendente inicial se mantiene en el tiempo es porque en materia monetaria las disponibilidades de dinero exceden persistentemente a los saldos demandados por familias y empresas, excedente que podría estar ligado a un continuado crecimiento de la creación de dinero por parte del Banco Central (emisión de billetes y monedas) y de los bancos comerciales (expansión de los depósitos bancarios).

### **Inflación de costos**

En este caso, el proceso inflacionario se inicia en el mercado de un factor de la producción o de un insumo crítico, sin sustitutos próximos, que integran de un modo generalizado los costos de las empresas y en donde el poder monopólico de los oferentes (p.ej. los sindicatos si se trata de la mano de obra o un cartel que formen los productores de petróleo) imponen un precio que está por encima de la productividad que las empresas obtienen de su utilización, que es indicativa del rédito que obtienen por la participación en la producción de tal factor o insumo crítico. De esta manera, las empresas que los utilizan, que ven incrementados sus costos, intentan y logran recuperar su rentabilidad mermada, trasladando los aumentos de costos al precio del producto. Surge así un primer golpe inflacionario (*empujón de costos*) que luego se instala y sostiene en el tiempo cuando en una nueva ronda, los propietarios del insumo obtienen un nuevo incremento de su precio. En estas condiciones, se produce una

espiral inflacionaria, que es independiente de las condiciones y del nivel del gasto global de la economía, esto es, que puede presentarse aun en condiciones en que la capacidad productiva existente no esté ocupada a pleno.

Es evidente que un proceso inflacionario de este tipo, requiere la presencia de estructuras de mercado monopólicas u oligopólicas. Inicialmente, para posibilitar que los precios de los insumos críticos superen a los de su productividad, y luego para posibilitar que las empresas puedan trasladar los mayores costos sin que por ello queden fuera del mercado. Ambas circunstancias no se producirían en mercados competitivos.

De todas formas, conviene advertir que en un marco de mayor holgura en la demanda (y paralelamente más relajado en materia de liquidez o de disponibilidades monetarias), la espiral costos-precios encuentra menores obstáculos para prosperar e, inversamente, que siempre existirá un apretón monetario que ubicará la demanda o gasto global en niveles lo suficientemente bajos como para que las ventas de las empresas, su producción y el empleo se contraigan de tal manera que hagan muy dificultosa la continuidad del proceso inflacionario a través del mecanismo descrito. El interrogante es cuánto de respaldo o de margen tendría un gobierno para soportar las turbulencias económicas, sociales y políticas que demandaría llegar a ese punto.

### **Inflación estructural**

Para intentar una sintética descripción del contenido de esta teoría de la inflación, es indispensable comprender previamente la distinción entre precios absolutos o monetarios de los bienes y servicios y precios relativos. Lo más directo es aclarar la diferencia entre ambos conceptos mediante un ejemplo. Si una manzana vale \$ 2,00 la unidad y una mandarina \$ 1,0, diremos que el *precio absoluto* de estas mercancías es de \$2,00 y \$1,00, respectivamente. El *precio relativo* de las manzanas en términos de mandarinas, estará dada por la relación o cociente entre ambos precios absolutos, y entonces diremos que en precios relativos una manzana vale dos mandarinas. Es decir que relacionando sus precios absolutos, se pueden intercambiar dos mandarinas por una manzana, transacción que en última instancia puede plantearse en estos términos, o sea, si hacer referencia a los precios monetarios de los

dos bienes comparados, tal como si se tratara de una economía de trueque. Y lo mismo para todos los bienes o servicios. Justamente son el conjunto (*set*) de precios relativos los que en las economías descentralizadas gobiernan la asignación de recursos; en efecto, en ausencia de impedimentos, éstos se trasladan hacia la producción de bienes cuyos precios relativos mejoran retirándose de aquéllos cuyos precios relativos descienden.

Ahora bien, es evidente que el precio relativo de un bien puede mejorar por aumento en el precio absoluto de uno de los bienes comparados y si el precio absoluto del otro bien no desciende compensatoriamente, el promedio de ambos precios será mayor que en la situación inicial. Éste es justamente el mecanismo que integra el núcleo principal explicativo de un proceso de inflación estructural: la inflexibilidad de los precios absolutos a la baja. En otras palabras, los precios relativos mejoran siempre mediante suba de precios absolutos de los bienes favorecidos (p.ej.: por un aumento de su demanda), sin que se produzcan bajas en los precios absolutos de los otros bienes con demanda declinante. En el ejemplo anterior, si los gustos de la población se inclinan por las manzanas, mejorarán sus precios absolutos sin que se modifiquen los correspondientes a las mandarinas (los que incluso podrían hasta aumentar en menor proporción que los de las manzanas).

Se supone que los cambios en los precios relativos responden a cambios en la *estructura* de la economía; de ahí que este tipo de inflación esté asociado al largo plazo, que es cuando se producen los cambios estructurales, los que para esta teoría consisten en la superación de *rigideces, restricciones o estrangulamientos* en la oferta o en la capacidad de producción de ciertos sectores que ocupan un lugar crítico en el proceso productivo. En este sentido se diferencia de las causas anteriores, especialmente con la inflación de demanda, aunque con la inflación de costos tenga algunos aspectos en común.

Desde esta interpretación, las inflaciones latinoamericanas de los 60 estarían ligadas al crecimiento experimentado por la población y el producto industrial, a los procesos de urbanización, etc., factores que derivaban en presiones de demanda sobre la producción agropecuaria, proveedora de los denominados *bienes salario*, es decir, bienes con alta incidencia en la canasta de consumo de la clase obrera urbana. En este cuadro de demanda creciente por bienes del sector primario, los precios absolutos y

relativos de este tipo de bienes deberían mejorar respecto de los bienes industriales. Esto ocurría porque además, en este punto operaba en el contexto productivo de entonces, una oferta agropecuaria restringida, limitada o estancada (*estrangulamiento sectorial*). A su vez los precios industriales no acompañaban con una baja equivalente, puesto que ante la caída de su poder adquisitivo, los trabajadores presionaban para un aumento salarial que, con una porción significativa de mercados oligopolizados o de oferta concentrada, era concedido y trasladado a los precios de la industria. Luego, se sucedía una nueva onda de aumento de los alimentos, y así sucesivamente, y como resultante de precios absolutos en constante alza, las alzas del promedio de precios y el proceso inflacionario se consolidaban y perpetuaba.

Conforme a esta teoría, la condición necesaria para que el proceso inflacionario se sostuviera, venía dada por el acompañamiento monetario del mismo, es decir por un aumento incesante de la oferta monetaria. De lo contrario, sin que la creación de moneda convalidara las subas de precios continuas, se podían producir tendencias recesivas en la producción y el ingreso. La creación de dinero debía “acomodarse” pasivamente al aumento del producto y de los precios (*modelo de dinero pasivo*). El orden de causalidad postulado era “de precios a dinero”, invirtiendo el sentido causal “de dinero a precios” propio de las corrientes más cercanas al monetarismo.

### **¿Causas o mecanismos propagadores de inflación?**

La referencia a las causas de la inflación remite a los impulsos o presiones originarias que precipitan dicho proceso. Pero en su transcurso, el mismo se afianza y se expande por acción de los mecanismos de propagación. Así ocurre cuando la inflación se institucionaliza y no se ataca en sus raíces, mediante el reajuste ingresos, precios, salarios y retribuciones de los activos mediante procedimientos institucionalizados de indexación generalizada, o cuando diferentes sectores (asalariados, empresarios, gobierno, y las numerosas subdivisiones dentro de estos intereses sectoriales) pujan para no perder posiciones en la distribución del ingreso, o cuando las expectativas de inflación futura, cimentadas en la experiencia previa de los agentes económicos los impele a anticipar consumos o a desprenderse aceleradamente de las tenencias monetarias. Como algunos de estos mecanismos de

transmisión pueden adquirir significación, algunos autores les atribuyen entidad propia como causas autónomas de inflación, y así distinguen de las anteriores, la “inflación por expectativas”, la “inflación por puja distributiva”, etc.

### **Efectos de la inflación**

La asignación de factores o recursos económicos a los distintos sectores productivos resulta negativamente afectada por la inflación, lo mismo que el proceso de inversión, tanto cuantitativa como cualitativamente, y con ello el nivel de crecimiento alcanzable a largo plazo. Esto se debe a que desde el punto de vista de los precios relativos, la inflación no es neutral: supone un aumento generalizado de precios pero no todos los precios aumentan proporcionalmente; de este modo, los precios relativos varían pero, por una parte, esas variaciones no son genuinas, no responden a cambios de productividad o de las preferencias o gustos, sino que más bien obedecen a la capacidad de anticipación y traslación de los aumentos de precios que cada sector o factor productivo detenta en su respectivo mercado.

Por otra parte, está comprobado que estas variaciones, diríase que arbitrarias, de los precios relativos, son más inestables y erráticas durante el curso de los procesos inflacionarios significativos y, por lo tanto aumentan la incertidumbre, haciendo aun más riesgosas las decisiones de los inversores, lo cual tiene por lo menos dos consecuencias indeseables: que el monto de las inversiones sea menor comparado al de situaciones de estabilidad de precios, y que durante períodos fuertemente inflacionarios los recursos financieros se canalicen hacia emprendimientos de corto plazo (o hacia colocaciones especulativas que debilitan los circuitos del financiamiento a largo plazo de inversiones productivas), que son los que permiten un retorno más rápido. En este punto, debe repararse en que los actos de inversión requieren de un marco de cierta previsibilidad en materia de precios relativos, ya que implica tomar una decisión en el momento actual de mantener inmovilizados fondos durante un período u horizonte futuro; cuanto menos expuestos estén los fondos invertidos a cambios inesperados en los factores determinantes de la rentabilidad estimada, en mayor medida se habrán cumplido las expectativas de retorno que motivaron a los

inversores, y en consecuencia aumentará la propensión a invertir del conjunto de la economía.

Quedan por considerar los efectos redistributivos de la inflación, que son múltiples ya que las modificaciones en los precios relativos suponen equivalentes transferencias de ingresos, a saber: entre diversos sectores de la producción, entre acreedores y deudores (en tanto no se incorporen totalmente las expectativas inflacionarias a las tasas de interés), entre el gobierno y el sector privado, entre distintas regiones (según afecte positiva o negativamente a los perfiles de especialización productivas de cada una de ellas) y finalmente, una que es fundamental, entre hogares e individuos de altos y bajos ingresos, que es adonde se aprecia de manera más patente el carácter regresivo de la inflación. En efecto, la tasa a la que crecen los precios es vista como un impuesto que grava las tenencias de dinero de las familias y empresas, ya que es evidente que dichas tenencias se deterioran en poder adquisitivo al mismo ritmo en que prospera la inflación. Son precisamente los hogares de bajos recursos los que conservan una mayor proporción de sus tenencias en efectivo, ya que o ahorran poco, o consumen íntegramente sus ingresos, y sus excedentes, generalmente transitorios, están abiertamente expuestos a los efectos erosivos de la inflación, ya que normalmente se conservan en dinero y, a diferencia de los estratos de mayores ingresos, no se protegen adquiriendo activos financieros remunerados (depósitos a plazo, títulos, etc.) o en bienes o activos reales (propiedades) que les sirvan de refugio para eludir el deterioro incesante de poder adquisitivo.

### **Una pregunta final**

En los párrafos anteriores se describieron los efectos perniciosos de la inflación sobre el crecimiento a largo plazo y en materia distributiva, pero aun admitidos, cabe examinar una pregunta que retorna con asiduidad: ¿"un poco" de inflación no sería inocuo o hasta cierto punto indispensable, un precio a pagar, para evitar las caídas cíclicas en el nivel de actividad o en el producto de la economía, procesos recesivos acompañados por crecimiento del desempleo de la mano de obra? De la respuesta a este interrogante dependerá la naturaleza de las políticas monetarias y fiscales

recomendables a corto plazo. Si es afirmativa, entonces podrá admitirse un mayor relajamiento o laxitud en materia de emisión monetaria, de gasto público o de incentivos al consumo. Cualquier medida que procurara la “sintonía fina” entre la oferta o capacidad de producción de la economía con el gasto global, que intentara disciplinar o tan sólo moderar el gasto o el comportamiento monetario del Banco Central, sería condenable por “enfriar” la economía, por frenar la expansión económica, con independencia de si promueve o no la estabilidad.

Las corrientes teóricas clásicas parten de un estricto monetarismo, que postula un determinismo mecánico por el cual ese comportamiento laxo en la emisión de dinero para sostener un mayor producto sólo se traduciría en un crecimiento estrictamente proporcional de los precios sin lograr cambio favorable alguno sobre el desempleo y la producción, desencadenando plenamente los efectos nocivos de la inflación en el largo plazo.

La respuesta proporcionada por la denominada “síntesis neoclásica”, por su parte, admite que en el corto plazo pueden lograrse efectos benéficos sobre el ingreso real y el empleo de la mano de obra, junto con *alguna* inflación, aunque a largo plazo, una vez que las expectativas de los agentes económicos se acomodan e incorporan a precios y salarios la inflación esperada<sup>3</sup>, ese posible efecto positivo se extinguirá y el producto y empleo retrocederían a sus niveles normales o naturales: en tal caso el precio a pagar a largo plazo sólo sería el de una mayor inflación arribando a similares resultados o conclusiones que las corrientes más clásicas u ortodoxas.

Finalmente, en la hipótesis de la inflación de origen estructural, en su versión latinoamericana, es evidente que, respetándose sus fundamentos básicos, especialmente el supuesto de un comportamiento monetario pasivo que convalida los desequilibrios entre una oferta de productos primarios rígida y una demanda dirigida al sector que es creciente como resultado de procesos históricos, la suba de precios que se manifiesta como tendencia persistente a largo plazo sería un costo asumido para no generar perjuicios profundos que se ocasionarían si es que se intentara controlar la demanda por vía de la restricción de la liquidez de la economía; la

---

<sup>3</sup> Esto es, que no caen en la “ilusión monetaria” de equiparar cambios nominales o absolutos con cambios en los valores reales de sus ingresos, que por ejemplo no confunden un aumento en los salarios que figuran en los recibos de sueldo con el poder adquisitivo o poder de compra efectivo de los mismos, con la cantidad de bienes que se pueden adquirir en el supermercado.

solución, dentro de esta corriente de pensamiento económico, se encontraría más bien en la remoción de los obstáculos que se oponen a una expansión de la producción primaria, a través de la incorporación de tecnología y del consecuente incremento de la productividad. Hay que tener en cuenta que estos desarrollos se fundaron en las realidades de las economías latinoamericanas tal cual acontecieran durante, aproximadamente, las tres décadas que van de los años 50 a los 70 del siglo pasado, bajo condiciones estructurales de contexto interno y externo que difieren considerablemente de las actuales.