

LUCHA DE CLASES E INFLACIÓN EN LA ARGENTINA

Horacio Chitarroni

Introducción

La inflación es un fenómeno complejo y multicausado que ha estado presente casi en forma permanente a lo largo de la historia económica y social de la Argentina. Son pocos los argentinos que peinen canas que no tengan una larga memoria de ella.

Los economistas apelan a explicarla de diversos modos en función de factores estrictamente económicos. La más recurrente es la explicación monetaria, que pone el acento más bien en la manifestación o efecto que en el origen. Otras explicaciones se atienen a aspectos estructurales, como aquellas que ponderan la influencia de los precios internacionales, de factores que inciden sobre los costos o las restricciones al crecimiento provenientes del sector externo.

Pero si se abstraen y se recortan los fenómenos económicos del contexto más amplio del que forman parte, se oculta una parte de la realidad.

Nuestra tesis es que no se trata de un fenómeno estrictamente económico y mucho menos exclusivamente de naturaleza monetaria. Y que las explicaciones simplistas y monocausales pretenden encubrir su verdadera naturaleza y no son desinteresadas.

La inflación no es un mal que perjudica a la sociedad en su conjunto y que responde a la acción de oscuros intereses externos a ella. Por el contrario, suele generar ganadores y perdedores porque es, frecuentemente, la expresión y el modo en que se dirimen pujas entre sectores: no otra cosa que la lucha de clases o entre fracciones de ellas. Frecuentemente, fue un efecto buscado y deliberadamente provocado.

No en todas las etapas el origen de la inflación fue el mismo. Ni tampoco los ganadores y perdedores fueron los mismos.

La inflación no es neutra, porque siempre implica una alteración de los precios relativos, uno de los cuales es el salario. Y las estabilizaciones que solían suceder a las escaladas inflacionarias, siempre acabaron congelando una situación previa, generalmente precedida de una depresión de los salarios.

Keynes sostenía que la moneda no tenía “[...] más importancia que por lo que ella [permitía] adquirir. Así, una modificación de la unidad monetaria que se aplica uniformemente y afecta a todas las transacciones de una misma manera no tiene consecuencias”. Sin embargo, “la modificación del valor de la moneda, es decir, un cambio del nivel de precios, importa a la sociedad en el momento en que su incidencia se manifiesta de manera desigual” O sea, alterando los precios relativos (Rapoport, 2010: Aportes de Economía Política en el Bicentenario de la Revolución de Mayo. Una revisión histórica de la inflación argentina y de sus causas).

Este trabajo pretende poner de manifiesto algunas de estas cuestiones como un modo de responder a las explicaciones falaces e interesadas, que ocultan intereses sectoriales y de naturaleza política.

No alcanza un traje de talla única para explicar a la inflación. No sólo porque son numerosas las causas que la pueden disparar, sino también porque los procesos inflacionarios no son neutrales; constituyen subas generales de precios pero provocan, como dijimos, transferencias de recursos de unos sectores a otros (Rapoport, 2010).

¿Qué es la inflación?

Una definición neutral y descriptiva nos dirá que es el aumento persistente de los precios de bienes y servicios, de manera que con el mismo dinero se compra cada vez menos

Pero hay una definición ortodoxa, que reduce la inflación a un fenómeno estrictamente monetario. Desde esta perspectiva, no es otra cosa que el aumento de los medios de pago (de la masa monetaria) por encima de los bienes y servicios disponibles. Si hay más dinero para pagar lo mismo, entonces, eso mismo cuenta más: aumenta su precio. Así de simple. Esta definición pretende ser explicativa, pero al definir el fenómeno por sus presuntas causas, elimina el debate sobre las mismas. O, planteado de otra manera, todo lo que no responda a esas causas no es inflación. Si la inflación es eso y *no otra cosa*, ya no tiene sentido discutir sus causas.

Pero esta definición monetaria encubre otra de carácter más estructural: lo que está detrás es el exceso de demanda. Pues si el dinero disponible estuviera guardado en una caja, por ejemplo en las bóvedas del Banco Central, bajo siete llaves, y no en manos de la gente, mal podría su existencia alterar los precios de bienes y servicios. Así, en todo caso, el problema sería que haya más dinero en manos de la gente y que la gente lo destine a cubrir sus necesidades no satisfechas, adquiriendo para ello bienes y servicios.

Las empresas no deciden elevar los precios porque la oferta de dinero se ha incrementado; lo hacen porque la demanda aumenta y creen que pueden aumentar los precios sin perder ventas (Banzas, 2013).

El culpable: ¿el Estado ladrón?

Una definición más intencionada es la de Orlando Ferreres, en la nota de La Nación (16/10/12): "...la inflación es un robo que se hace provocando que con el dinero ahorrado se puedan comprar menos cosas, por ejemplo, 23 % menos de cosas al cabo de 12 meses de ahorrar, aun tomando en cuenta el interés pequeño que rinden las cuentas de ahorro".

Pero aun si aceptáramos la tesis del "robo", ¿quién es el ladrón...? Para Ferreres parece ser el Estado. Y esta definición suele ser compartida por toda la ortodoxia económica. Los gobiernos emiten dinero para poder gastar a gusto, con finalidades populistas y, con ello, perjudican al conjunto de la sociedad.

Con similar sentido, se suele hablar del *impuesto inflacionario*:

Una de las frases que suelen repetir los economistas del establishment es que el Gobierno se financia con el "impuesto inflacionario". Con ese confuso término dan a entender que el gasto estatal es pagado por todos los argentinos cada vez que al comprar encontramos que aumentaron los precios. Por algún misterioso mecanismo, el pago adicional obligado por el aumento de algún producto no lo recibiría el cajero del supermercado sino el Estado. El mensaje de semejante teoría es que los políticos, en su afán de ganar elecciones, gastan más de lo que recaudan financiando la diferencia, secretamente, mediante la inflación (Asiain y Putero, 2013).

¿Cuáles serían las motivaciones hipotéticas que guían al Estado en ese proceder perverso? Por un lado, los gobiernos procurarían asegurar su subsistencia mediante la apelación al populismo. Asimismo, el estado podría generar intereses propios vinculados al financiamiento de la burocracia.

Pero el Estado no es un agente exógeno con intereses propios. No es un Leviathan externo y ajeno a la sociedad. El Estado, bien por el contrario, es constitutivo de la

sociedad capitalista. Es la garantía de la reproducción de sus clases y también de la relación de dominación entre ellas. Pues a diferencia de lo que sucedía en la antigüedad o en el medioevo, la burguesía no posee poder de coacción propio (O'Donnell, 1978).

Sin embargo, el Estado capitalista, en tanto debe garantizar la reproducción de las clases, no es él mismo un Estado de la burguesía, pues excede sus intereses, que no son tampoco uniformes y armoniosos.

Es alternativamente hegemonizado por distintos sectores sociales o por alianzas inestables entre ellos, que son las que definen el contenido de las políticas.

¿Y, dónde dirimiría ésta sus conflictos? ¿O la sociedad es un todo armónico?

No es que el Estado actúa como un agente externo con una lógica propia y ajena a la sociedad, creando la inflación en provecho propio (¿de quién? ¿de los gobernantes incidentales? ¿de los elencos relativamente estables de funcionarios?)

¿Se independiza el Estado de las clases y adquiere intereses propios?

Si así fuera, las políticas serían siempre las mismas, porque reflejarían los intereses de un elemento independiente, externo y ajeno a la sociedad. Y de hecho no es así, con lo que esta teoría parece refutada por la prueba empírica.

Por otra parte, ¿qué sacaría en limpio el Estado, suponiéndolo con intereses propios, provocando inflación?

Como lo señala la teoría económica (el llamado efecto Olivera-Tanzi) en realidad la inflación elevada desfinancia al Estado, debido a la inmediatez de ciertos gastos que crecen con la inflación (las compras del estado) y el diferimiento en la percepción de los tributos. Recién a largo plazo, el congelamiento de los sueldos públicos podría compensar estas pérdidas.

Atribuir la culpabilidad de la inflación al Estado es quitar de la visión los intereses sectoriales y los modos en que los grupos (las clases) sociales se valen de la política en provecho propio. Es eliminar el conflicto del seno de la sociedad para ponerlo en algún lugar fuera de ella, suponiendo que hay un agente exógeno que lo provoca. Con lo cual se desvía la atención y se encubren las causas.

Y se exculpa de ese modo a los verdaderos protagonistas de los males que pueden causar en provecho propio y en desmedro de otros.

Un fenómeno complejo: las causas de la inflación en la economía real

La inflación argentina tiene una larga trayectoria, que proviene al menos del siglo XIX, durante la etapa de desarrollo agroexportador, modifica luego su naturaleza y sus causas inmediatas –así como su intensidad– al ingresar el país en el ciclo de la industrialización sustitutiva de importaciones y durante la larga etapa de imperio de neoliberalismo, en el último cuarto del siglo XX, para ingresar remozada en el siglo XXI.

Pero lo que se esconde tras los fenómenos monetarios son alteraciones de precios relativos: los precios no crecen al unísono y con igual magnitud, sino en forma diferida y desigual, lo que redundaría en el beneficio de ciertos sectores y el perjuicio de otros (Vitelli, 1986). Es, así, un mecanismo de redistribución de ingresos: un juego con ganadores y perdedores.

La puja por el ingreso

La puja por el ingreso ha tenido lugar en la Argentina entre un conjunto de actores que, a lo largo de la historia, han protagonizado las disputas. Por un lado las clases

económicamente dominantes: la oligarquía tradicional ligada a la propiedad de la tierra y las exportaciones de bienes primarios y las diferentes fracciones de la burguesía industrial: el empresariado nacional orientado privativamente al mercado interno y las grandes empresas oligopólicas de capital extranjero o mixto con eventuales proyecciones exportadoras. A las que se añaden la banca y el capital financiero. Todos estos sectores –a excepción de un empresariado nacional cada vez más débil– crecientemente entrelazados y vinculados entre sí desde el último cuarto del siglo XX, en lo que Aspiazu, Khavisse y Basualdo (1988) dieron en denominar los *grupos integrados y diversificados*.

Por otro lado, los asalariados que se expresan institucionalmente a través de la presión sindical y de sus comportamientos en relación con la oferta de su fuerza de trabajo. Cuando el desempleo es alto, los trabajadores en relación de dependencia se ven obligados a bajar sus pretensiones salariales. Y los sindicatos disminuyen su capacidad de negociación. En cambio, en situaciones cercanas al pleno empleo la fortalecen y tienden a incrementar su participación en el ingreso. Los empresarios, toda vez que las condiciones del mercado lo permiten, procuran trasladar a los costos los incrementos de salarios al menos en forma parcial, pues lo contrario implicaría una merma en sus ganancias (una disminución de la plusvalía).

William Philips, un economista norteamericano, teorizó tiempo atrás la existencia de una relación inversa entre la inflación y la tasa de desempleo. Si el desempleo bajaba “demasiado” –sostenía– habría inflación. Y la estabilización solo podría lograrse más tarde con una tasa de desempleo más elevada. Milton Friedman –uno de los principales representantes de la llamada Escuela de Chicago y que fuera asesor de Reagan y Margaret Thatcher– creía que había una “tasa natural de desempleo” propia de cada sociedad y necesaria para mantener la economía en equilibrio: si bajaba, habría inflación.

Por diversos medios y a través de sus posibilidades de acceso directo al Estado o por su capacidad de influenciar sobre éste y las decisiones de política, estos sectores han logrado alternativamente modificar los principales precios de la economía con la finalidad de incrementar su participación en el ingreso total disponible.

La informalización del mercado de trabajo ha ido provocando el crecimiento de sectores que sufren el impacto de las modificaciones en los precios pero tienen escasas oportunidades de influir sobre ellos: los asalariados en negro, carentes de representación sindical o los trabajadores por cuenta propia de bajos ingresos y cuyos servicios tienen una escasa demanda. Asimismo, los pasivos (pensionados y jubilados) constituyen un numeroso sector de ingresos fijos que se ajustan, en general, por decisiones del Estado y que suelen depender de la mayor o menor restricción presupuestaria.

La inflación de costos

La modificación de los precios relativos –por ejemplo el salario, el tipo de cambio, las tarifas públicas o las tasas de interés– que son los elementos que dirimen la puja distributiva provocan alteraciones en los costos de producción de bienes y servicios que influyen, secundariamente, sobre los precios de los mismos si se mantiene constante la tasa de ganancia de quienes los producen.

Esto es lo que suele denominarse inflación de costos, pero por detrás de ella está, invariablemente, la alteración de precios relativos. Puede ser el salario, las tarifas públicas, la presión tributaria o la tasa de interés lo que aumenta. Y el aumento pesa sobre los consumidores (siempre que no sea absorbido por los empresarios), pero los destinatarios de esas transferencias son diferentes en cada caso.

La inflación externa

Cuando se trata de bienes producidos localmente y transables con el exterior –que se exportan– o bien de bienes que deben importarse, la modificación de los precios internacionales influye sobre los precios locales, que resultan fijados por aquellos.

Esto sucede, por ejemplo, con el petróleo. Un aumento del precio del petróleo se transmite a los combustibles y por esa vía al transporte público y a los fletes, que impactan sobre la mayor parte de los precios de las mercancías, también por vía de los costos.

Sin embargo, tampoco la inflación de origen externo es internamente neutra, porque un aumento de precios de los alimentos como el que se ha producido en los últimos años recae sobre los consumidores locales pero es apropiado por los productores locales de alimentos, salvo que sea compensado por el Estado por algún mecanismo como las retenciones.

Si no hay retenciones los “ganadores” son los productores de bienes primarios. Si las hay, no es el Estado el beneficiario final sino probablemente otro sector a quien el Estado transfiera ingresos vía subsidios. Por ejemplo, se pueden subsidiar los transportes o la energía (gas, electricidad).

Otro tanto sucede con el precio del petróleo. Aumenta las ganancias de las empresas que lo extraen y lo refinan, y recae sobre los usuarios de transporte y energía, así como sobre los consumidores de bienes sobre cuyos costos influye el transporte. Pero el Estado puede modificar esa ecuación si establece retenciones sobre las exportaciones petroleras y subsidia los combustibles (por ejemplo el gas oil).

La inflación cambiaria

El fenómeno de la llamada inflación cambiaria recorre –como se verá– toda la historia económica de la Argentina moderna. La alteración de ese precio de la economía –el tipo de cambio– determina fuertemente las transferencias de ingresos intersectoriales y ha sido usado repetidamente, devaluación u apreciación mediante, por los sectores que lograron hegemonizar el manejo del Estado o bien influir en la orientación de sus políticas a lo largo de la historia, en unos u otros momentos.

Un aumento del precio de la divisa internacional –típicamente del dólar o del oro en el pasado– frente al signo monetario nacional, incrementa el precio en el mercado doméstico de los bienes exportables que cotizan en el mercado internacional, cuyo precio en dólares se mantiene fijo pero crece en pesos. Esto sucedió tradicionalmente con los alimentos: se benefician los exportadores de estos bienes, que reciben igual cantidad de dólares equivalentes a más pesos, en perjuicio de los consumidores locales, con lo que desciende el salario al perder capacidad para adquirir estos bienes (llamados justamente *bienes salario*, por su elevada gravitación sobre el costo de vida).

A la vez, el incentivo a exportar es mayor con la devaluación y los bienes producidos localmente son más baratos a nivel internacional, porque sus costos, que se determinan en la moneda local, bajan en dólares. Se benefician quienes destinan su producción al mercado externo.

Y en cambio, se encarecen las importaciones, con lo que el productor local (por ejemplo de bienes manufacturados) se ve protegido de la competencia externa. Pero si debe importar insumos o bienes de capital, ellos le resultarán más caros en moneda local, porque deberá pagar en divisas encarecidas. Y esto le producirá inflación de costos, de modo que –salvo que decida asumir la pérdida– incrementará sus precios y terminará pagando la devaluación el consumidor local. De todas maneras, si la devaluación ha encarecido los alimentos, cuya demanda es naturalmente rígida, los consumidores disminuirán su consumo de otros bienes y servicios, porque les restará menos ingreso para destinarlo a ello.

Esto puede pasar también con algunos servicios como el turismo: la devaluación encarece el turismo al exterior y favorece el ingreso de turistas extranjeros al país, que resulta más “barato” internacionalmente.

¿Qué sucede en caso contrario, cuando el tipo de cambio se retrasa en relación a los precios internos, es decir cuando el peso se aprecia frente a las divisas y no hay devaluaciones? Sucede lo contrario. Los exportadores perciben menos pesos por cada dólar, mientras que los asalariados perciben “más dólares por cada peso”. Los bienes transables internacionalmente –tal como combustibles o alimentos– se abaratan en el mercado local. Y las importaciones resultan también abaratadas, con lo que crece la capacidad de compra de los consumidores locales.

Similares efectos se producirán sobre servicios como el turismo: se abaratará viajar al exterior y, en cambio, el país resultará caro para los extranjeros.

Todo ello puede tener un efecto inicial positivo hacia los asalariados: es lo que Bresser-Pereira (2010) denomina “populismo cambiario”, que la Argentina experimentó en los años noventa.

Pero en tal situación hay un fuerte incentivo a importar, que resultará más barato que producir, ya que los sueldos locales y todos los otros costos generados localmente se habrán incrementado en divisas. Muchos productores se convertirán en importadores. Y los que mantengan la actividad productiva se encontrarán con una fuerte competencia de bienes importados que en muchos casos desplazarán la producción local.

Y se habrán abaratado los bienes de capital importados, por lo que, para los empresarios que subsistan, serán más atractivas las inversiones en capital fijo (por ejemplo una máquina nueva) que en capital variable. El trabajo se habrá encarecido, por lo que procurarán reducir sus planteles y el precio se pagará en términos de desempleo creciente.

Las exportaciones, encarecidos los costos locales, serán más difíciles porque no resultarán competitivas en términos internacionales y esto redundará en perjuicio de quienes producían bienes orientados al mercado externo.

En tales condiciones, con dificultades para exportar y facilidades para importar, el sector externo de la economía tiene que ser necesariamente deficitario y las divisas se vuelven escasas, con lo que el país debe procurárselas por otro medio: típicamente el endeudamiento permanente, que suele ser el modo de financiar el “populismo cambiario”. Tal lo que ocurrió en la Argentina en los años noventa. Ese mecanismo tiene un límite y la salida acaba por ser la devaluación, tal como ocurriera en Argentina a fines de 2001.

Nuevamente el Estado –según quienes ocupen los “puestos de mando”– puede atenuar estas transferencias, por ejemplo aplicando controles de cambios que consistan en otorgar dólares más baratos a los importadores de bienes de capital y más caros a los importadores de bienes de consumo final y a los turistas que desean viajar al exterior. O puede atenuar el impacto de una devaluación sobre los salarios estableciendo retenciones a las exportaciones de alimentos, de manera de bajar el precio percibido por el exportador que arrastra al precio local.

La inflación cambiaria, a través del mecanismo de las devaluaciones, fue utilizada en el pasado por los productores agropecuarios (la oligarquía agroexportadora) para compensar caídas de la demanda o de los precios internacionales de sus productos (o de ambas cosas simultáneamente), licuando los salarios locales y disminuyendo el consumo interno, con lo que liberaban mayores excedentes productivos que podían ser destinados a la exportación.

Con el comienzo de la industrialización sustitutiva de importaciones, desde mediados de la década del treinta, la inflación cambiaria incorporó otro mecanismo, que se relaciona con lo que Marcelo Diamand (1972) denomina la “estructura productiva desequilibrada”.

Diamand ha explicado en un trabajo clásico que cuando en un país existen dos sectores con diferentes productividades (la actividad agropecuaria pampeana, beneficiada con la renta diferencial, y la industria naciente) sometidas a un tipo de cambio único, ello produce necesariamente una distorsión.

El tipo de cambio que resulta adecuado para el sector de alta productividad (el agro en el caso argentino) es insuficiente para la industria, que produce para el mercado interno pero no puede exportar por falta de competitividad.

Al principio, la industria sustituye exportaciones y alivia el sector externo. Pero así como su actividad crece, genera a su vez una demanda creciente de importaciones – insumos, energía, bienes de capital– que no alcanza a ser abastecida suficientemente con las divisas provenientes de las exportaciones primarias. Y estas últimas, disminuyen su volumen por reducción de excedentes exportables en un país cuyo consumo interno puede haber aumentado si la expansión de la industria hizo crecer el empleo y los salarios.

En cierto tiempo, ello genera un desbalance externo: una insuficiencia de divisas que conducirá a una devaluación (Díaz Alejandro, 1966). Y con la devaluación, se pondrán en marcha los mecanismos ya reseñados de encarecimiento de los alimentos, transferencia de ingresos hacia los exportadores, reducción de los salarios, disminución del consumo alimenticio y de bienes manufacturados, consiguiente aumento de los saldos exportables y disminución de la necesidad de importaciones por parte de la industria al declinar el nivel de actividad económica. Todo ello –inflación cambiaria mediante– restablece el equilibrio del sector externo con un nuevo patrón distributivo y de precios relativos. Nuevamente, con ganadores (los exportadores de bienes primarios) y perdedores (los asalariados y los empresarios industriales orientados al mercado interno).

Braun y Joy (1981) han propuesto un esquema similar, agregando la consecuencia posterior de la limitación del consumo interno por la caída de los salarios y la depresión de la capacidad de importación sin un paralelo estímulo a la exportación, para explicar la coincidencia entre inflación y estancamiento.

El efecto de las políticas contractivas

Tal como lo ha señalado Rapoport (2010) la insuficiencia de oferta no es –aunque pueda parecerlo– lo mismo que el exceso de demanda al que los planteos clásicos han solido imputar la causa de la inflación. Se ha visto que las insuficiencias de oferta pueden deberse a estrangulamientos externos. Pero las soluciones contractivas de la demanda –como lo han sido las devaluaciones– solo consiguen usualmente agravar el problema:

En consecuencia, aplicar políticas antiinflacionarias contractivas, basadas en argumentos de tinte monetarista, no lograba más que exacerbar el proceso inflacionario: no se corregían los problemas de la oferta, sino sólo frenaba el crecimiento. Olivera, en referencia a la rigidez en la oferta del sector agropecuario, afirmaba que “aún cuando las posibilidades de los métodos usuales de estabilización se aprovechen al máximo, en la plenitud de sus variados recursos, no podrá conseguirse, sin embargo, una estabilización completa y durable si no se logra acelerar el progreso tecnológico en la explotación del suelo”.

En definitiva, la política contractiva no hacía más que acentuar las presiones inflacionarias. En un escenario recesivo, la adaptación de los precios relativos al nuevo equilibrio presentaba una fuerte resistencia, en tanto y en cuanto la contracción implicaba no sólo una caída relativa sino también absoluta de los ingresos reales de los grupos afectados, siendo la puja distributiva un factor que empeoraba la situación. Por ello, no podía concebirse una política antiinflacionaria autónoma sino como una parte integrante de una política de desarrollo y transformación del perfil de la producción y la estructura económica y social (Rapoport, 2010).

La lucha de clases en clave de inflación

Se ha visto que cualquiera sean las causas de la inflación fijadas en la economía real –no el mero epifenómeno monetario– ellas comienzan o terminan en alteraciones de los precios relativos y, por lo tanto, en cambios en el patrón distributivo.

En tal sentido la inflación es un mecanismo de alteración de los precios relativos y de redistribución de los ingresos entre las clases sociales y fracciones de ellas.

El salario juega un papel central en esta mecánica. Vitelli (1986) en un documentado trabajo, ha mostrado que en cada etapa de estabilidad –al menos en la segunda mitad del siglo XX– se ha verificado por lo regular una recuperación del salario medio. A ello ha seguido, también recurrentemente, una aceleración inflacionaria que tuvo por consecuencia una licuación de la recuperación previa: es decir una pérdida de posiciones de los asalariados en la estructura distributiva a favor de otro sector social: típicamente, alguna fracción del empresariado.

Habitualmente, en la “batalla inflacionaria” los contendientes son los que pueden negociar sus ingresos. Los asalariados han estado en condiciones de hacerlo con irregularidad, a través del mecanismo de la presión sindical. Pero la negociación colectiva, mecanismo generalizado en la segunda mitad del siglo pasado, no siempre estuvo vigente: particularmente se vio interrumpida durante los gobiernos militares, pero no solo durante ellos. Aun en las etapas en las que este mecanismo estuvo disponible y activo, generalmente los trabajadores se encontraron en una posición desventajosa y defensiva, procurando recuperar el terreno perdido. Perón decía en los años setenta que “los salarios suben por la escalera y los precios suben en ascensor”.

La suerte corrida por los trabajadores por cuenta propia ha sido cambiante: en ciertas coyunturas –por ejemplo en los períodos de apertura externa y competencia de bienes importados– han estado en mejores condiciones para negociar sus precios: un plomero o un peluquero no pueden ser contratados en el exterior. Pero nunca han contado con la protección del Estado por vía del salario mínimo ni con el aval de un sindicato.

Y la suerte de los jubilados ha sido invariablemente peor. En ausencia de un mecanismo de negociación la regulación de sus haberes ha sido siempre una prerrogativa discrecional del Estado y una decisión de los grupos que lo hegemonizan en cada etapa.

En lo que sigue, procuraremos reconstruir el curso seguido por los cambios en los precios relativos a lo largo de la historia económica de la Argentina moderna y el papel cumplido en cada etapa de ese derrotero por la inflación como mecanismo de transferencias entre sectores. En otros términos, el modo en que la lucha entre las clases sociales y entre fracciones de ellas, sus alianzas y confrontaciones, se manifestaron en la variación de los precios relativos.

Hasta 1930: la (falsa) estabilidad del modelo agroexportador

Hay que situarse en los primeros años de vigencia y consolidación del modelo de desarrollo agroexportador, en la segunda mitad del siglo XIX. Con el patriciado deviniendo oligarquía –como escribiera Abelardo Ramos–, establecidas las instituciones republicanas luego de Pavón y abatida la resistencia de las montoneras. En suma, con el país “pacificado” a punta de fusil.

La Argentina de esos años colocaba en un mercado internacional ávido su producción agropecuaria, a altos precios y costos bajos, basados en la renta diferencial de la tierra. Contaba con alimentos comparativamente baratos y el resultante de sus exportaciones, equivalentes a 30% del PBI era suficiente para asegurar la importación de bienes manufacturados necesarios para satisfacer la demanda local.

Tal como ha sido señalado: “Bajo el influjo de condiciones excepcionalmente favorables para el desarrollo agropecuario se fue ampliando rápidamente la cantidad de las tierras de la región pampeana puestas en producción (...) Las exportaciones crecieron vertiginosamente. En 1875 representaban alrededor de 310 millones de dólares de hoy para llegar a 550 millones en 1900 y cerca de 2,4 mil millones de dólares en 1929” (Ferrer, 1979: p. 114)

En teoría se suponía que los mecanismos monetarios se ajustaban en forma automática en función de los flujos provenientes del comercio exterior. Pues si se exportaba mucho e ingresaba mucho oro (la divisa de entonces), la moneda local se apreciaba y los precios argentinos resultaban más altos en términos de metálico. Entonces, con esos precios más altos las exportaciones disminuían y entraba menos oro. Automáticamente, el oro se encarecía frente al signo monetario local: aparecía la devaluación. Pero esto no era un problema, porque al abaratarse los productos locales en términos de oro, volvían a exportarse más, fluía más oro y todo se ajustaba automáticamente.

La realidad era bien diferente a la teoría, porque la demanda internacional de los productos argentinos no dependía de su precio local sino del nivel de actividad en los países centrales –principalmente en Inglaterra– que eran los compradores (Ferrer, 1979). Pero además, cuando cundía la recesión en los centros se invertía también el flujo de capitales –principalmente británicos– hacia la Argentina y otros países de la periferia, porque ellos eran repatriados para atenuar la crisis capitalista (Beveraggi Allende, 1969). Igualmente, las empresas giraban utilidades –como lo hacen ahora- a sus casas matrices necesitadas de afrontar quebrantos¹. De manera que ésta se transfería hacia la periferia por dos caminos: la reducción de las compras con su efecto sobre la balanza comercial y la salida de capitales.

En términos generales, mientras la demanda internacional se mantenía elevada y los ingresos por el comercio exterior eran altos, todo andaba relativamente bien. Y la estabilidad se mantenía pese a que el presupuesto registraba déficit la mayoría de los años: entre 1900 y 1929, por ejemplo, hubo 26 déficit (Todesca, 2006).

Dice Lascano:

...la estabilidad del período no reposa sino en el crecimiento sostenido y acelerado del producto bruto interno y de las exportaciones, que asumieron niveles que no fueron registrados luego (...) neutralizaron simultáneamente los efectos inflacionarios emergentes de los desequilibrios financieros del gobierno nacional (...) sólo los grandes saldos acreedores que experimentó la balanza de comercio durante el período pudieron mantener equilibrada la paridad internacional del peso, frente a la magnitud que asumían las remesas generales de oro y divisas al extranjero (...) fueron los saldos favorables del intercambio comercial los que permitieron el equilibrio de las cuentas internacionales y el mantenimiento de la paridad cambiaria (Lascano, 1977: pp. 8/9).

¹ Tal como sigue sucediendo, lo que ocasiona que escaseen las divisas y sea preciso controlar su uso.

Pero cuando sobrevenía una crisis, todo se complicaba. Así sucedió en 1876 (año en que debió suspenderse la convertibilidad) y luego en 1890.

Las compras externas caían y eso repercutía fuertemente en el nivel de actividad interno. La moneda se devaluaba entonces frente al oro, que se volvía súbitamente escaso y el sector externo se tornaba deficitario. Las importaciones –principalmente bienes de consumo– resultaban insuficientes y caras, con lo que la inflación hacía su aparición en el escenario. Ello a pesar de que el precio local de los alimentos, en teoría, debiera haber retrocedido. Pero no sucedía así, porque los productores agropecuarios –la oligarquía– no se avenían fácilmente a compartir el peso de la crisis...

Es que, en realidad:

...la existencia de intereses poderosos como los productores agropecuarios y los exportadores que no veían con agrado la estabilidad de la tasa de cambio y preferían un papel moneda devaluado, contribuían a impedir el éxito de una política monetaria basada en la plena vigencia del patrón oro y la libre convertibilidad (...) La emisión monetaria y la inflación interna desencadenada como resultado de ella favorecían a estos grupos porque los precios de los productos que vendían al mundo aumentaban con la devaluación de la moneda, mientras los salarios y otros costos pagados con moneda nacional crecían en menor proporción (Rapoport, 2003: p. 81)

La deuda externa pasó de 86 millones a 355 millones entre 1880 y 1890. Desde la asunción de Juárez Celman la moneda nacional se devaluó un 90% y la balanza comercial mostraba persistentes saldos negativos. “La devaluación había favorecido al sector agroexportador que tenía sus costos fijados en moneda nacional, y a los deudores hipotecarios, que también tenían estipulados sus contratos en ese medio de pago. Pero los comerciantes e importadores, al igual que los sectores populares, resultaban perdedores en este proceso (...) El alza de los precios tampoco se quedaba atrás; en 1890 subieron 34% y en 1891 un 45%” (Todesca, 2006: pp. 84/90).

En efecto, estas oscilaciones en el valor de la moneda tenían fuertes repercusiones sobre los precios internos y, en consecuencia, sobre la estructura distributiva:

Panettieri sostiene que ‘a partir de mediados de los años 80 comienza un largo período de deterioro del salario real, como consecuencia de la inflación creciente y los efectos de la crisis de 1890, situación que se prolonga hasta promediar la última década del siglo’. Entre 1885 y 1991, ‘el salario real del obrero experimentó una reducción del 54%. Desde 1896, superados los últimos efectos de la crisis de 1890, los salarios parecen haber repuntado hasta 1899. Entre ese año y 1903, la carestía volvió a deteriorar el nivel de vida de los trabajadores(...) Para el período que transcurre entre 1886 y 1996, también Juan Alvarez advierte un notorio descenso de los salarios reales, atribuido, fundamentalmente, a la depreciación de la moneda. Sostiene que los precios se ajustaban a una velocidad mayor que los salarios a la desvalorización del peso frente al oro, tendencia reforzada por la especulación de los comerciantes. Así, aunque el salario nominal subió de \$ 2,80 a \$ 4,35 entre 1886 y 1896, el salario real descendió en dicho período de \$ 2 a \$ 1,47, encontrando su punto más bajo en \$ 1,13 para 1894. Dado que para el primer año la depreciación ya había comenzado, Alvarez supone que la disminución del salario habría sido aún más pronunciada (Rapoport, 2003: p. 47).

Asimismo. Rapoport (2010) señala que “...en aquellos tiempos no se calculaba el índice de precios al consumidor pero se estima que en 1889 éste habría aumentado más del 30%, y cerca del 50% en 1891, cuando la devaluación alcanzó al 54%”.

Fueron años de fuerte conflictividad laboral, en respuesta al encarecimiento de la vida y reflejando la presencia de un movimiento sindical ya en expansión. Proliferaron las

huelgas: "...1895 en Buenos Aires fue el año en que todo gremio que se preciase de tal decidió por primera vez ese camino: se declararon en huelga los sastres militares, las lavanderas, los albañiles, los panaderos, los yeseros, los constructores de carruajes, los tipógrafos, los fideeros, las obreras costureras, los herreros, los marmoleros..." (Korn, 2004: p. 45).

Por lo demás, esa prosperidad y estabilidad –generalmente idealizadas en el “relato” de los liberales– estaban seriamente amenazadas hacia un futuro no lejano: así como la expansión extensiva de la frontera agropecuaria encontraba su límite y la productividad descendía con la incorporación de nuevas tierras marginales.

Por otra parte, la primera guerra mundial –al disminuir las exportaciones y dificultar las importaciones– también pondría en jaque el sistema económico vigente, inaugurando un primer ciclo de industrialización sustitutiva improvisado y sin fomento oficial (Todesca, 2006).

El primer gobierno de Yrigoyen se correspondió con un significativo crecimiento de los precios internos (que afectó tanto a los alimentos como a las manufacturas): entre 1917 y 1918 la suba acumuló casi 48%. Este incremento descargaba sobre las espaldas de los trabajadores –que eran la mayor parte de la masa de consumidores– el peso de las perturbaciones externas.

Por cierto que ello redundó en una nueva escalada de conflictividad laboral, alentada por el clima político relativamente más favorable para los reclamos obreros que implicaba el gobierno radical. “Entre 1916 y 1922 tuvieron lugar 1.189 huelgas que involucraron a casi 900.000 trabajadores de sectores tan sensibles para el funcionamiento de la economía como los puertos, ferrocarriles y los frigoríficos” (Todesca, 2006: p. 113).

Recién con la prosperidad de la postguerra, el gobierno de Alvear hallaría alivio en la situación del sector externo. Sin embargo, persistiría la conflictividad social, pues durante su mandato tuvieron lugar unas 500 huelgas.

La crisis del 30 y sus consecuencias

Pero el final del ciclo agroexportador –ya hemos visto que mucho menos apacible y estable de lo que nos han contado siempre– se avecinaba inexorablemente. Porque a los límites de la expansión interna –las tierras más fértiles de la zona pampeana ya estaban totalmente incorporadas a la producción (Ferrer, 1979)– se añadiría la gran crisis del capitalismo. El martes negro de 1929 no sería sino su manifestación emblemática pero las causas fincaban en las contradicciones internas de un sistema donde la productividad crecía, la riqueza se concentraba y la demanda resultaba insuficiente frente a una oferta creciente.

La brusca contracción del volumen de las exportaciones, la caída de los precios y la salida de capitales configuraron el escenario catastrófico.

Todesca señala que: “Entre julio de 1928 y fines de 1929 la Argentina perdió 426 millones de pesos oro, equivalentes a alrededor de 40% de todas las disponibilidades y, en diciembre de ese año, el gobierno cerró la caja de conversión” (Todesca, 2006: p. 124).

El gobierno de Yrigoyen actuó en forma intuitiva pero sensata al cerrar la caja de conversión para evitar la fuga de divisas. Pero poco más podía hacer, pues la visión de los radicales era, en el aspecto económico, totalmente tributaria del esquema agroexportador. Cuyos límites, paradójicamente y como se vería algo más tarde, advertirían con mayor lucidez algunos conservadores.

Su suerte política estaba echada en aquel desbarajuste y el golpe militar que lo desplazó incruentamente, en 1930, despertó no pocas expectativas positivas en variados sectores: no solamente en la oligarquía que lo prohijaba.

El gobierno de Uriburu venía a poner “las cosas en orden” en materia económica, reprimiendo con ferocidad los conflictos laborales y adoptando medidas drásticas que inaugurarían un penoso ciclo.

Señala Todesca:

La caída de los precios externos de los principales productos de exportación y la retracción e los mercados compradores provocó una caída vertiginosa de las exportaciones que en 1932 llegaron a la tercera parte del valor de 1928. Las importaciones también se contrajeron impulsadas por la caída de la actividad interna y una devaluación que llevó el peso de un valor de 2,39 por dólar en 1929 a 4,11 en 1931. El gobierno (...) despidió a 20.000 empleados públicos, redujo sueldos y detuvo todo gasto en infraestructura para frenar el déficit fiscal (...) la fuerte contracción de la economía, que entre 1930 y 1931 sumó una caída del 11%, hizo que los precios al consumidor descendieran 14% en 1931 (Todesca, 2006: p. 129).

Hubo pues, una fuerte deflación en lugar de inflación, lo que profundizaría la crisis (ya que durante la deflación, aun quienes tienen dinero difieren sus compras a la espera de menores precios). Aunque no hay cifras disponibles sobre el desempleo, este ha sido estimado en alrededor de 28% de la población económicamente activa (Gerchunoff y Llach, 1998). Eso arrastró a la baja las remuneraciones de los trabajadores del sector privado a lo que se agregaría la disminución de sueldos públicos. En el trienio 1930 – 1932 la contracción acumulada del PBI alcanzó a 16%: la caída más fuerte y prolongada de la que se tenga registro.

Sin embargo, con una recuperación de los flujos comerciales más rápida de lo que podía esperarse, la Argentina salió mejor librada de la crisis que otros países. Pero esto es especialmente cierto para sus clases dominantes: la burguesía agroexportadora y una incipiente burguesía industrial, nacida al socaire de la crisis, ambas usufructuarias de la situación distributiva heredada de ella.

La elección fraudulenta que otorgaría el poder al general Agustín P. Justo en 1932 –el radicalismo estaba proscripto– daría continuidad a la “década infame” inaugurada dos años atrás. Los conservadores apelarían a soluciones heterodoxas para restituir el orden económico favorable a la oligarquía y preservar su poder político, en unas condiciones internas y externas que habían cambiado.

Las oscilaciones de la demanda internacional –ya se había visto– ponían en riesgo las ganancias de la oligarquía al tiempo que generaban una conflictividad social difícil de administrar. La población urbana crecía e incrementaba sus necesidades de consumo a un ritmo que excedía la capacidad importadora del país. Por lo demás, una nueva fracción de la clase dominante –la burguesía industrial nacida a los empujones, al impulso de las crisis– comenzaba a pesar. Es que disminuidos los ingresos externos, cierto grado de industrialización era funcional al mantenimiento de un status político que la emergencia del radicalismo ponía bajo amenaza.

Así, en 1933 se inauguraría –bajo la inspiración del ministro de hacienda, Federico Pinedo– una nueva política económica consistente en el control de cambios (una severa administración de las divisas que escaseaban) y el establecimiento de precios mínimos a los productos del agro, garantizados por el Estado a través de las llamadas Juntas Reguladoras. Ello borraría la ilusión de un Estado prescindente o neutral.

Puesto que se habían reducido las exportaciones, también era preciso disminuir las importaciones, dado el desbalance del sector externo. Así, cierto grado de industrialización pasaba a ser funcional al sistema de poder sustentado por la clase

tradicional, que tarde o temprano habría de consolidar vínculos con la naciente burguesía industrial que ya se expresaba en la UIA (Uriburu había aumentado los aranceles sobre las importaciones en el orden del 10%). Pero el pacto Roca-Runciman, a corto plazo, limitaría severamente la posibilidad de establecer ese tipo de protección a la industria, al menos en relación con las importaciones británicas.

Por otra parte, había que preservar los ingresos de la clase dominante tradicional y para eso servían las Juntas Reguladoras, que compraban la producción asegurando precios sostenidos. Pero estas nuevas funciones del Estado requerían asimismo nuevas fuentes de financiamiento, pues las menguadas rentas de aduana, que gravaban el comercio exterior resultaban insuficientes. Surgiría así el impuesto a las ventas, que gravaba las ganancias empresarias: la naciente burguesía industrial contribuiría así al mantenimiento del poder económico de la tradicional oligarquía, pero podría incorporar ese impuesto a los costos de las manufacturas de consumo, con lo que finalmente serían los consumidores quienes pagarán.

Por otra parte, la dupla Duhau-Pinedo (ministros de Agricultura y de Hacienda del presidente Justo, que contarían con el asesoramiento de un economista joven y brillante: Raúl Prebisch) incluirían en su Plan Nacional de Acción Económica una devaluación del peso argentino, que significaría en la práctica una nueva transferencia de ingresos hacia el tradicional sector agroexportador. Si bien los precios internos de los alimentos se redujeron debido a la mayor oferta (por la merma de las exportaciones), de un índice de 96 en 1929 a 74 en 1934, la cotización del peso frente al dólar se debilitó y pasó de 2,39 pesos por dólar en 1929 a 3,8 en 1934 (Lascano, 1977: pp. 14/15).

Pero ello no impediría sin embargo una adhesión explícita de la UIA al nuevo programa (Murmis y Portantiero, 1972). Ferrer formula una explicación posible de esta adhesión:

Las industrias locales que utilizaban una parte importante de materias primas y productos intermedios importados, aumentaban probablemente sus precios al compás de la depreciación del peso. En estos casos no había empeoramiento de precios relativos de estas industrias en comparación con los precios agropecuarios y, en consecuencia, no transferían ingresos al sector rural. Pero como los precios de estas industrias crecían más rápido que los salarios de los trabajadores ocupados en ellas, había un aumento de los márgenes de ganancia y la disminución de la participación del trabajo en el ingreso generado por estas industrias (Ferrer, 1979: pp. 134/35)

Simétricamente, el sector más lúcido de la oligarquía comprendía la necesidad de fortalecer la alianza hegemónica a través de la incorporación de la naciente burguesía industrial:

...esa fracción, la más poderosa dentro de la oligarquía, es la que mantuvo el control hegemónico dentro de una alianza de clase propietarias en la que se incluían por primera vez los intereses de los grupos industriales, y la que orientó la implantación de políticas de gobierno tendientes a armonizar intereses particulares hasta hacía poco antagónicos, con el objeto de asegurar el equilibrio del sistema en su conjunto (Murmis y Portantiero, 1972: p. 11)

Lo cierto es que la industria comenzaba a pesar en la economía de la factoría agroexportadora en franca decadencia. Entre 1930 y 1938 la economía creció un módico 16%, pero la industria se expandió 30% mientras que el agro lo hizo solamente un 11% (Todesca, 2006: p. 137).

Ello presagiaba un nuevo problema, vinculado a lo que se ha denominado más arriba la "estructura económica desequilibrada". Pues la industria exclusivamente orientada a satisfacer las necesidades del consumo interno que ya no podían atenderse con

compras externas requería, en cambio, de la importación de insumos y bienes de capital por valores crecientes. Y las exportaciones primarias –menguadas por el aumento del consumo interno a medida que la población crecía– no alcanzaban para satisfacer esas necesidades, conduciendo a una situación de déficit en el sector externo que, para ser compensada, tarde o temprano exigiría apelar a la devaluación.

La devaluación provocaba inflación de origen cambiario con ganadores y perdedores bien identificados: encarecía alimentos e importaciones, trasladaba ingresos hacia los exportadores agropecuarios y perjudicaba, además de a los asalariados y demás sectores de ingresos fijos, a los industriales que debían importar insumos o bienes de capital y que, al producir exclusivamente para el mercado interno, sufrían una fuerte contracción de la demanda de sus productos cuando se reducían los salarios por efecto del aumento de los precios de los alimentos. Era una solución favorable a los intereses tradicionales, pero no para la nueva fracción de las clases propietarias, la burguesía industrial, que habilitaba la posibilidad de un nuevo frente de clases, estableciendo la base objetiva para una alianza entre los sectores más débiles de la burguesía urbana –orientados al mercado interno– y el sector popular. Tal como señalaba O'Donnell:

“Esas alianzas se forjaron alrededor de la defensa del mercado interno contra los efectos recesivos que (por vía del aumento del precio interno de los alimentos y la consiguiente reducción de la demanda efectiva) traía aparejada toda alza importante del precio de los productos exportables pampeanos. En segundo lugar, las movilizaciones del sector popular en defensa del nivel de ingreso y consumo internos realimentaron su capacidad de organización y acción política, a través -como veremos- de parciales pero reiteradas victorias. Una tercera consecuencia fue que la alianza arriba mencionada provocó, y actualizó políticamente una y otra vez, un profundo corte "horizontal", interno a la burguesía urbana, entre sus fracciones oligopólicas y las más débiles -que encontraron en el sector popular un bienvenido aliado para renegociar sus acomodaciones ante las primeras-. En cuarto lugar, los mismos procesos determinaron la recurrente aparición de otro fundamental clivaje interburgués, al separar los intereses económicos y las metas políticas de corto plazo de la burguesía urbana (incluso de sus fracciones oligopólicas) y de la burguesía pampeana. Esto compuso un mapa de cambiantes alianzas, que se halla en el origen de los "ciclos" económicos y políticos que han llamado la atención a estudiosos de la Argentina” (O'Donnell, 1977)

Desde 1943: la etapa peronista y la puja distributiva

Pero un nuevo ciclo advenía y un poderoso actor social se insinuaba en el horizonte: la clase obrera industrial. Y con ella, el peronismo, que habría de llenar un vacío de representación política de ese nuevo protagonista de las luchas sociales (Torre, 2012).

Perón alentaba un proyecto político sustentado en un frente nacional policlasista en el que el movimiento obrero no ocupó la principal posición hasta que los acontecimientos así lo determinaron: en su discurso en la Bolsa de Comercio el coronel cultivaba la confianza de los empresarios.

Pero en la necesidad de incorporar al creciente proletariado industrial a esa coalición, dio impulso a una política sociolaboral que el movimiento obrero reclamaba sin suerte desde hacía décadas. Y ello le granjeó –al par que la adhesión de los trabajadores– la oposición de gran parte de la burguesía industrial débil a la que también pretendía representar desde el Estado. El carácter *bonapartista* del régimen peronista así lo requería.

Y el peronismo en el poder llevó a cabo las tareas propias de esa burguesía e impulsó –a expensas del agro al que expropió una parte de la renta diferencial– políticas

favorables a sus intereses. Pero debió limitar los beneficios de la burguesía a favor del movimiento obrero, que era el principal sustento de su régimen.

Así, en los primeros años de gobierno, el peronismo alentó fuertemente el proceso de industrialización sustitutiva que venía ya creciendo. Las políticas redistributivas del ingreso a favor de los asalariados ampliaron decisivamente la capacidad de consumo interno, al tiempo que los empresarios se vieron beneficiados por créditos accesibles y facilidades para importar insumos y combustibles. El fuerte crecimiento económico de esos primeros años da cuenta del modo en que la torta se agrandaba y permitía que los asalariados mejoraran su posición al mismo tiempo que las ganancias de los empresarios aumentaban. Ese crecimiento era posible a expensas de la transferencia de ingresos desde el agro, mediante el sistema de tipos de cambios diferenciales y la concentración en un organismo estatal (el IAPI) de una parte sustancial de las operaciones de comercio exterior.

De todas maneras, la burguesía que integraba “naturalmente” esa alianza de clases encarnada en el peronismo, recelaba de los avances en el poder de los trabajadores y –por ejemplo– al sancionarse el estatuto de los trabajadores rurales, cerró filas con la oligarquía terrateniente. Pues en el nuevo régimen los sindicatos exhibían cada avance como una *conquista* y no como una *concesión*, lo que sentaba peligrosos precedentes.

Y a poco de que comenzó a fortalecerse la posición de los trabajadores y la política económica mostró un sesgo a favor del salario, la “tensión” generada se reflejaría en el índice inflacionario. El crecimiento de los precios, que había sido apenas del orden del 1% en 1943, mientras que en 1944 había resultado negativo, se empinó a casi 20% en 1945 (¡ese año emblemático!) y se mantuvo en cifras cercanas al 15% en los tres años siguientes, para alcanzar a más de 31% en 1949.

El consumo privado se expandía fuertemente, al igual que el gasto público (ambos componentes de la demanda agregada), pero desafiando las explicaciones ortodoxas, la masa monetaria –aunque también creciente– no aumentó por encima del PIB y lo hizo mucho menos que los precios (Vitelli, 1986; Rapoport, 2003).

Sin embargo, así como el crecimiento del producto –que fue intenso en 1946, 1947 y (en menor medida) 1948– se fue deteniendo, la tasa de inflación se mostró a su vez creciente, revelando tensiones distributivas al interior de la economía. El incremento de los precios se situó entre 13% y 14% en 1947 y 1948 y saltó por encima del 30% en el año siguiente. Es que si los salarios crecían por encima del PBI, aumentaba su participación en el mismo y se modificaba la distribución funcional del ingreso en provecho de los trabajadores, lo que en general era respondido por incrementos en los precios para recuperar terreno por parte de los empresarios.

La inflación reflejaba pues, en buena medida, la puja al interior de la alianza urbana que era beneficiada por las transferencias de ingresos provenientes del agro.

Pero además, cumplidos los primeros años de gobierno surgió otro problema, relacionado con el desequilibrio de la estructura productiva al que ya se ha aludido antes. Porque la industria liviana, productora de bienes de consumo durables y no durables, solo abastecía la demanda interna pero era demandante, a su vez, de crecientes importaciones de insumos y bienes intermedios. Ello coincidió con una desafortunada coyuntura internacional –fuerte caída de los precios de las exportaciones argentinas– y acontecimientos climáticos adversos (severas sequías que afectaron las campañas agrícolas de dos años seguidos: 1949 y 1950), que limitaron los volúmenes exportables. Así, la creciente necesidad de importar se combinó con una caída en las ventas internacionales y el consiguiente desbalance del sector externo. Las restricciones de la oferta resultantes de ello fortalecieron la presión inflacionaria y el incremento de precios –que había vuelto a un nivel cercano a 26% en 1950– alcanzó a superar el 37% en el año siguiente.

El régimen peronista no se había propuesto abolir la propiedad privada ni tampoco hacer una reforma profunda en las estructuras de la propiedad agraria: era un gobierno apoyado en una alianza policlasista que tenía que hacer concesiones alternativas a uno y otro de sus componentes, procurando un permanente y difícil equilibrio.

Entonces, el presidente Perón pisó el freno y decidió implementar un “ajuste estabilizador”, posibilitado por su enorme consenso político y atenuando sus consecuencias sobre su principal base de sustento: los sectores populares, que de todas maneras partían de una situación muy favorable en términos históricos. Pues el salario real había aumentado de una base 100 en 1945 a 167 en 1950 (Rapoport, 203: p. 406) y la participación del salario en el ingreso alcanzaba a 46% (Ferrer, 1977: p. 26).

Para ello, se desprendió de Miguel Miranda y convocó a economistas más ortodoxos, como Gómez Morales y Roberto Ares, que ocupó el recién creado Ministerio de Economía. No desdeñó transferir ingresos hacia el agro, que había sido hasta allí el “pato de la boda”. Desmanteló el IAPI, que registraba grandes déficit porque los saldos del comercio exterior se habían vuelto negativos: había que importar mucho y se exportaba poco. Y devaluó la moneda, para que el campo se sintiera estimulado a incrementar la producción por los mayores precios resultantes de la devaluación. Pero compensó ese encarecimiento subsidiando los precios de los bienes-salario, para que no pesara sobre las espaldas de los trabajadores.

Y a la vez, congeló las negociaciones salariales de modo que los costos de producción dejaran de aumentar: es decir, apuntó a congelar la puja distributiva al interior de la coalición de clases que constituía la base de sustentación de su gobierno. Y convocó al Congreso de la Productividad en 1952 para vincular los aumentos de los salarios a mejoras productivas, lo que fue poco celebrado por la dirigencia sindical.

Pero la inflación bajó: a menos de 20% en 1952, a casi nada en 1953 y –tras un rebrote en 1954– se situaría por debajo de los dos dígitos en el último año de gobierno peronista.

Vitelli (1986), sin embargo, ha hallado una refutación empírica del argumento teórico que vincula la inflación a la insuficiencia de la oferta (o al exceso de demanda), al comprobar que “...el producto interno cae en forma significativa durante el inicio de una expansión inflacionaria y no previo a ella (pp. 95/96). Lo cual fortalece una vez más la hipótesis que atribuye la principal causa de la inflación a las pujas por el ingreso.

El segundo Plan Quinquenal contemplaba enfrentar las causas del estrangulamiento externo por la vía de la profundización del proceso industrializador, aumentando el protagonismo del estado en los sectores básicos, tales como la metalurgia pesada y los combustibles. Incluso, apelando al capital externo. Pero poco de ello alcanzaría concreción, porque ya asomaban en el horizonte los “libertadores”...

Cuadro 1: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (1945/55)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
1945	-3,2	19,9	-6,27
1946	8,9	17,6	-5,09
1947	11,1	13,6	-2,22
1948	5,5	13,1	-3,8
1949	-1,3	31	-5,28
1950	1,2	15,6	-4,33
1951	3,1	36,7	-4,36
1952	-6,6	38,8	-3,4
1953	5,4	4	-3,52
1954	4,4	3,8	-3,81
1955	4,2	12,3	-4,42

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

Desde 1956: políticas estabilizadoras o reordenadoras (las políticas de ajuste y sus resultados)

Señala Todesca (2006, p. 175): “No existió una razón económica de peso que justificara el golpe de Estado de 1955. La inflación estaba controlada desde 1952 y en 1955 la economía crecía a una tasa de 5% (...) Las motivaciones del golpe fueron esencialmente políticas”. Más propiamente, cabe decir que no existían las razones económicas que alegaban explícitamente los “libertadores”, porque se trataba de modificar drásticamente el patrón distributivo alcanzado por el peronismo.

Como diría Coll Benegas, un representante de las clases tradicionales:

La inflación argentina tenía su origen en el “tremendo egoísmo que caracteriza a sus grupos sociales” y se desencadena “a través de la política salarial peronista”. Ese aumento –continuaba Coll Benegas– “significó que el sector obrero obtuvo una mayor participación en la renta nacional a costa de otros sectores”. En consecuencia, “los perjudicados –clase media y agricultores– trataron de recuperar su posición. Así se establece una puja que ahora se ha agravado”. Nuestra inflación –sostenía– no es otra cosa que la expresión externa de ese fenómeno social. “El aumento de los salarios aumenta los costos, luego los precios y entonces se hace necesaria mayor cantidad de dinero para financiar ese aumento” (Rapoport, 2010).

La Revolución Libertadora venía a exorcizar el demonio peronista y a poner las cosas en orden. La inestabilidad monetaria, los desequilibrios presupuestarios y externos, y cuantos males –reales o imaginarios– afectaban a la Argentina eran atribuidos a las irresponsables políticas populistas, cuyo veneno había intoxicado las conciencias de los trabajadores, minando su disciplina.

El diagnóstico ortodoxo de la inflación –un exceso de emisión monetaria– encubría otra cosa: se habían puesto demasiados recursos en las manos de gente con necesidades postergadas y, en consecuencia, con alta propensión a gastar. En consecuencia, había que volver a poner el dinero en poder de personas responsables y sensatas, capaces de acumular...

Entonces, tras algunas vacilaciones iniciales (explicitadas en el “no hay vencedores ni vencidos” de Lonardi) llegaron los liberales a implementar la solución que mandaba la

ortodoxia y que marcaba nuevamente el predominio claro de la tradicional burguesía agroexportadora, que había sido la principal “víctima” del régimen desplazado.

Raúl Prebisch, joven economista de la CEPAL a quien Perón había solicitado poco antes asesoramiento, fue convocado para diagnosticar el estado “catastrófico” de la economía. Y lo hizo en un documento que Arturo Jauretche anatematizó como “el retorno al coloniaje”. “El escrito se titulaba *Moneda sana o inflación incontenible*, pero se conoció popularmente como *Plan Prebisch*. La preocupación prioritaria era detener la inflación, objetivo que se consideraba “tarea específica de este gobierno” (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 237).

La receta incluía, como siempre, la devaluación para recomponer la distribución del ingreso y desahogar el sector externo:

Para poner en marcha el programa (de Prebisch) se procedió a practicar una fuerte devaluación, que llevó el dólar de \$5 a \$ 7,50 y \$ 15 (recuérdese que existía un régimen de tipos de cambios múltiples) a un tipo de cambio único oficial de \$18. Paralelamente se volvió a instaurar un mercado libre, en el que el dólar llegó a cotizarse cerca de los \$ 36, estableciéndose una lista de artículos cuya importación podía realizarse por medio del mercado oficial. Se introducía también un arancel compensatorio para algunos productos, así como retenciones para determinadas exportaciones (...) La devaluación se acompañó de una liberalización del sector externo con la liquidación del IAPI, la eliminación de los controles de cambios y las limitaciones existentes a la entrada de capitales extranjeros (Rapoport, 2003: p. 542).

Sin embargo, las dificultades externas se mostraban persistentes. Porque los precios de las exportaciones argentinas mantenían una tendencia declinante y la eliminación del control de las importaciones produjo un significativo aumento en la demanda de divisas (Rapoport, 2003). De manera que había que actuar con mayor energía. Al inicio de la gestión de la revolución libertadora, la conducción de la economía pasó por diferentes manos, como las del radical Eugenio Blanco, economista de formación Cepaliana (¡Al fin y al cabo discípulo de Prebisch ...!), que más tarde desempeñaría idéntica función en el gobierno de Illia. Pero en vista de la gravedad de la situación se consideró más prudente convocar a los hombres más vinculados a las clases tradicionales y al mundo empresario. Era mejor que los asuntos económicos –que son cosa seria– se manejaran sin mediaciones:

...en setiembre de 1957, bajo la conducción económica de Krieger Vasena, se impulsó una política mucho más ortodoxa, decretándose el congelamiento de los salarios hasta marzo del año siguiente, al tiempo que la política monetaria se hizo restrictiva, disminuyendo sensiblemente la expansión del circulante y reduciendo la cantidad de moneda en relación con la expansión de los precios. Así, mientras la inflación de 1957 trepó al 24,7%, la masa monetaria sólo creció un 0,4% y los salarios se redujeron el 17,9%” (Rapoport, 2003: p. 545)

Sin embargo, la “tarea específica” del nuevo gobierno cívico-militar, definida por Prebisch como abatir la inflación, acabaría por no cumplirse. Pues la devaluación tuvo sobre los precios internos un impacto superior al que había previsto su ideólogo y además, tampoco la política monetaria resultó ser, a lo largo del período, todo lo rigurosa que se había propuesto inicialmente: “La cantidad de dinero aumentó consistentemente durante los años de Lonardi y Aramburu y la inflación fue mayor que en la segunda presidencia de Perón (19% para 1956/57 contra 6,7% en 1952/55)” (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 229)

Esto sugiere que –como tornaría a suceder en oportunidades posteriores– detener la inflación era un pretexto. Y da razón a la hipótesis que ha sostenido Vitelli (1986): la inflación se induce para modificar los precios relativos. No se pueden bajar los salarios

y aumentar las ganancias empresarias –o al menos es más complicado hacerlo– sin inflación mediante. En el caso específico del período que nos ocupa, hay que tener en cuenta que el gobierno peronista fue derrocado con un nivel de salarios elevado y con una participación de la masa salarial en el PBI muy alta, que el nuevo gobierno se proponía revertir.

Volver al pasado era imposible. Eso había quedado claro. ¿Cómo extirpar el veneno peronista y cómo integrar al mundo a los cabecitas negras que ya no se irían de nuevo a sus provincias? Porque la industria era una realidad y –después de todo– sus inicios antecedían a la aparición del peronismo: eran más bien su causa que su consecuencia...

Además, la industria no eran solo los trabajadores sino que había una fracción de la burguesía que disputaba su lugar en el esquema de poder y su porción en la distribución del ingreso. Cuyos intereses no siempre coincidían con los de la oligarquía, en tanto su mercado estaba principalmente integrado por los consumidores locales (aunque claro está, buena parte de ellos eran, al mismo tiempo trabajadores industriales). Pero si los alimentos (cuya demanda es inelástica) se encarecían mucho, los ingresos de los trabajadores serían insuficientes para consumir manufacturas (salvo que sus sueldos aumentaran a costa de la misma burguesía industrial...).

Las soluciones tradicionales perjudicaban a estos industriales, dependientes del mercado interno pero débiles para hacer oír sus voces y con intereses objetivos que los convertían en aliados potenciales de los sectores populares.

El desarrollismo, el empate y el péndulo

La solución que imaginó el presidente Frondizi pasaba por el *desarrollismo*, que era una suerte de salto adelante para superar la contradicción entre campo e industria. Y consistía en atraer un nuevo protagonista a la escena.

Una industria orientada solamente a los bienes finales de consumo popular, conducía al estrangulamiento externo. Había que sustituir importaciones en los sectores básicos (petroquímica, metalurgia, energía), esfuerzo que el peronismo había emprendido en forma tardía e insuficiente. El ahorro nacional resultaba, a su juicio, insuficiente para esta empresa. Porque aumentar la tasa de ahorro liberando recursos para la inversión implicaba comprimir severamente el consumo, con lo cual era imposible cooptar el favor de los sectores populares. La clave estaba –¿cómo nadie lo había advertido?– en el capital externo, al que había que asegurar elevadas tasas de retorno al tiempo que se privilegiaban los rubros prioritarios a los que debían fluir las inversiones.

Apenas accedió al poder Frondizi dispuso un fuerte aumento de salarios –del orden del 60%– para recuperar el mercado interno devastado por la solución tradicional: sin eso no habría oportunidades para la expansión de la industria. Por otra parte, era preciso aquietar la inquietud de los sindicatos para atenuar la conflictividad social y crear un clima favorable al desarrollo económico. Y por añadidura, existían compromisos que formaban parte del pacto secreto con Perón que había posibilitado su acceso al gobierno. Pero en la realidad los hechos se sucedieron de una manera diferente que en la imaginación del presidente y su principal asesor, Frigerio.

La inflación –que había llegado a casi el 25% en 1957– alcanzó el 32% en 1958. Los gastos del sector público se expandieron y el déficit alcanzó al 9% del PBI (Todesca, 2006: p. 189). Las importaciones aumentaron y generaron un saldo negativo en la balanza comercial, al tiempo que disminuían las reservas internacionales.

No obstante estos tropiezos, las inversiones externas acudieron al llamado, de la mano de las grandes multinacionales. Creció la producción de petróleo hasta llegar casi al autoabastecimiento y la industria registró un gran dinamismo (principalmente a

través de la producción automotriz), pero siempre orientada al mercado interno. Y ello no solucionaba el problema de la *estructura productiva desequilibrada*, porque las empresas extranjeras no solamente importaban insumos y bienes de capital sino que giraban utilidades al exterior, con lo cual no cerraban el grifo del desbalance de divisas.

Así que los factores responsables de las penurias externas persistieron agravados y con ellos los incentivos a la devaluación. Tampoco había desaparecido la puja por el ingreso, la que ahora contaba con un nuevo protagonista que habría de incurrir en conductas pendulares en sus alianzas.

Tal como lo ha sostenido O'Donnell (1977) en un trabajo clásico, la gran burguesía oligopólica cuyo núcleo más concentrado estaba integrado por empresas de capital extranjero principalmente abocadas a la actividad industrial tenía intereses contradictorios y diferenciados del sector tradicional vinculado a la producción agropecuaria. Por un lado, estas empresas requerían una situación fluida en el mercado externo para poder girar utilidades a sus casas matrices y contar con divisas para importar insumos y bienes de capital. Los tradicionales ajustes devaluatorios propiciados por las clases dominantes vinculadas al agro contribuían a esa fluidez y abarataban los salarios locales en términos internacionales. Pero a la vez, estas empresas vendían en el mercado local, por lo que el encarecimiento de los alimentos – con la consiguiente contracción del poder de compra– que las devaluaciones inducían acababan por estrechar sus ventas. Y les encarecían asimismo las importaciones. De modo que en parte y coyunturalmente, compartían intereses con la alianza urbana “mercadointernista” constituida por los sectores populares y la burguesía nacional en la que se había sustentado el peronismo.

Pero hay que decir que el gobierno de Frondizi –quien como se sabe había triunfado en las elecciones merced a un pacto con Perón, el odioso tirano en el exilio– estaba bajo severa tutela de los militares recelosos. De manera que no pudo sino acudir a la solución tradicional: ¡cualquiera otra hubiera agravado las sospechas que sobre él pesaban...!

El gobierno acudiría a un acuerdo con el FMI, cuya carta de intención se firmó a fines de 1958 y, de resultados del mismo, anunciaría el “Plan de Estabilización y Desarrollo”.

Contemplaba la contención del gasto público, un aumento de 150% en las tarifas ferroviarias, así como del resto del transporte y las tarifas de servicios públicos. También la unificación y liberación del tipo de cambio, que implicaría una devaluación del orden del 50%. Ello implicaba una fuerte transferencia de ingresos hacia los exportadores agropecuarios, que se compensó parcialmente con retenciones a dichas ventas externas (10 al 20%) al tiempo que se establecían derechos de importación sobre los bienes de lujo (Todesca, 2006: p. 190). También se eliminaron restricciones al comercio exterior y a las transacciones en divisas, que perjudicaban a las empresas extranjeras (Gerchunoff y Llach, 1998).

En 1959 el presidente designó ministro de economía a Alvaro Alsogaray, quien anunció los duros términos del ajuste con una frase que quedaría famosa: “Hay que pasar el invierno”. No se ocultaba que otra vez había que reducir el consumo en pro de la acumulación. Que no era otra cosa que trasladar ingresos al sector del capital, que es el que se supone que ha de invertir...

De resultados de la devaluación y los incrementos tarifarios, la inflación de 1959 superó por primera vez en la historia los tres dígitos: casi 114% –la carne, que pesaba mucho en la canasta de consumo local, hizo un aporte principal a ese incremento– y la economía se contrajo 6,5%. El programa generó –tal como resultaba previsible– una fuerte resistencia social y sindical, a la que el gobierno respondió con represión (el famoso Plan Conintes).

Señala Rapoport:

En materia de precios, el plan provocó en lo inmediato un súbito incremento de la tasa de inflación, que en 1959 llegó por primera vez a los tres dígitos (...) Esto condujo a un drástico descenso de las principales variables de la oferta y la demanda globales, como la inversión (que descendió del 19 al 16% del PBI) y las importaciones (que cayeron más del 11%), mientras que las exportaciones mantenían su nivel. También la participación de los asalariados en el ingreso nacional cayó abruptamente de 1958 a 1958, del 46 al 38,7% (Rapoport, 2003: p. 557)

Fue, pues, un ajuste clásico que recompuso la distribución de ingresos y aligeró el sector externo. Recuperó el terreno ganado por los asalariados, que la "libertadora" no había podido poner del todo en su lugar. La inflación bajó a 27% en 1960 y a 14% en 1961, aunque luego rebotaría en 1962 y 1963 otra vez a 26%, ya con la devaluación que sobrevendría con el gobierno de Guido y Pinedo en la conducción económica.

El ajuste logró desahogar el sector externo: "En efecto, las importaciones cayeron abruptamente y el producto bruto interno de 1959 fue un 6,5% menor al del año anterior. El deterioro del salario real, resultado habitual de las devaluaciones, debilitó el consumo como fuente de demanda, en tanto las exportaciones apenas aumentaban" (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 264). Efectivamente, las estabilizaciones se lograban, sistemáticamente, luego de producida una fuerte transferencia de ingresos en desmedro de los asalariados y a favor de la nueva alianza de la tradicional oligarquía agraria y las empresas transnacionales.

A partir de esa fuerte contracción y reacomodamiento distributivo, sería posible una breve recuperación. En los dos años que siguieron la economía creció fuertemente, a tasas de entre 7% y 8%, que solo reconocían antecedentes en 1954 y 1955 (los dos últimos años de gobierno peronista). Señala Rapoport:

...durante los años 60 y 61, con el restablecimiento de políticas expansivas se reactivó la economía mientras descendía la tasa de inflación a dos dígitos: 27,1% en 1960 y 13,7% en 1961. La disminución de la inflación permitió mejorar la recaudación fiscal (...) la reducción de la participación de los trabajadores en la distribución del ingreso, pese a sus efectos negativos sobre la demanda y la conflictividad social (...) fortalecía al menos en principio la acumulación de capital, incrementando las tasas de ganancia y mejorando las expectativas futuras de la inversión productiva (Rapoport, 2003: p. 558)

Señalan Gerchunoff y Llach (1998) que inversamente a lo que sucedía en otras partes del mundo, en Argentina los ciclos expansivos solían coincidir con menores incrementos en los precios. Es que en el caso argentino la inflación no era causada por un demanda creciente. Más bien era la inflación la que influía inversamente sobre la demanda. Las estabilidades permitían aumentos del salario real y mayor tenencia de dinero en manos de la gente. Y esa liquidez estimulaba el consumo. Pero a la postre, por la vía del *stop an go* pronto aparecían las restricciones externas y la necesidad de una devaluación que, golpe de inflación mediante, volviera a poner las cosas en su sitio: bajando los salarios y desahogando el sector externo.

Durante 1960, efectivamente, los salarios recuperaron terreno y aumentaron alrededor de 12% (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 269), tendencia que se continuó en el año siguiente favorecida por la reducción de la inflación y la persistencia del crecimiento. Y entonces llegaría la respuesta del sector empresario por la vía del incremento de los precios, que en 1962 volvería al 26%. "No es fácil encontrar una explicación distinta para el resurgir inflacionario (...) que este empuje de costos originado en la presión gremial. La política monetaria todavía era conservadora, y la inmovilidad del dólar en su valor de 82 pesos era una barrera contra la inflación de los bienes comercializables, tanto exportables como importables" (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 279).

Por otra parte, el crecimiento económico no tardó en convocar nuevamente a los fantasmas del sector externo. "...como era clásico en estos casos, el déficit comercial externo se amplió casi al triple del año anterior. Es que las exportaciones agrícolas descendieron por problemas climáticos, mientras que el crecimiento de la economía había demandado importar tanto una cantidad mayor de bienes intermedios como un gran volumen de bienes de capital" (Todesca, 2006: p. 193). Y a las dos magras cosechas se agregaba el hecho de que el capital externo había dejado de fluir. Y en cambio aumentaban los egresos por las mayores salidas de divisas por el pago de utilidades de empresas extranjeras, cuya presencia se había ampliado, así como los pagos por intereses de la deuda. A ello se sumaba una inflexión desfavorable de los términos de intercambio, que tras mejorar casi 15% entre 1958 y 1961 cayeron en 1962 un 7,5% (Rapoport, 2003: p. 552).

Era la ya aludida estructura productiva desequilibrada, que se ponía de manifiesto una vez más y reclamaba un nuevo ajuste a poco andar, en los términos que mandaba la ortodoxia.

El tiempo de Guido

Pero –a más de las adversidades económicas– el presidente Frondizi había perdido la poca confianza que podían dispensarle los militares. Pues permitió al peronismo concurrir a las elecciones y un sindicalista –nada menos– había triunfado en la provincia de Buenos Aires. Frondizi intervino entonces las provincias en las que el diablo metió la cola: los peronistas podían participar, sí, de las elecciones, a condición de que no ganaran... Pero era tarde. Su derrocamiento a comienzos de 1962 colocó en la presidencia a José María Guido, que presidía el senado y asumió antes que el general triunfante (Raúl Poggi) alcanzara a hacerlo.

Efectivamente Guido cumplió las órdenes militares, anuló las elecciones, clausuró el Congreso, volvió a proscribir al peronismo, intervino todas las provincias y designó un equipo económico adecuado a las circunstancias: nuevamente fue designado Pinedo como ministro de economía, que adoptó en pocos días otra vez el camino del ajuste tradicional favorable a la oligarquía. Liberó el tipo de cambio y el dólar se disparó de \$ 82 a \$ 125. Luego renunció tras 19 días.

Señala Rapoport:

...la vuelta de Federico Pinedo, el 6 de abril de 1962, al frente de una gestión que duró sólo diecinueve días, provocó un brusco golpe de timón en la economía argentina. La principal medida que adoptó fue la liberación del mercado cambiario y el retiro del Banco Central de la operatoria (...) Esto provocó una severa devaluación: el precio del dólar se incrementó de 83 pesos a 115 entre abril y mayo, prosiguiendo su marcha ascendente hasta alcanzar los 154 pesos (...) La devaluación provocó un aumento del precio de los bienes comercializables con el exterior en relación con los no comercializables. Esto supuso un encarecimiento de insumos importados y de los productos exportables que, para el caso argentino, son los de origen agropecuario. Por eso, representó un aumento del costo de producción para las firmas que utilizaban dichos insumos y una disminución del poder adquisitivo de los salarios, lo cual debilitó la capacidad de consumo y redujo la demanda efectiva. El 'tirón' de costos y la contracción del mercado produjeron, consecuentemente, una recesión importante (...) La recesión provocó una traslación de ingresos en contra de los sectores urbanos y de bajos ingresos (...) tomando en cuenta que los ingresos públicos dependen del nivel de actividad, la recesión produce una reducción de la base imponible (...) se congelaron los salarios de los empleados públicos, se difirieron los pagos a proveedores y, al final, se recurrió a la emisión de bonos para el pago a proveedores y trabajadores" (Rapoport, 2003: pp. 564/5)

Le siguió otra vez Alsogaray al frente del ministerio de economía. La inflación se disparó y combinada con medidas de restricción del déficit público y de la emisión monetaria, provocó una fortísima recesión que culminaría en 1963, cuando la producción se retrajo 17% con respecto al máximo anterior (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 284). La caída de la actividad impactó fuertemente en la recaudación, con lo que el gobierno suspendió pagos a proveedores e incurrió en atrasos en los sueldos públicos. Y cuando eso no fue suficiente, pagó con bonos que llegarían a cotizar un 40% por debajo de su valor nominal.

De resultados del “ajustazo” se restablecerían las condiciones de equilibrio externo: “El deterioro se reflejaba en todos los indicadores. La desocupación trepó al 8,8% a pesar de la contracción de los salarios. La producción total descendió un 1,6% en 1962 y un 2,4% en 1963, mientras la producción industrial caía un 5,5% y un 4% respectivamente (...) Como contrapartida, la baja de la producción y de la inversión permitió comprimir las importaciones, con lo que la balanza comercial volvió a registrar superávit” Rapoport, 2003: p. 566).

Aquí estaba, pues, el *stop*, que habilitaría el *go* de Illia. Rebotar era fácil, como también recuperar terreno para los asalariados, después del ajuste. Lo difícil era sostenerlo, cuando se restablecían los problemas en el sector externo y cuando la reducción de las ganancias de los empresarios reactivaba la puja por el ingreso.

Cuadro 2: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (1956/62)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
1956	2,8	13,4	-4,7
1957	5,1	27,7	-3,35
1958	6,1	22,5	-8,08
1959	-6,4	113,7	-5,52
1960	7,8	27,3	-2,27
1961	7,1	13,5	-3,96
1962	-1,6	28,1	-6,79

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

El breve interregno radical

Con el peronismo privado de participar y bajo la recelosa mirada militar, se celebraron elecciones donde el voto en blanco –ordenado por Perón– casi equiparó al del candidato triunfante, el radical Arturo Illia.

El radicalismo –que había prestado buenos servicios a la revolución libertadora– era visto con alguna simpatía por los militares más adversos al peronismo. Pero sus políticas no responderían al interés de los sectores tradicionales.

Llegado al gobierno en el peor momento de la recesión provocada por la receta tradicional el gobierno que asumió en 1963 hizo uso de las recetas keynesianas indicadas para una economía en recesión. Y se vio favorecido por una muy favorable coyuntura externa, que desahogó la balanza comercial.

Dice Rapoport:

Las características de la recesión permitían una rápida reactivación por medio del aumento de la demanda a partir de políticas de corte keynesiano. Así comenzó a incrementarse el gasto público sin impedir la monetización del déficit (...) la expansión monetaria posibilitaba, además, un descenso de la tasa de interés, fortaleciendo la demanda de inversión. En ese marco la reforma de la carta orgánica del Banco Central permitió al gobierno incrementar los recursos monetarios disponibles para la concesión de créditos al sector privado (...) La política se orientó también a estimular la demanda efectiva por medio de un fortalecimiento del poder de compra de los salarios, utilizando para ello varios instrumentos. En primer lugar se estableció un salario mínimo vital y móvil que fijaba un piso para los sueldos más bajos de la escala. Simultáneamente se operó sobre un conjunto de precios que afectaban la canasta familiar. Así, se mantuvieron congeladas las tarifas públicas y se fijaron precios máximos para un conjunto de bienes de consumo esenciales. De esta forma se produjo una redistribución progresiva del ingreso que permitió a los salarios volver en 1965 a una participación relativa en la distribución del ingreso parecida a la alcanzada durante el último año del gobierno de Frondizi, e incluso superarla en 1966, pasando de 41,6% en 1962 a 45,8% en el último año mencionado” (Rapoport, 2003: pp. 567/8)

Aquí estaba la recuperación, que llevaba al punto de partida. Y a medida que esto ocurría, la inflación subiría poco a poco: 22% en 1964, 29% en 1965 y 32% en 1966.

La conducción de la economía estaba otra vez en manos de Eugenio Blanco, que esta vez siguió un rumbo diferente. El gasto del estado se incrementó alrededor de 15% en 1964, en tanto que la base monetaria creció cerca de 40%. El establecimiento del salario mínimo vital y móvil la tendencia dinámica de la economía permitieron que los salarios se recuperaran, creciendo alrededor de 10% en términos reales durante ese mismo año (Gerchunoff y Llach, 1998: pp. 296/7). En cuanto al sector externo –aunque el ciclo favorable del comercio exterior no presagiaba dificultades a corto plazo– se disminuyó el nuevo endeudamiento y se suspendió el financiamiento a algunas importaciones, al tiempo que se reinstauraron los controles cambiarios para los movimientos financieros. En cuanto al manejo del tipo de cambio, el peso fue sometido repetidamente a pequeñas devaluaciones (denominadas *crawling peg* en el lenguaje de los economistas) que mantuvieron su valor relativamente constante en términos de la inflación interna.

Lo que posibilitó esa breve pero exitosa performance económica durante el período de gobierno radical (fundamentalmente en 1964 y 1965) fue el muy favorable desempeño del sector externo. Tras haber mantenido estacado –y aun reducido– el volumen de sus exportaciones agropecuarias desde varias décadas atrás (antes de la gran crisis), el país logró un significativo aumento en esos dos años. Ello se debió tanto a una sostenida demanda mundial como a un incremento de la producción, estimulada por una mejora de los precios y posibilitada por favorables condiciones climáticas.

En síntesis, apuntan Gerchunoff y Llach:

Los dos años completos de la administración radical (1964 y 1965) registraron una recuperación económica con pocos antecedentes en todo el siglo, promediando cerca de 10% de aumento anual del PBI. La participación de la inversión en el producto bruto se mantuvo cerca del 20%, un nivel apenas más bajo que durante la fiebre inversora de los primeros años de la década. La reactivación impactó sobre el nivel de empleo y llevó la tasa de desocupación del récord de 8,8% (julio de 1963) a apenas 4,6% (octubre de 1965). Y no había síntomas de complicaciones en el frente externo. El auge exportador permitió acumular saldos comerciales favorables por valor de 1400 millones de dólares en 1963-1966, una cifra equivalente a un año de exportaciones (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 300)

En 1966 la economía se frenó: estuvo lejos de repetirse el crecimiento del bienio anterior y el PIB apenas aumentó 1,4%. No obstante, no hubo crisis del sector externo,

porque la desaceleración de la demanda interna disminuyó los requerimientos de importaciones y, como el volumen de las exportaciones se mantuvo estable, el superávit de la balanza comercial resultó mayor que los años anteriores.

No llegó, pues, a operar esta vez el *stop and go* y sin embargo, aparecería igual en escena una política estabilizadora que, como paso previo, reacomodaría los precios relativos en perjuicio de los salarios. Pero no sería la *clásica*, sino la de los *neoliberales* al decir de Ferrer (1977). No la de la oligarquía tradicional al estilo Pinedo, sino la de la gran burguesía oligopólica representada en Krieger Vasena.

Cuadro 3: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (1963/66)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
1963	-2.4	24	-6.13
1964	10.3	22.2	-5.82
1965	9.1	28.6	-3.59
1966	0.6	31.9	-4.19

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

El gobierno de Onganía

El “empate” que Portantiero (1973) ha señalado como causa de las inestabilidades en el rumbo económico de la Argentina de esos años significaba que ningún sector podía establecer una hegemonía duradera. Los grupos económicamente dominantes –la oligarquía, la gran burguesía oligopólica– no podían evitar que, cada vez que la política retornaba a la escena, la alianza entre los sectores populares y la débil “burguesía nacional” torciera el rumbo e impusiera su proyecto. Pero este último, a su vez, carecía de fuerza para romper con las restricciones que imponía la estructura productiva desequilibrada, por lo que a poco andar encontraba sus propios límites. Para colmo, ya hemos visto que la burguesía oligopólica –la última en llegar– procuraba aprovecharse tanto de una como de la otra etapa de ese ciclo.

Los recurrentes golpes inflacionarios reflejan, asimismo, estos cambios en las relaciones de fuerza, las ofensivas y contraofensivas de los sectores en pugna.

Había que acabar con estas idas y vueltas, imponer un rumbo económico, disciplinar a las fuerzas sociales y eliminar de la escena a la política, al menos hasta que los argentinos aprendieran a votar con mayor discernimiento. Así lo creyó Onganía. La Revolución Argentina –que así se llamaba a sí misma– preveía un *tiempo económico*, un *tiempo social* y un *tiempo político*.

Y el rumbo económico suponía modernizar de una vez la Argentina, para lo cual el protagonista principal, el actor dinámico, sería la burguesía oligopólica, que sustentaba la hegemonía económica, mientras que el gobierno militar aportaría la autoridad política.

Pero ese rumbo no se adoptó enseguida. El primer ministro de economía del nuevo régimen fue Jorge Salimei, un empresario católico y nacionalista como el presidente. Y hubo un intento de lograr “por la buenas” la sumisión del movimiento obrero. Sin embargo, la mayor parte de éste pronto advertiría que era un convidado de piedra en el nuevo escenario y retacearía su apoyo.

Onganía designó entonces a Krieger Vasena al frente de la cartera económica. Era un representante de la multinacional Swift-Deltec con vínculos en el mundo financiero. Un hombre de las corporaciones multinacionales en el tablero de mandos de la economía. Krieger dispuso una devaluación del orden del 40% pero compensó sus efectos sobre el costo de vida –principalmente sobre el precio de los alimentos– mediante retenciones de igual magnitud a las exportaciones agropecuarias. Con ello, evitó asimismo hacer una transferencia a favor de los productores agropecuarios y en cambio, fue el Estado el que se apropió de la diferencia con el propósito de aumentar el gasto y acometer obras públicas, al tiempo que se expandía el crédito: medidas imprescindibles para dinamizar una economía que daba muestras de estancamiento y permitir inversiones rentables a las empresas transnacionales, que debían protagonizar la modernización.

Al mismo tiempo se suspendieron las paritarias y se congelaron los salarios por el término de dos años tras un aumento del orden del 15% (marzo de 1967) –la puja distributiva quedaba cancelada–, al tiempo que se convenía con las principales empresas industriales un “acuerdo voluntario” de precios por seis meses: llamativa asimetría si se tiene en cuenta el término previsto para el congelamiento de salarial. También se congelaban –tras un aumento inicial– los precios de los combustibles y de las tarifas públicas.

Y se dispuso una fuerte rebaja arancelaria para facilitar las importaciones de insumos y bienes de capital a las empresas industriales. Como resultado de la devaluación, los activos locales se habían abaratado en términos internacionales, con lo que hubo un intenso proceso de desnacionalización y concentración en la industria, a través de compras y fusiones. Era lo que se buscaba, porque se extinguiría la débil burguesía industrial nacida al calor de las políticas populistas y aliada de las mismas –con lo que desaparecería uno de los protagonistas de esa perniciosa alianza de clases que obstaculizaba el desarrollo moderno del país. Y sería reemplazada por otra burguesía, cuyo núcleo serían empresas multinacionales –eficientes, pujantes y competitivas, con acceso a los mercados mundiales para financiarse, aprovisionarse y proyectar sus ventas–, que actuaría como agente de esa modernización.

Esta vez no eran los sectores tradicionales del agro los beneficiarios de la devaluación, sino que se la apropiaba el Estado y la transfería de distintos modos a la burguesía oligopólica, creando oportunidades de inversión, fortaleciendo la demanda y ampliando el acceso al crédito, tanto para consumo como para inversión.

Pero al mismo tiempo, se buscaba disminuir el daño al poder de compra de los asalariados –no se pretendía esta vez reducir el consumo pues no acude la inversión externa a una economía estancada– y se procuraba asimismo evitar restar consenso al gobierno.

Sin embargo, los salarios resultaban reducidos en términos internacionales por efecto de la devaluación, aunque no declinara –o lo hiciera de modo atenuado– su poder de compra interno. Esta disminución del costo salarial era otra transferencia a las empresas multinacionales cuya competitividad se medía en el mercado mundial.

Otro efecto de la devaluación –como era habitual– contribuía a aliviar el sector externo. Las multinacionales, que requieren girar ganancias a sus casas matrices, necesitan una situación desahogada del balance de pagos. Y atenuar la inflación, con el propósito de hacer previsible la economía y favorecer las inversiones, también formaba parte de la lógica del plan económico de Krieger. “La principal meta de corto plazo era erradicar la inflación y lograr una desahogada posición de balanza de pagos” (O’Donnell, 1982: p. 140).

Pero –tal como lo ha señalado Ferrer (1977)– el diagnóstico de la inflación de los neoliberales era más complejo y matizado que el propio de la ortodoxia monetarista: fincaba las causas de la misma más por el lado de las expectativas de los actores y los

costos. Tenía, pues, más anclaje en la economía real y no en los epifenómenos monetarios. Y tomaba muy en cuenta la puja distributiva. Por otra parte, puesto que el gobierno estaba interesado en crear un clima propicio a las inversiones externas, pretendía estimular la actividad económica interna: "...una de las originalidades –y aciertos– de la política económica de 1967 fue que, partiendo de atribuir la causa de la inflación por el lado de los costos y las expectativas, en lugar de restringirla, aumentó la circulación monetaria y el crédito bancario" (O'Donell, 1982: p. 142).

Era un programa concebido para crear confianza en los mercados financieros internacionales, a lo que también contribuía mucho la identidad del ministro Krieger Vasena. Contó por cierto con una cálida adhesión del mundo empresario y aun de los terratenientes –aunque esta vez no eran ellos los ganadores– sin duda por solidaridad de clase con la gran burguesía industrial y financiera.

Durante dos años el programa se mostró exitoso en términos de los objetivos perseguidos. La inflación descendió significativamente: de estar cercana a 30% en 1966 y 1967 se retrajo a 16% en 1968 y a 8% en 1969.

El movimiento obrero –una parte importante del cual había saludado el advenimiento del gobierno militar, que procuró cooptar sus favores– pronto comprendió sin embargo que tenía poco que ganar como aliado del régimen. Una parte –los *participacionistas*– permaneció cercana sin embargo al calor oficial, mientras que otra –el *vandorismo*– no tardó en alejarse, pero sus rebeldías fueron respondidas con intervenciones de sindicatos.

Se trató esta vez de una estabilización heterodoxa, diferente a los "ajustes" tradicionales pero que dejaba claro una vez más el modo en que las relaciones entre los principales precios de la economía y sus alteraciones reflejan las pujas y alianzas intersectoriales. El "empate" era quebrado desde el Estado que se presentaba a sí mismo como prescindente de las facciones (O'Donell, 1982). Lejos de serlo, representaba a los intereses multinacionales y la conducción de la economía había quedado directamente en manos de uno de sus personeros. No era la oligarquía tradicional la beneficiada, pues ya no ejercía la hegemonía económica –aunque seguía siendo la principal proveedora de divisas– y el esquema de desarrollo agroexportador no era ya viable. Pero los sectores populares resultaban disciplinados con una mezcla de autoritarismo y paternalismo, al tiempo que la pequeña burguesía local (la "burguesía nacional" fortalecida en el período peronista) quedaba diezmada, con lo que desaparecían los actores de la alianza urbana capaz de obstaculizar el proceso de acumulación. Y la gran burguesía oligopólica –cuyo núcleo eran las empresas transnacionales– resultaba victoriosa y quedaba en condiciones de liderar ese proceso que modernizaría la Argentina.

Sin embargo la lucha de clases no podía ser suprimida y regresaría a la escena. En 1969 sucedieron los estallidos populares que –con un fuerte protagonismo del sindicalismo combativo, nacido en la oposición frente al régimen militar– acabarían con la experiencia de Onganía. También haría sus primeras apariciones la guerrilla urbana y ocurriría el secuestro y muerte de Aramburu en un clima de sospechas que llegó a vincular al mismo gobierno –o a una parte de él– en este hecho.

Y tras el breve interregno de tono desarrollista de Levingston, carente de sustento social, Lanusse –un general de fuerte liderazgo en el ejército y vinculado a las clases tradicionales– procuraría devolverle a la oligarquía su lugar en la alianza hegemónica. Pero la tarea no resultaría fácil, porque el clima político era de gran convulsión y –desde el exilio y alentando las expresiones más combativas del movimiento que lideraba– Perón era un antagonista de envergadura. Sólo en ese clima –necesitado de dotar a su gobierno de cierta base de consenso– puede entenderse que Lanusse llegara a afirmar que el suyo era un régimen de centro-izquierda y también se explican las inconsistencias del rumbo económico: "Como es de suponer, ningún proyecto

económico se puso en marcha durante ese lapso. La economía fue desacelerando su ritmo, del 8% en 1969 al 2% en 1972” (Todesca, 2006: p. 213).

En esas condiciones, un ajuste tradicional, con devaluación, licuación de salarios y fuerte reversión de ingresos hacia los propietarios agrarios era impensable. Una vez más los sectores económicamente dominantes resultaban desbordados por el fuerte poder de presión de la clase obrera, que se identificaba con el peronismo pero en forma autonomizada de sus dirigencias políticas. Es que durante los años de la proscripción, fue precisamente el movimiento obrero (la “columna vertebral”) su principal expresión superviviente.

La inflación se disparó: en 1970 llegó a casi 14%, en 1971 alcanzó casi a 35% y en 1972 casi llegaría al 60%. Y la balanza de pagos también se mostraba deficitaria.

En el aumento de los precios –como antes en su retracción– influyó fuertemente el de la carne, tan ponderada en el consumo popular de entonces, impulsado por el ciclo ganadero: cuando los precios disminuyen –como sucediera al implementarse las retenciones– los productores se ven impulsados a compensar sus ingresos mediante la liquidación de vientres (aumento de la oferta) que posteriormente trae aparejada una disminución de la misma (Charvay, 2007).

Como el aumento de precio de la carne propulsaba el crecimiento de los precios, se calculó un índice sin ese producto. Había que llegar a las elecciones previstas para 1973.

Cuadro 4: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (1967/72)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
1967	2,6	29,2	-1,76
1968	4,4	16,2	-1,83
1969	8,5	7,6	-1,43
1970	6,4	13,6	-1,47
1971	4,8	34,7	-3,44
1972	3,1	58,5	-4,42

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

Gelbard y el pacto social de Perón

En el escenario político fuertemente conflictivo de comienzos de los años setenta, el peronismo era visto a la vez como la vía que conduciría al socialismo nacional -por los jóvenes provenientes de los sectores medios y recientemente incorporados- y como la única alternativa capaz de poner algo de orden por muchos otros. ¿Cuáles eran las expectativas de su principal base social, la clase obrera?

Probablemente el grueso de los trabajadores representados en el movimiento obrero organizado –independientemente de las posiciones asumidas por el sindicalismo combativo que, en Córdoba, había protagonizado los alzamientos contra el régimen militar- no pretendían otra cosa que recuperar las históricas conquistas del primer tiempo de Perón: la participación del 50% en el PBI. Y esa era, por otra parte, la propuesta del mismo Perón, quien diría frente a las demandas de los sectores juveniles en procura del socialismo nacional: -“Somos lo que las 20 verdades dicen”.

La clave para restablecer aquel modelo distributivo y productivo –remozado a la altura que requerían los tiempos– era un acuerdo social. El pacto social que debía recrear la alianza de clases entre los trabajadores y la burguesía nacional. La CGT y la CGE eran las dos organizaciones emblemáticas que debían articularlo y el ministro Gelbard –representante de esta última organización– habría de conducir la economía.

Pero los protagonistas sociales del frente nacional del 45 habían cambiado su naturaleza, composición y gravitación.

Los empresarios nacionales estaban lejos de constituir el núcleo del empresariado. La gran burguesía oligopólica, dominante en los sectores más dinámicos y modernos de la economía –especialmente en la industria– había ganado posiciones en el empresariado, desplazando a un papel muy subordinado a la burguesía nacional que podía expresarse en la CGE.

Y los trabajadores constituían un conglomerado mucho menos homogéneo que entonces. La dispersión en los ingresos no era un componente menor. Se hablaba por aquellos años de la “aristocracia obrera” para aludir a los trabajadores de las terminales de automotores o de luz y fuerza. También había una enorme disparidad en la capacidad negociadora entre gremios como la UOM y otros sindicatos de mucho menor peso.

El acuerdo social que intentó Gelbard en 1973 tuvo un éxito efímero. No había estado precedido de un ciclo de licuación de los salarios pese a la inflación precedente (casi 40% en 1971, más de 60% en 1972). Porque la última parte del gobierno militar en retroceso no había podido contener los reclamos salariales, que habían incentivado la puja por el ingreso en el marco de una economía estancada. Y sin licuación salarial previa, que ponga las cosas en su sitio, la estabilidad no dura porque los empresarios no están dispuestos a convalidar el patrón distributivo.

En 1973 el crecimiento de los precios estuvo por encima del 60%. En 1974 la inflación se retrajo en torno al 25% y los salarios llegaron a representar alrededor de 50% del PBI: ¡era demasiado!

Pero además, en ese año ocurrió la muerte de Perón, que era el único que podía –con su autoridad política– morigerar al menos coyunturalmente aquella puja.

Entonces los empresarios violaron el pacto social y anticiparon aumentos de precios. Y los sindicatos –para quienes el congelamiento implicaba una pérdida de protagonismo en algo que les resultaba tan central como la negociación salarial– reclamaron la apertura de las paritarias. El gobierno acabó por concederle todo.

Pero las tensiones que afrontaba la economía eran grandes, porque el sector externo planteaba serias restricciones. La crisis petrolera se había desatado y los países centrales la transferían a la periferia a través del aumento de precios de los bienes industriales, mientras que reducían las compras de materias primas no petroleras (tales como las carnes y granos que exportaba Argentina), cuyos precios cayeron.

Gelbard contaba entre sus asesores con Marcelo Diamand, quien tenía muy en claro el problema que se generaba en el sector externo en las estructuras económicas desequilibradas. Y el programa trienal en el que se enmarcaba al pacto social contemplaba medidas para lograr un fuerte aumento de la producción del agro y una aceleración de la industrialización sustitutiva, profundizada a los sectores básicos. Pero no hubo tiempo para concretar nada de ello.

Porque además todo sucedía en un escenario político bruscamente alterado por la muerte del presidente y el cruento enfrentamiento que ocurría al interior del peronismo, entre el sindicalismo y la dirigencia política cercana a la presidenta (Isabel Martínez) por un lado y las organizaciones armadas por otro.

En esas circunstancias, el gobierno peronista de Isabel intentó un ajuste clásico, como el que hubieran llevado a cabo las clases empresarias, con el propósito de ganarse su confianza y “normalizar” la situación. Fue el “rodrigazo”, así recordado por el ministro Celestino Rodrigo, que lo llevó a cabo con la asistencia técnica de Ricardo Zinn, un hombre estrechamente vinculado al mundo empresario y especialmente al CEA (Consejo Empresario Argentino) integrado por Martínez de Hoz, Fortabat y Pérez Companc, entre otros personajes del *establishment*. Este organismo –y estos empresarios– tendrían activa participación en la gestación del golpe militar que habría de acabar con el gobierno de Isabel a poco andar.

Para desahogar el sector externo y disminuir un déficit del sector público que había ido en aumento, había que transferir ingresos hacia los tradicionales exportadores del agro. Por eso, Rodrigo dispuso una devaluación del orden del 160% para el dólar comercial y del 100% en el caso del dólar financiero (el tipo de cambio estaba desdoblado desde hacía algún tiempo). La nafta fue aumentada en 180% y las tarifas de transporte en más de 70% (Schvarzer, 1983: 27).

La inflación dio un brusco salto (alcanzaría casi 183% –el máximo registro histórico hasta ese momento– en 1975) provocando una muy fuerte caída de los salarios, que ya no podría ser compensada por los aumentos reclamados por los sindicatos, que solo provocarían nuevos incrementos en los precios. La puja por el ingreso se situó en un lugar central en la espiral inflacionaria “...cerceando todas las posibilidades de mantener la redistribución del ingreso alcanzada en 1973 y 1974. A partir de junio de 1975 los ingresos reales de los asalariados cayeron alrededor de 50% respecto de los niveles anteriores” (Schvarzer, 1983: p. 28).

Con la capacidad de demanda de los sindicatos totalmente activa, la licuación salarial no pudo, en esta oportunidad, dar lugar a una estabilización que convalidara el nuevo patrón distributivo, ya que “...entre junio y agosto de 1975 la respuesta sindical permitió recomponer rápidamente el área de ingresos perdida por la estampida inflacionaria” (Vitelli, 1986: p. 125).

El gobierno se negó a aprobar esos aumentos e intentó suspender las paritarias. Entonces, la central obrera (en los hechos liderada por Lorenzo Miguel, el dirigente metalúrgico que conducía las 62 Organizaciones) se vio ante una enorme disyuntiva entre su papel político y su papel económico (Torre, 2012: p. 283): sustentar a un Gobierno de signo peronista que formalmente integraba o representaba los intereses de los asalariados. Y finalmente embistió a fondo. Llamó a una huelga general. Los ministros Rodrigo y López Rega debieron renunciar y la presidente pidió una licencia, de la que algunos pensaron –equivocados– que nunca regresaría.

Pero fue una reivindicación económica sin alternativa política. La CGT logró influir en la designación del siguiente ministro de economía (Cafiero) pero no pudo replantear el acuerdo social, del que los empresarios ya se habían retirado.

Tampoco pudo forzar la renuncia de la Isabel, que a esa altura parecía necesaria.

Las principales empresas, por otra parte, se habían nucleado en APEGE (Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias). La APEGE estaba integrada por el Consejo Empresario Argentino (CEA), la Sociedad Rural, la Unión Comercial Argentina, la Cámara Argentina de la Construcción, la Cámara Argentina de Comercio, la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires, Confederaciones Rurales Argentinas, la Cámara de Sociedades Anónimas, la Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario y la Copal (alimentación). Todos los sectores patronales cerraban filas conducidos por su lógica clasista.

Durante 1975 la economía cayó 0,7%, los salarios acabaron perdiendo alrededor de 6% en términos reales y el déficit público llegó a 13% del PBI (Todesca, 2006: p. 230). En parte, ese crecimiento era producido por la misma inflación, debido a que el Estado

recaudaba impuestos licuados por ella, tal como lo describiera el efecto Tanzi (Schvarzer, 1983). Y el año cerró con una inflación de más de 180%.

Ello sucedía con una economía estancada: la demanda agregada caía tanto por efecto del retroceso de los salarios reales como por la reducción de la inversión y de las ventas externas (Ferrer, 1977). Y al mismo tiempo, el crecimiento de los precios iba por delante de la emisión monetaria. La economía se desmonetizaba. La relación entre activos monetarios y PBI cayó de 27% en el primer trimestre de 1975 a 13% en el mismo período de 1976 (Schvarzer, 1983: p. 30).

Ello desmentía drásticamente las hipótesis que atribuyen la inflación a causas monetarias o al exceso de la demanda. En cambio, hacía así su aparición el fenómeno de la stangflación: inflación con estancamiento. “Esta situación provoca modificaciones notables en la distribución del ingreso entre factores de la producción y entre los diversos sectores de la economía. La participación de los asalariados y de los grupos de ingresos fijos en el ingreso total tiende a declinar. La participación de las utilidades aumenta, aunque debido al menor nivel de actividad económica, es probable que la masa de ganancias se estanque o disminuya” (Ferrer, 1977: p. 85).

La situación resultaba, pues, intolerable para los grupos económicamente dominantes. A comienzos de 1976 la APEGE organizó un lock out empresario, la única huelga general patronal de la historia argentina, que fue considerada como el prolegómeno del golpe de estado que derrocaría, días más tarde, a la presidenta María Estela Martínez.

Con posterioridad al golpe militar del 24 de marzo de 1976 algunos de los dirigentes de esta entidad pasaron a integrar los elencos de funcionarios del gobierno militar. Su último acto institucional habría de ser una solicitada de apoyo al gobierno militar realizada en 1977, en el aniversario del golpe de estado.

Todavía quedaba un último episodio del drama. En febrero de 1976, renunciado Cafiero, la presidente designó como ministro de Economía al presidente del Banco Central, Emilio Mondelli, quien anunciaría otra fuerte devaluación, del orden del 80% en el dólar financiero y un incremento de tarifas y combustibles de nivel similar, al tiempo que un ajuste de 12% en los salarios (Kandel y Monteverde, 1976). Esta vez, la CGT no tuvo fuerzas para oponerse.

De todas maneras, el golpe militar estaba decidido.

Cuadro 5: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (1973/76)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
1973	6,1	60,3	-5,87
1974	5,3	24,2	-6,52
1975	-0,9	182,8	-12,43
1976	-0,7	444,1	-9,42

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

La dictadura militar y la ruptura del empate

El gobierno militar designó ministro de economía (con “superpoderes”) a Martínez de Hoz, hombre perteneciente a las clases dominantes tradicionales (los propietarios del agro) pero con gran inserción en el mundo de las empresas oligopólicas (era miembro

del CEA) y fluidos contactos internacionales. De manera que en él se sellaba y sintetizaba una alianza duradera entre la oligarquía agroexportadora y la gran burguesía oligopólica, industrial y financiera, que cesaría así de “pendular”, para usar la expresión de O’Donell (1977). Y se superaría por fin el “empate” en los términos de Portantiero (1973).

Ha señalado Canitrot:

...Las fuerzas armadas se plantearon la tarea de modificar radicalmente la estructura de las relaciones sociales e institucionales en la que, a su entender, residía la causa primaria de la crisis (...) El objetivo de las fuerzas armadas fue el disciplinamiento social. Disciplinamiento aplicable al conjunto de las relaciones sociales pero con un significado específico en lo que se refiere a la clase trabajadora: su reubicación, política e institucional, en la posición subordinada que le es inherente en lo económico. En términos institucionales ese objetivo disciplinario requiere el debilitamiento de las organizaciones corporativas y políticas representativas de esa clase. No solo mediante la regulación jurídica de sus capacidades y actividades, sino también por la vía de una reforma económica que suprima las condiciones funcionales que tienden a alentar su desarrollo (Canitrot, 1981: p. 132).

En las fuerzas armadas no había un consenso total respecto de la política económica, pero tampoco había un rumbo alternativo. Y la necesidad de acudir al mercado internacional de capitales para paliar el déficit del sector externo hacía imprescindible a Martínez de Hoz. De entrada, la designación del ministro generó “confianza internacional”. Apenas designado el FMI aprobó un urgente giro de más de 100 millones de dólares en DEG que mejoró las reservas internacionales. Y poco después resultaron aprobadas otras líneas de crédito por parte del mismo organismo, al que emularon varios consorcios de la banca internacional (Schvarzer, 1983: pp. 35/6).

El plan puesto en marcha había sido elaborado por la APEGE y se encaminaba a disminuir la inflación y reducir el gasto público. Incluía una reforma tributaria que incrementaba el impuesto al valor agregado, además de gravar los activos, los créditos bancarios, el patrimonio y la propiedad inmobiliaria. También se anunciaron incrementos en las tarifas públicas.

Reducción salarial

Pero un capítulo esencial era la baja de los salarios, que había que llevar a cabo en forma drástica y rápida:

Una de las primeras medidas tomadas por el nuevo gobierno militar fue la congelación de los salarios al nivel resultante de los aumentos acordados a comienzos de marzo de 1976. Este ajuste del 20% no compensaba a los asalariados del efecto de otras medidas de shock adoptadas por Mondelli: el tipo de cambio fue elevado más del 100% y las tarifas y precios del sector público aumentaron en un 90%. Recordemos que en marzo de 1976 los precios al consumidor se incrementaron en un 37,6% (...) En el segundo trimestre de 1976, mientras los salarios permanecían congelados, los precios al consumidor aumentaron un 87,5%, guarismo más alto que el registrado en el primer trimestre bajo el gobierno derrocado. Baste con ese dato para probar hasta qué punto la “recomposición de la rentabilidad empresarial”, es decir, el incremento de la tasa de explotación del trabajo, era para la dictadura militar prioritaria por sobre toda consideración de control de la inflación. La caída del salario real entre enero y junio fue de un 40% aproximadamente (...) esta reducción de los salarios representó una transferencia de los asalariados a los no asalariados por un valor equivalente a 17% del PBI” (p. 155)

“En síntesis, la recomposición de los precios relativos promovida por el gobierno, en perjuicio de los salarios, y en beneficio de los precios agropecuarios y del sector público puede explicar, junto con la política de precios de las empresas monopólicas del sector

industrial, los niveles alcanzados por la inflación en esa primera etapa (Jozami, 1985: p. 158)

Rodrigo primero y luego Mondelli (último ministro del gobierno de Isabel Perón), habían hecho una parte de la tarea: la devaluación. Quedaba hacer lo que ellos no pudieron, porque los sindicatos no lo admitieron: congelar los salarios. Y enseguida “soltar” los precios de los alimentos quitando las retenciones. El costo salarial quedaba asimismo licuado en dólares. Esto era a favor de las empresas multinacionales (les aligeraba el costo salarial y otros costos locales a nivel de dólares) y de la oligarquía agroexportadora. Esa era la “nueva alianza” y no habría más “péndulos”.

Al mismo tiempo se congelaron los salarios del sector público y se indujo un mismo comportamiento en el sector privado. “Martínez de Hoz señaló explícitamente que la libertad de precios, decidida el 2 de abril, no se aplicaba a los salarios y utilizó diversos instrumentos para lograr su retraso en términos reales. En julio de 1976, cuando el nivel adquisitivo del salario había caído alrededor de 40% respecto de los niveles de la primera mitad de la década, afirmó explícitamente que estaban en equilibrio...” (Schvarzer, 1983: p. 39).

¿Cuáles eran los efectos buscados?:

... el descenso de los salarios reduce el consumo global antes de que comiencen a operar los efectos expansivos sobre los demás componentes de la demanda agregada. La recesión es momentánea (...) La segunda etapa es expansiva: exportaciones e inversión privada crecen alentadas por los nuevos precios relativos (...) el aumento de la tasa de beneficio de las empresas a costa de los ingresos de los asalariados (...) Una ventaja adicional resulta de la atenuación, en el proceso de crecimiento posterior, de las restricciones de cuenta corriente con el exterior derivadas de la alta propensión al consumo de exportables por parte de los asalariados (Canitrot, 1981: p. 148).

Es decir, se esperaba acabar también con el problema del *stop and go*, resultante del crecimiento del consumo por encima de las posibilidades exportadoras.

Pero no se trataba solamente de redistribuir sino de reconfigurar la sociedad: para eso vendrían la apertura (vía baja de aranceles, vía apreciación cambiaria) y el incremento de los costos financieros para exterminar a la burguesía local, “cómplice” de la clase trabajadora en la “alianza populista”.

Apertura externa

Simultáneamente se modificó la ley de inversiones extranjeras que facilitaba el ingreso de capitales externos y se puso en práctica una fuerte rebaja de los derechos de importación (de alrededor de 90% a 53%), a más de eliminar otras restricciones cambiarias y financieras sobre las compras en el exterior, lo que configuraba la apertura de la economía.

Era el otro eje en la política económica de la dictadura. “En la aplicación de la política de apertura de la economía se distinguieron, entre 1976 y 1981, dos etapas. En la primera, hasta mayo de 1978, el instrumento predominante fue la reducción de los aranceles de importación a la oferta de bienes industriales competitivos con la producción nacional. En la segunda etapa la rebaja de aranceles continuó, pero su importancia fue menor en relación a los efectos de la progresiva revaluación de la moneda local medida en términos de paridad” (Canitrot, 1981: p.134)

Esta estrategia se suponía orientada a reducir la capacidad de las empresas a fijar libremente sus precios y por lo tanto a reducir la inflación: “En la medida en que conserven un margen positivo de protección excedente, las empresas trasladan los

mayores costos laborales a los precios. Esto no es posible para las empresas en actividades de producción sometidas a la competencia externa cuyo precio depende de los precios internacionales y del tipo de cambio” (Canitrot, 1981: p. 163). Pero esencialmente apuntaba al corazón de la “burguesía nacional” y a su alianza con los trabajadores: “...una economía sometida a la competencia exterior es incompatible con las prácticas oligopólicas y resta justificación tanto a los convenios colectivos como a las organizaciones laborales y empresarias que los acuerdan. Cada empresa enfrenta individualmente los datos objetivos e impersonales del mercado; como tal resuelve individualmente su cuestión salarial” (Canitrot, 1981: p. 133).

En los primeros meses el plan indujo una reducción en el ritmo de la inflación, aunque el año 1976 habría de cerrar con una cifra cercana al 444% y superior a la del año precedente. Recién en 1977 bajaría a menos de la mitad (176%) y luego se mantendría en ese entorno en los dos años que siguieron, para caer recién en 1980 a alrededor de 100% pero sin descender por debajo de los tres dígitos. Llama la atención que un plan de estabilización dotado de una autoridad política incontestada y con la anuencia de los sectores vinculados al poder económico no lograra “estabilizar” una vez que había reducido fuertemente los salarios, es decir sobre una base distributiva francamente favorable a los sectores patronales. Ello, en ausencia de puja distributiva, pues las demandas de los sindicatos habían sido suprimidas *manu militari*. Pero ya se verá que ello tampoco resultaba casual.

Reforma financiera

La otra pata del nuevo esquema fincaba en la reforma financiera que el ministro Martínez de Hoz anunció en 1977. La decisión principal fue la liberalización de las tasas de interés bancario, pero también una serie de medidas tendientes a expandir al tiempo que a favorecer la concentración en el sector financiero, en provecho de las grandes entidades locales y extranjeras.

Señala Jozami:

El nuevo régimen liberaba las tasas de interés que serían fijadas por el mercado, mantenía la garantía por el 100% del valor de los depósitos, facilitaba la instalación de entidades bancarias y filiales de las entidades existentes y establecía requisitos mínimos de capital que fomentaban la concentración e impedían el funcionamiento de las cooperativas (...) La combinación de tasas libres y plena garantía de los depósitos permitió a partir de junio una notable expansión del mercado.

La liberación de las tasas, junto con la competencia entre las entidades en busca de fondos, llevó a los intereses a niveles muy altos (...) El manejo de la oferta monetaria por el gobierno coadyuvó al alza de las tasas (...) Hacia fines de 1977 comienza una notable caída en el producto industrial y en todos los componentes de la demanda global (Jozami, 1985: pp. 155 y 159)

Surgía así una nueva oportunidad de valorización del capital en el sector financiero en lugar del sector productivo, a la que se acogerían las principales fracciones de la burguesía. Era la “patria financiera”, un sector cuya rentabilidad no requería de mantener elevada la demanda interna y tampoco de la competitividad internacional de los productos locales.

Por esta vía quedaban eliminados los protagonistas de la “alianza populista” que tantas veces pusiera en jaque a las clases económicamente dominantes. Y el mismo objeto de esa alianza (la producción nacional y la disponibilidad de un mercado interno para ella) pasaba a ser innecesario.

Pues el mercado interno se achicaba, al tiempo que los bienes necesarios para abastecer gran parte de la demanda se podían importar porque el atraso cambiario

incrementaba el poder de compra externo de los salarios locales. Por supuesto que a expensas de la industria nacional. Pero justamente, barrer con la burguesía nacional era un objetivo extraeconómico propio de la política económica (Schvarzer, 1983).

Además, las empresas públicas ya no recibieron financiamiento del tesoro, sino que debieron tomar fondos en el mercado financiero, con lo que empujaron fuertemente la tasa de interés, a más de endeudarse hacia el futuro.

El esquema de tasas de interés fuertemente positivas pasaba a alimentar la inflación de costos. Porque una tasa pasiva elevada y positiva pone un piso a la rentabilidad. Y las empresas que pueden fijar precios con libertad –no expuestas a competencia externa- deben fijar un precio suficiente como para que garantice a la inversión una rentabilidad superior (o, al menos, igual) a esa tasa de interés.

Al mismo tiempo, era una transferencia de ingresos hacia el sector de la burguesía oligopólica que había diversificado sus inversiones al sector financiero. Iba en cambio en desmedro de las empresas locales sin vinculaciones de este tipo: principalmente las empresas industriales vinculadas al mercado local, ya acechadas por la apertura externa y la reducción del mercado. Y también en perjuicio de los asalariados.

En tal sentido, la inflación era funcional a la reestructuración de los precios relativos

La competencia entre las entidades financieras para captar fondos impulsaba la tasa de interés. Y finalmente, en 1980, condujo a una severa crisis sectorial y a una cadena de quiebras bancarias. El estado debió asistir a las entidades financieras en situación crítica.

Apreciación cambiaria

Pero había otra clave: la apreciación cambiaria. En 1977 el ministro anunció la “tablita” un esquema de devaluaciones programadas en el tiempo muy por debajo de la inflación. Ello provocaría una continua apreciación del peso frente al dólar, es decir retraso del tipo de cambio.

Este retraso cambiario tenía variados efectos. Por una parte facilitaba –y abarataba– las importaciones. Por otra reducía los precios de las exportaciones en moneda local, por lo que se compensó al sector agroexportador eliminando las retenciones. Pero además, la combinación de inflación persistente y realimentada con tasas de interés altas en términos internacionales con el retraso cambiario daba lugar a un pingüe negocio de los florecientes sectores vinculados a la valorización financiera: los dólares que ingresaban al país por vía de inversiones de corto plazo o de préstamos solicitados en el exterior podían ser convertidos a pesos y colocados en el mercado financiero. Acreditados los intereses, el monto resultante permitía recomprar más dólares que los iniciales, que volvían a salir generando un saldo negativo en la cuenta corriente del balance de pagos, que solo podía ser enjugado por un nuevo ingreso de capitales. Eso –que se dio en llamar “bicicleta financiera”– tenía por límite el momento en que se acentuaran las expectativas de devaluación y, en consecuencia, el flujo positivo se detuviera, incrementándose la salida para tomar ganancias. Pero en lo inmediato, la tasa de interés internacional era baja pues sobreabundaban los capitales en busca de oportunidades de inversión. Y los préstamos se tomaban a tasas flotantes, que habrían de incrementarse en el futuro.

La inflación era un elemento “funcional” a este juego, además de resultar realimentada por la tasa de interés. En buena medida ello explica su persistencia a lo largo del período de la dictadura militar (Jozami, 1985; Vitelli, 1986). Recién en 1980 –último año de gestión del ministro Martínez de Hoz y de la presidencia de Videla– descendió algo (se situó alrededor de 100%). Y a partir de allí volvió a empinarse de resultas de una inevitable devaluación, destinada a nivelar el sector externo.

En realidad, se aprecia que las mismas políticas implementadas impedían abatir la inflación o incluso la provocaban. Porque el ingreso de capitales externos de corto plazo atraídos por las elevadas tasas de interés imposibilitaba controlar la oferta monetaria (era preciso emitir pesos para comprar los dólares que ingresaban). Y no se hubiera producido sin la combinación de inflación, atraso cambiario y tasas elevadas. Y también la asistencia por parte del Banco Central –en cumplimiento de la garantía sobre los depósitos- a las entidades bancarias en liquidación, expandió la oferta monetaria.

He aquí que el incremento de la masa monetaria y la inflación (que no se podía contener con restricción monetaria) resultaban generadas por una transferencia de ingresos al sector financiero. Vía tasas de interés, vía gasto del Banco Central, éste sector era el destinatario de las transferencias.

Después de Martínez de Hoz

Al ser sustituido Videla por Viola, también abandonó Martínez de Hoz la conducción económica. El nuevo ministro -Sigaut- aseguró de que no habría devaluación (“el que apuesta al dólar pierde”) pero ya era evidente que el retraso cambiario no podía sostenerse, pues ocasionaba un severo perjuicio a los sectores productivos, incluidos los agroexportadores. Sometida a presiones contrapuestas, la política económica se tornaría errática.

Con la sucesión presidencial de marzo de 1981 y el reemplazo de las autoridades económicas se inicia un período por demás ecléctico y cortoplacista que, sin modificar los elementos sustantivos de la estrategia económica de sus antecesores, procuró morigerar –vía sucesivas devaluaciones y una mayor regulación de los mercados- los efectos más perniciosos de la misma (Azpiazu, Khavisse y Basualdo, 1988: p. 95)

La inflación –que se había situado en el entorno del 100% en 1980 y 1981– saltó a 165% en 1982 y llegaría al record de 344% en 1983, cuando ya perdida la Guerra de Malvinas la dictadura militar naufragaba e iniciaba su retirada.

Pero tampoco esa escalada inflacionaria dejó de tener su contrapartida en una transferencia de ingresos:

A mediados de 1982 con el establecimiento de un sistema de financiamiento de mediano plazo a tasas reguladas –negativas– se verificó una licuación de pasivos y una revalorización de los activos reales de las empresas endeudadas. Por otro lado, la transformación de la deuda privada en pública (...) significó una importante transferencia de ingresos desde el Estado hacia los titulares de deudas en moneda extranjera cubiertas con seguro de cambio (Azpiazu, Khavisse y Basualdo, 1988: p. 96).

Los seguros de cambio hacían posible que una empresa se endeudara con el exterior y en divisas a un cambio congelado. Cuando el dólar aumentaba y la empresa debía cancelar su deuda, era el Estado en que cargaba con la diferencia cambiaria, de manera que se le garantizaba al deudor el tipo de cambio del momento en que se concertaba la operación, protegiéndolo de las devaluaciones posteriores a costa del conjunto de los contribuyentes. “El tipo de cambio aumentó diez veces en un año, con lo cual el Central les cobró a los privados en pesos y a la tasa inicial, lo que produjo un descomunal subsidio estatal para los deudores externos privados” (Basualdo, 2013). Se ha estimado que por esa vía tuvo lugar una transferencia del orden de 23 mil millones de dólares, equivalentes a más de la mitad de la deuda externa contabilizada en 1983.

Era una pesada carga a futuro, que gravitaría de un modo decisivo en las penurias que debió afrontar el primer gobierno democrático que sucedió a la dictadura militar.

El saldo de la dictadura

La experiencia del régimen dictatorial que ejerció un poder sin limitaciones y colocó a un representante directo de los sectores hegemónicos en la conducción de la economía, parece validar estrechamente la hipótesis de que la inflación ha operado en la Argentina como un mecanismo para dirimir la distribución del ingreso. Y por lo tanto generalmente a operado de modo funcional a los cambios en la estructura distributiva.

Como lo han señalado Azpiazu, Khavisse y Basualdo:

Los asalariados durante todo el proceso militar fueron sometidos a un acentuado deterioro en sus ingresos y condiciones de vida. Dentro del empresariado, los pequeños y medianos propietarios nacionales fueron duramente afectados (...) A medida que se profundizó la recesión se fue acentuando el deterioro relativo de los capitales nacionales y extranjeros 'especializados', que controlan, cada uno de ellos, el capital de un número reducido de firmas, mientras que se fue consolidando el predominio ejercido por aquellos capitales que son propietarios de numerosas firmas industriales y no industriales. De esta manera en el centro del proceso económico se instala un nuevo bloque social constituido por capitales nacionales y extranjeros: los grupos económicos y las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas (Azpiazu, Khavisse y Basualdo, 1988: p. 10)

Cuadro 6: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (1977/82)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
1977	6	176	-3,7
1978	-3,9	175,5	-4,9
1979	6,8	159,5	-4,84
1980	0,7	100,8	-5,51
1981	-6,2	164,7	-9,71
1982	-5,2	343,7	-10,21

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

Alfonsín y la hiperinflación

El retorno a la democracia sucedía en condiciones extremadamente adversas. La dictadura militar había dejado un terreno minado por el desguace del aparato productivo, largas demandas sociales acalladas por la fuerza y el lastre de la deuda externa.

La puja por el ingreso –severamente achicado– se restablecería de inmediato y el gobierno radical esperaba poder arbitrarla basándose en su legitimidad de origen. Pero no era suficiente. Porque para colmo, la mayor parte de la dirigencia sindical lo veía como un antagonista y él mismo veía en las organizaciones obreras un poder corporativo que, creía, había que desmontar. Por eso la relación fue conflictiva desde el inicio, cuando el justicialismo logró abortar en el senado un proyecto de ley de asociaciones profesionales promovido por el gobierno.

Sin embargo, pese a las demostraciones de fuerza que haría el movimiento obrero durante ese primer turno de la democracia recuperada, habría de quedar claro que la sociedad Argentina ya no era tan heterogénea en su cúspide y homogénea en sus bases como para posibilitar empates paralizantes. Pues la centralización del poder económico en torno a una elite de empresas diversificadas, con intereses en la industria, el agro, el comercio y las finanzas, homogeneizaba a los sectores dominantes (Villarreal, 1985). En tanto que los sectores populares habían resultado maltrechos y fragmentados por las políticas implementadas durante la dictadura.

El resultado de estas políticas, en términos de empleo, preanunciarían los cambios que se consolidarían en la próxima década: una reducción relativa del peso de los asalariados sobre la población ocupada —de 74% a 72% entre los censos de 1970 y 1980— un aumento de la informalidad laboral y un incremento significativo de la gravitación de los empleados en el comercio, los servicios y la construcción en detrimento del empleo industrial. El colectivo laboral emergió, pues, del gobierno militar, modificado en su estructura y dañado en su densidad, aunque el desempleo no superara los niveles históricos ni existiera percepción pública de estos cambios (Cimillo y Chitarroni, 2007: p. 6).

La situación inicial y las restricciones

La obligación de afrontar enormes deudas externas, sin la posibilidad de acceder a nuevos préstamos, se convirtió en el dato central que durante los años 80 condicionó la política económica de todos los países de la región (Gerchunoff y Llach, 1998) y sería el determinante principal de lo que se dio en llamar la “década perdida” para América Latina. El aumento de las tasas de interés internacionales provocado por las políticas monetaristas en los países desarrollados había sido brutal (la tasa *prime* norteamericana, por ejemplo, pasó del nivel de 6 u 8% en que se ubicaba en 1978 a uno cercano a 20% a comienzos de la década del 80). En esas condiciones, la carga de la deuda se hacía intolerable. Entre 1980 y 1983 los pagos al exterior por concepto de intereses habían pasado de 2,2% a 9,4% del PBI (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 386).

En el caso argentino, ya vimos que la deuda había tenido como contrapartida las ganancias de la especulación financiera. Y la inflación había sido una condición para hacer posible estas ganancias. A su vez, la deuda —con su gravitación sobre el déficit fiscal— acabaría realimentando la inflación.

El problema de las cuentas públicas era más complejo por el lado de los ingresos. El cuadro profundamente recesivo complicaba cualquier intento de mejorar la recaudación (...) Por otro lado, el alto valor que tenía el dólar (en parte una consecuencia de la escasez de divisas...) perjudicaba al Estado, su mayor comprador (...) Una salida posible era el endeudamiento interno (...) Pero en casi todos lados el recurso fue la emisión monetaria que provocó inflación en todos los países de la región y en algunos hiperinflación.

La inflación no sólo traía consigo sus típicos daños (clima desfavorable para la inversión, acentuación de la puja distributiva y de las desigualdades de ingresos); peor que eso, agravaba el problema del financiamiento que pretendía precariamente remendar. El valor real de lo recaudado por el estado se diluía en el lapso transcurrido entre el cálculo y el pago de impuestos: el llamado “efecto Olivera-Tanzi” (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 389)

En el contexto del fuerte ajuste externo, la disminución de la inversión y la caída del producto, con una recaudación en retroceso y un déficit creciente, con inflación persistente, pérdida de valor del peso frente al dólar y huída del público hacia esta moneda, todo resultaba muy adverso para el gobierno entrante. Con el peso de la deuda no se salía adelante. No había modo de “levantar las persianas de las fábricas”

como había prometido el presidente en campaña. Había, pues, una restricción estructural.

Veinte años más tarde, en una situación semejante, esto sería comprendido así. ¿Tenía el gobierno de Alfonsín margen para una solución distinta? Tal vez sí, porque la deuda había sido contraída por un gobierno ilegítimo. ¿Hubiera estado sola la Argentina? Perú hubiera acompañado. Claro que los acreedores eran bancos poderosos y no tenedores de bonistas dispersos por el mundo...

Por otra parte, la comprensión de la verdadera dimensión del problema fue algo diferida. Debió pasar un año de gobierno para que se advirtiera que la democracia no era una solución omnipotente. El gobierno había asumido sin un plan económico preciso. En principio se había confiado en propiciar el tipo de políticas –de estímulo a la demanda y moderada recuperación salarial- que se habían mostrado exitosas en tiempos de Illia. Incluso el ministro Grinspun y otros funcionarios habían tenido participación en aquella gestión de dos décadas atrás.

Pero durante los quince meses iniciales de Alfonsín se fue tomando conciencia de que la economía requería medidas mucho más drásticas que las que se habían implementado. La estrategia original de Grinspun era mantener alto el nivel de empleo con los típicos instrumentos de estímulo a la demanda (crédito barato y gasto público) mientras se combatía la inflación gradualmente con una política de ingresos que además diera lugar a la recuperación de los salarios reales. Así, después de un aumento inicial de sueldos, se estableció un sistema de pautas para dirigir su evolución y la de los precios, el tipo de cambio y las tarifas de los servicios públicos

Pero pronto aparecieron problemas: las directivas de precios eran ignoradas por los sectores que estaban fuera del control gubernamental, con lo cual se fue abriendo una brecha entre las variables que obligó a nuevos aumentos, esta vez retroactivos, de los salarios. El mecanismo luego se automatizó para evitar ese tipo de descompensaciones y se pasó a un esquema de indexación salarial completa. Pero con ello se abandonaba también cualquier aspiración de contener la inflación (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 394)

Hay que pensar que en los últimos meses de 1983 y durante todo 1984 la inflación estuvo en el orden del 20% mensual, con tendencia creciente (alrededor de 25%) durante la primera mitad de 1985, hasta que llegó el Plan Austral, cuyo éxito fue bajarla a alrededor de 2/3% mensual. A lo largo de 1986 fue subiendo al 6% en marzo, al 9% mensual en abril, mayo y junio y ya en agosto se había duplicado al 16% mensual.

Con una torta achicada y sin autoridad sobre los sindicatos (¡menos sobre las empresas!), ¿cómo articular una política de ingresos?

Era evidente que las cosas no iban bien. El año 1984 cerraría con cierta mejoría del salario real pero con una economía encaminada hacia la recesión y una inflación de 626%. Entonces, se decidió un brusco viraje:

Tras la firma de un inevitable acuerdo con el Fondo Monetario a fines de 1984 –con Grinspun todavía en el Ministerio de Economía– el gobierno hizo explícita su decisión de priorizar la lucha contra la inflación. Con ese objetivo, y como una imagen invertida de lo que hasta ese momento había venido realizando, recurrió a los instrumentos convencionales de una política de administración de la demanda: devaluó la moneda, incrementó las tarifas públicas y restringió la oferta monetaria. Junto a algunas medidas de recorte del gasto público (principalmente en materia de salarios, jubilaciones y erogaciones militares) ello moderó un poco el déficit fiscal y el aumento de precios. Era el preludio de lo que sería un viraje hacia una política de ataque frontal a la inflación” (Gerchunoff y Llach, 1998: p. 395/6)

El Plan Austral

En febrero de 1985 Grinspun fue reemplazado por Sourrouille, un estructuralista no vinculado al partido radical. El y su equipo pensaban que el déficit cubierto con emisión monetaria era la principal causa de la inflación en el largo plazo, pero creían también que en lo inmediato –y dado el nivel alcanzado– tenían un papel decisivo las expectativas de inflación. Había mucho de inercial: si no se paraba la inflación, la inflación no se detendría... La gente esperaba cierta inflación futura en función de la ocurrida el mes anterior. Y se fijaban precios en función de esa expectativa.

Era preciso instrumentar un shock. Pero de naturaleza no tradicional, que “parara la pelota”. Después se actuaría sobre el déficit (en mejores condiciones cuando ya no operara el efecto Olivera-Tanzi).

Antes de lanzar el plan se ajustaron algunos precios retrasados –para evitar que ese ajuste sobreviniera luego. Se fue corrigiendo diariamente el tipo de cambio hacia arriba y se aumentaron fuertemente las tarifas públicas. También se indujo un incremento en el precio de la carne: todas estas decisiones no eran neutras. Trasladaban ingresos a los exportadores y al Estado, que debía nivelar el presupuesto. Otro tanto sucedería con la contención de los salarios públicos y las jubilaciones.

La inflación saltó en consecuencia, y los meses de abril, mayo y junio de 1985 registraron variaciones de precios mensuales de alrededor de 30%.

Entonces se anunció el Programa de Reforma Económica, que sería bautizado por el público como Plan Austral.

Se cambió el signo monetario, creándose el austral (se quitaron tres ceros a la moneda), que cotizaba a 80 centavos por dólar. Se devaluó un 15% (lo que adicionado al incremento diario del valor del dólar oficial que se venía aplicando desde principios del mes sumaba un 35%). Al tiempo que se establecieron retenciones sobre las exportaciones agropecuarias, que atenuaran la devaluación. Y se congelaban todos los precios de la economía. El Banco Central ya no podría emitir dinero para financiar desequilibrios del presupuesto, cuyo déficit no podría superar el 2,5% del PBI y que se financiaría con endeudamiento externo. Se estableció un “desagio” (una suerte de indexación al revés) sobre los contratos pactados previamente, que contemplaban un ajuste por la inflación esperada.

Los efectos iniciales fueron positivos porque ya en julio la inflación mensual bajó a 6% y luego se mantendría entre 2 y 3% durante los siguientes siete meses. La brecha entre el dólar oficial y el paralelo casi desapareció. La estabilidad posibilitó una gradual recuperación del salario real –bien que luego del fuerte retroceso inicial. Y la reaparición del crédito tonificó la demanda interna. El Plan Austral recibió también una favorable acogida externa. No obstante lo cual, 1985 cerraría con una inflación acumulada de 672%, que era record absoluto (la anterior más alta era la de 1976, con 444%).

Los primeros meses del año que siguió mantuvieron el éxito inicial. Pero en marzo la inflación ya trepó a casi 5% y se mantuvo así hasta junio. En julio pegó un nuevo salto y pasó a 7% y en agosto a 9%. El equipo económico pensaba que había que transitar –luego del éxito inicial– a una política estabilizadora ortodoxa antes de que el mismo se agotara.

Pero fue imposible administrar el factor principal: la puja por el ingreso. Porque los salarios habían bajado antes del plan, por la devaluación y los aumentos tarifarios. Luego recuperaron algo de su poder adquisitivo pero después comenzaron a ser erosionados por una inflación mensual que, aunque diez veces inferior a la precedente, era todavía muy significativa al acumular mes a mes sus efectos. Los reclamos sindicales escalaban y los aumentos logrados eran trasladados de inmediato a precios, porque las empresas no deseaban ceder posiciones en la distribución.

La CGT –bajo la conducción de Saúl Ubaldini– se opuso tenazmente al programa de gobierno, al cual contraponía una propuesta sintetizada en 26 puntos, el primero de los cuales consistía en el no pago de la deuda externa. Durante el gobierno radical la central obrera convocó a 13 paros generales, una cifra sin precedentes y que no se repetiría en ninguna otra gestión. Ello da idea de la dificultad que el gobierno afrontaba para regular una política de ingresos.

Los trabajadores situados en el sector informal –asalariados de pequeñas firmas y principalmente los cuentapropistas– se vieron más perjudicados frente a la inflación que sus pares del sector formal y tuvo lugar una mayor dispersión en los ingresos laborales (Cimillo, 2000).

El golpe hiperinflacionario

La inflación de 1986 cerraría en 90% y en 1987 superaría el 130%. Los salarios del sector público y las jubilaciones se mantenían retrasados, pero esa situación no podía mantenerse con esos niveles de incremento de los precios. Y reaparecía el efecto Olivera-Tanzi, que licuaba los impuestos antes de que se recaudaran. Las causas del déficit estructural –principalmente los pagos de la deuda– no podían eliminarse.

Al mismo tiempo, los precios de las exportaciones argentinas declinaron durante dos años seguidos (1986 y 1987) y el volumen de las mismas también, debido a problemas climáticos. Ello redujo la recaudación al gravitar sobre las retenciones y generó una severa penuria de divisas que habría de agotar las reservas del Banco Central a comienzos de 1988.

El gobierno había perdido, a la sazón, las elecciones de 1987 en las que el peronismo recuperó la provincia de Buenos Aires, con lo que su situación política se debilitó. En julio de ese año otra vez la inflación mensual había alcanzado los dos dígitos.

Y el equipo económico comenzó a pensar en la privatización de empresas públicas como un camino para la reducción del déficit fiscal. Al promediar 1987 se anunció un plan de reforma del sector público que incluía este tipo de medidas, que sin embargo no alcanzaría concreción (en parte por la oposición parlamentaria del peronismo). También se pensó en propiciar una mayor apertura de la economía para que las empresas formadoras de precios se vieran expuestas a la competencia externa, tal como había sucedido en tiempos de Martínez de Hoz.

En agosto de 1988 se anunció un nuevo plan –el Plan Primavera– que contemplaba un acuerdo de precios con empresas líderes agrupadas en la UIA y con la Cámara de Comercio, a cambio de una reducción del IVA. Y se reguló de nuevo el tipo de cambio, preanunciando su evolución futura. Además, el gobierno intervendría en el mercado, comprando divisas a los exportadores y vendiendo a los importadores.

Los precios agrícolas habían mejorado al promediar 1988. El gobierno no incrementó las retenciones pero intentó capturar parte de los mayores ingresos del agro desdoblando el tipo de cambio: las exportaciones se liquidarían a un tipo de cambio fijo, mientras que existiría otro mercado de divisas financiero donde el precio del dólar se establecía por flotación regulada. Pero los productores agrarios no estaban de acuerdo: fue entonces cuando el presidente Alfonsín recibió una ruidosa silbatina en la Sociedad Rural. Habían aceptado la contribución impuesta por Krieger Vasena y soportado el retraso cambiario con Martínez de Hoz, pues los gobiernos militares que acudían a poner orden bien lo merecían. Pero esta vez rechazaban el sacrificio...

La inflación persistente –se mantuvo durante casi todo 1988 en dos dígitos mensuales– fue retrasando el tipo de cambio oficial.

A comienzos de 1989 comenzó la corrida contra el Austral que obligó al Banco Central a desprenderse aceleradamente de dólares para evitar la devaluación. La embestida sobre el dólar se aceleró a lo largo de la primera mitad de 1989 y la cotización del

dólar libre –un tercer mercado que se añadió al comercial y al financiero– aumentó casi 200% en abril y más de 100% en mayo. No eran los pequeños ahorristas el factor decisivo sino las grandes empresas, dispuestas a torcer el brazo al gobierno. Los exportadores se negaron a negociar sus divisas en el mercado oficial y las retuvieron, agravando la escasez.

Y rápidamente, el aumento del dólar se trasladaba en forma automática a los precios internos: no solo de los bienes transables sino de todos, porque los precios internos se fijaban en función de esa pauta. La inflación mensual saltó de 33% en abril a 78% en mayo, 114% en junio y 197% en julio, mes en el que Alfonsín renunció y traspasó en forma adelantada el mando a Menem, que había sido elegido dos meses antes. En todo el fatídico año 1989 totalizaría 3080%, que quedaría como record histórico para la Argentina.

El gobierno radical había sufrido los alzamientos militares y los 13 paros generales de la GCT, además de la oposición parlamentaria del justicialismo. Pero en realidad el factor que decidió su debacle fue el insuperable peso de la deuda heredada de la dictadura militar y la decisión del nuevo núcleo hegemónico del poder económico –la alianza entre el campo, las finanzas y la industria multinacional– que le retiró su reticente confianza. Tensos los músculos, el nuevo protagonista dominante del escenario económico y social mostraba que podía imponer las condiciones y su propia agenda, sin tener que negociar con gobiernos que no se mostraban suficientemente receptivos a sus demandas. Ya no habría golpes militares pero existían otros medios de persuasión. El golpe hiperinflacionario había sido exactamente esa demostración de fuerza. El presidente que asumió en reemplazo de Alfonsín lo tomaría bien en cuenta.

Cuadro 7: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (1983/89)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
1983	3,1	433,7	-9,45
1984	2,2	688	-7,96
1985	-4,6	385,4	-4,49
1986	5,8	81,9	-3,52
1987	1,8	174,8	-4,99
1988	-3	387,7	-6,05
1989	-4,4	3079,5	-3,79

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

Menem y la convertibilidad

El punto de partida. La sociedad disciplinada

La hiperinflación fue una pesadilla. Salvo para la elite de poder, lo es para todos. Las empresas que no forman parte de ese núcleo protegido por sus dimensiones, diversificación de intereses y activos en moneda extranjera hallan muy difícil su subsistencia. El escenario se torna por entero imprevisible. No se pueden calcular utilidades ni planificar compras ni ventas ni inversiones. Y para la gente de a pie –sobre todo para los sectores de ingresos fijos, que no pueden determinar sus propios precios– resulta letal pues licúa sus ingresos. Y obliga a gastar lo antes posible para preservarlos, a escapar de las tenencias de moneda en efectivo: pero cuando se

gastan aceleradamente unos ingresos devaluados, no se llega a fin de mes... Todo se acepta con tal de emerger de esa vorágine. Eso es una sociedad disciplinada.

De todos modos, a esa sociedad disciplinada, dispuesta a aceptar sin mayores protestas el nuevo patrón distributivo, el nuevo presidente le prometió un "salariazó". Pensaba, probablemente, que con la fuerte licuación de los salarios producida por la hiperinflación (la pobreza alcanzaba el record de 47% sin que se hubieran perdido muchos empleos), una moderada mejoría no podía ser muy difícil, sin por ello lesionar la tasa de ganancias.

Y apoyándose en ese bajo costo salarial, la economía argentina podía ser competitiva internacionalmente. Los grupos empresarios transnacionales con presencia en la industria podrían interesarse en participar de un proyecto desarrollista con proyección hacia el mercado externo (puesto que el interno aparecía deprimido). Acaso ¿no había sido ese el camino seguido por las nuevas potencias industriales asiáticas? Contando con salarios deprimidos y con un gobierno dispuesto a crear las condiciones para mantener un mercado de trabajo flexible, desregulado y con bajos costos laborales, se podía crecer si los empresarios aportaban las inversiones. Y a la postre llegarían – con la conquista de mercados externos– las mejoras económicas también para los trabajadores. Ese fue el intento de acuerdo con Bunge & Born (el plan BB) que llevó a Menem a dejar la conducción de la economía en manos de un hombre de esa empresa (Roig) que fatalmente falleció a los pocos días, para ser reemplazado por otro de igual procedencia (Rapanelli).

En lo inmediato, la nueva conducción económica apeló a recetas de ajuste clásicas para reducir el desequilibrio externo y fiscal. Devaluó fuertemente el Austral, aumentó las tarifas públicas y los combustibles.

Además, había que crear confianza internacional, para lo que la designación de Alsogaray como asesor en el tema de la deuda externa resultaría un gesto apropiado.

Pero aun así las aguas no se aquietaban. En realidad, las devaluaciones no hacían sino relanzar el incremento de los precios internos, como siempre había sucedido. En diciembre de 1989, tras una nueva devaluación, la inflación saltó al 40% y luego lo haría a más de 60% en enero y a más de 95% en febrero de 1990.

Bunge & Born se había retirado del acuerdo y Menem tuvo que colocar a un hombre de su confianza y de su provincia (el contador Erman González) en el ministerio, a soportar el vendaval.

A fines de 1989 el gobierno lanzó el plan Bónex: un canje compulsivo de los plazos fijos -que se pactaban a tasas elevadísimas- por un bono cuyo vencimiento se situaba en 1999, al tiempo que se prohibía a las entidades recibir nuevos depósitos. La incautación redujo fuertemente la base monetaria generando iliquidez y recesión. Al mismo tiempo se congelaron las compras y contrataciones del sector público, se eliminaron reembolsos a las exportaciones y se suspendieron los beneficios de la promoción industrial. También se implementó una reducción del aparato administrativo del estado, eliminándose secretarías, subsecretarías y direcciones.

El año 1990 cerró con un importante superávit comercial y si bien se pudo emerger de la virtual cesación de pagos del gobierno precedente, la inflación alcanzaría a 2300%, que con ser menos que el año anterior seguía siendo hiperinflación. Y no era ya el déficit –que se redujo a 2,3% del PBI en ese año cuando a comienzos de los ochenta era cercano a 10%– ni la emisión monetaria para financiarlo lo que la propulsaba.

La convertibilidad

Hacia falta un shock y en 1991 asumió la conducción de la economía Domingo Cavallo, el presidente del Banco Central que había implementado la estatización de la deuda privada a fines del gobierno militar.

A fines de marzo de 1991 se sancionó la Ley de convertibilidad del austral. El valor de convertibilidad fue fijado en 10000 australes por dólar (la paridad con que había nacido el austral había sido de 80 centavos por dólar...!). Luego ese signo monetario se cambió el austral por el peso convertible, igual a un dólar. Se iniciaba el “uno a uno”.

Tenía como principal objetivo declarado en control de la hiperinflación, y exigía la existencia de respaldo en reservas internacionales (oro, divisas, títulos en moneda extranjera) del circulante, por lo que se restringía la emisión monetaria al aumento de las mismas. El Banco Central se convertía nuevamente en Caja de Conversión, como la que había cerrado Yrigoyen en la lejana crisis del 30 y nunca se había reabierto. Se suponía que cada peso en circulación podía ser canjeado por un dólar estadounidense. Ello significaba, por lo pronto, la total imposibilidad de realizar una política monetaria y ya se advertirían las consecuencias. Sin embargo, en lo inmediato el fantasma a conjurar era la hiperinflación y el resto no contaba.

Pero había más. Ya no cabían las medias tintas, de manera que –para no nadar contra la corriente que era arrolladora– el nuevo presidente abrazó con fanatismo de converso el decálogo del Consenso de Washington: desregulación del mercado laboral, privatización de empresas públicas, eliminación de trabas al comercio internacional y a los flujos financieros, restricción monetaria. Había caído el Muro de Berlín y ya no existía la URSS. No había ya lugar a segundas ni terceras posiciones, porque había una única posición posible de adoptar para sobrevivir en este mundo: esta convicción la expresaría el canciller Guido di Tella, algún tiempo después, con la sutil metáfora de las “relaciones carnales”...

“Uno de los pilares del plan era el régimen de cambio fijo que funcionaba como ancla nominal de precios, con el objetivo de sacar a la economía del régimen de alta inflación vigente durante la década anterior. Las políticas de liberalización comercial y financiera fueron puestas en marcha conjuntamente con un amplio programa de reformas pro-mercado en distintos sectores de la economía, siguiendo los lineamientos del Consenso de Washington.” (Informe Nacional sobre el Impacto Social de la Globalización en Argentina. Resumen Ejecutivo. OIT/Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires. 2009: p. 19)

El nuevo régimen resultó exitoso para estabilizar la economía, saliendo de la hiperinflación. El crecimiento de los precios fue disminuyendo, pasando de 2.314% en 1990 a 84% en 1991, 17,5% en 1992, 7,4% en 1993, 3,9% en 1994, 1,6% en 1995 y casi cero en 1996. El plan generó también confianza en los mercados y las reservas internacionales crecieron merced al ingreso de capitales, de 3.808 millones de dólares a fines de 1989 a 17.930 millones a fines de 1994.

Entre 1991 y 1994 el producto bruto interno creció al 7,7% anual. Y tras la enorme licuación experimentada durante el período de hiperinflación (en 1989 y luego en 1991), los salarios comenzaron un proceso de gradual recuperación, que favoreció la mejoría de las condiciones sociales. La pobreza, que había llegado al 47% de la población fue remitiendo: al promediar 1991 se situaba en 29% y en los primeros meses de 1994 –la etapa más exitosa del plan de convertibilidad– llegó a reducirse a poco más de 16%.

Señala Rapoport:

...la estabilidad de precios se vio acompañada inicialmente por altas tasas de crecimiento económico, interrumpidas recién por los efectos de la crisis mexicana de 1995. Las crisis internacionales posteriores, especialmente la que tuvo epicentro en Brasil en 1999, volvieron a afectar el crecimiento interno.

El aumento de la producción se basó al principio en una importante expansión del consumo que se encontraba deprimido luego de la recesión de los años 1989 y 1990. La

capacidad ociosa de las empresas permitió un importante aumento de la producción en industrias como la automotriz, de bienes de consumo durable y de alimentos. No solo el sector industrial mostró una etapa de crecimiento, sino también el sector primario, los servicios y el comercio. La expansión de la oferta monetaria producida por el ingreso de capitales externos, la reaparición del crédito para el consumo y el incremento de los salarios reales, luego de haber alcanzado su mínimo histórico en la hiperinflación, se complementaron con el envejecimiento que había sufrido el parque de bienes de consumo durable en la década anterior, por la depresión del consumo, para generar un boom económico inmediato (...). A pesar del retraso cambiario, aumentaron en gran medida las exportaciones. Sin embargo, también se incrementaron las importaciones, con lo cual el balance comercial se tornó estructuralmente deficitario, agravado por los saldos negativos de los servicios reales (turismo, fletes y seguros) y financieros (intereses de la deuda externa). Por otro lado, a pesar de esta situación, las reservas se incrementaron con el flujo de capitales del exterior (Rapoport, 2003: p. 980)

De todas formas, el impacto del crecimiento de esos años en el empleo fue modesto (la elasticidad empleo/producto fue baja). En parte, ello obedecía a una recuperación significativa de la productividad media del trabajo, favorecida por la importación de bienes de capital. Y en parte, era también efecto de la baja contribución de los sectores productores de bienes al crecimiento del PBI, en el que tendrían un papel destacado los servicios. Durante la década del noventa Argentina mantuvo una desocupación promedio de 11,8% y en octubre de 2001, cuando se realizó el último sondeo antes del fin de la convertibilidad, había un 18,3% de desempleados. Tras la salida de la convertibilidad, este índice alcanzó su máximo histórico en 2002, cuando anualizó un 22,64%. De allí en más –luego de la crisis del Tequila– iniciaría un camino de ascenso que ya no conocería inflexiones. También sería a partir de ese momento que la tasa de desempleo alcanzaría los dos dígitos (casi 11% en mayo de 1994) y ya no retomaría los valores previos.

La primera dificultad severa sobrevino con la crisis mexicana, que generó una fuerte salida de capitales. Se produjo una significativa pérdida de reservas y una caída en el nivel de actividad, que dejó clara la vulnerabilidad del sistema a los avatares externos. Al reducirse las reservas, la convertibilidad forzaba una fuerte contracción monetaria que generaba recesión. Al disminuir asimismo los ingresos del fisco –basados principalmente en impuestos indirectos, fuertemente dependientes del nivel de actividad– reapareció el déficit fiscal al mismo tiempo que la tasa de desempleo alcanzaba a más de 18% al promediar 1995.

No obstante, la recesión no fue prolongada y en el segundo trimestre de 1996 la economía ya mostraba signos de reactivación a un ritmo del 3% anual. Las reservas aumentaron y se expandió la liquidez, con sus efectos expansivos sobre la actividad interna.

Si bien el tipo de cambio fijo y apreciado y la apertura de la economía favorecieron la modernización productiva en algunos sectores, al propiciar la importación de bienes de capital, en otros el efecto de exposición a la competencia externa fue letal y provocó el cierre de muchas industrias nacionales, lo que se tradujo en un fuerte aumento del desempleo y un significativo retroceso de los sectores productores de bienes en la estructura productiva.

Los perjuicios que acarrea la apreciación cambiaria han sido suficientemente estudiados (Bresser Pereira, 2010). Ya se ha dicho que, en una economía con sectores de productividades marcadamente diferentes, el tipo de cambio que resulta competitivo para uno no lo es para otros. Un tipo de cambio fijo y apreciado puede ser suficiente para la subsistencia del sector agropecuario, por caso. Pero desplaza totalmente a la actividad manufacturera, sometida a la competencia externa. Permite, sí, la subsistencia de los servicios que no son transables con el exterior y mejora sus

precios en términos internacionales. Pero tiene un costo elevado en términos de empleo y de desintegración productiva.

Además, al cabo de cierto tiempo el balance comercial se vuelve deficitario, porque crecen desmesuradamente las importaciones. Y un régimen como la convertibilidad, donde debe respaldarse la base monetaria con divisas, fuerza al endeudamiento externo para contar con ese respaldo –de lo contrario, como sucedió en 1995, habría una permanente restricción monetaria que provocaría una recesión–, con lo que crecen los servicios de la deuda.

Eso obliga a su vez a mantener una tasa de interés por encima de la internacional, para favorecer el ingreso de capitales externos de corto plazo. Mientras ese ingreso es fluido, la situación se sostiene. Pero llega un momento en que ya no es sustentable. Ese momento arribaría, en Argentina, durante el gobierno de De la Rúa y la segunda gestión del ministro Cavallo.

Aunque el valor de las exportaciones no dejó de aumentar en esos años, la balanza comercial fue deficitaria durante 1992, 1993 y 1994. Y solo arrojó ligero superávit en 1995 y 1996, por la crisis del Tequila que comprimió las importaciones. Y la cuenta corriente del balance de pagos fue deficitaria entre 1991 y 1996. En esas condiciones, la única contrapartida posible era el endeudamiento.

En cuanto al equilibrio fiscal logrado en los años iniciales, en parte su contrapartida fue la venta de activos públicos y el traspaso de los servicios de educación y salud a las provincias. Asimismo, el Estado se desprendió del sistema previsional al establecerse el régimen de jubilaciones privadas a través de las AFJP, pero este último era un ahorro a futuro, porque en lo inmediato el Estado se privaba de los ingresos y debía continuar pagando los haberes, con lo que el agujero negro así generado explicaba gran parte del déficit que a poco reaparecería. Ello a pesar de que se mantenían congeladas las jubilaciones (y los jubilados hacían una ronda los días miércoles en la Plaza de Mayo). Más tarde el gobierno de De la Rúa, inclusive, bajó el 13% las jubilaciones superiores a la mínima (que se mantuvo congelada alrededor de un decenio). Paradójicamente, el Estado recurrió a las mismas AFJP para financiarse, pero debió pagar intereses por ello.

Y el otro componente del déficit eran, los servicios de la deuda, siempre crecientes, que tampoco podían ser reducidos.

Al igual que la inflación en otros períodos, la estabilidad de la convertibilidad también tenía por contrapartida transferencias de ingresos, parte de los cuales no resultaban inmediatamente perceptibles porque lo eran a futuro. La sobrevaluación del peso se sostenía en base a endeudamiento. Y la deuda se podía refinanciar hasta un punto (el que llegó en 2001). Otras sí eran visibles: las que se producían por la pérdida de empleos. Pero en lo inmediato el “populismo cambiario” servía para encubrirlo todo. Por otra parte, en aquellos años de estabilidad, mucha gente se había endeudado en dólares y temía vivamente las consecuencias del posible abandono de la convertibilidad.

Ello no significa que no hubiera conflictividad social y que la política económica no generara oposición.

En los primeros meses de 1993 se incrementó la actividad huelguística (...) A fines de ese año, el interior se constituyó en escenario de la protesta social. Los atrasos en los pagos de salarios fueron los factores desencadenantes de un estallido social en Santiago del Estero. En 1994, las protestas se hicieron extensivas al Noroeste: Jujuy, Salta y Tucumán. Este activismo, expresión de la crisis de las economías regionales, tuvo su desenlace en julio de 1994. Frente a la pasividad cegetista, la CTA, la Corriente Clasista Combativa (CCC) y el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA) –sector rebelde de la CGT que agrupaba a los camioneros y a la UTA (colectivos)- organizaron

una Marcha federal desde todo el país que confluyó en la Plaza de Mayo y culminó en un acto que reunió una masiva concurrencia. Los mismos sectores organizaron, a principios de agosto, un paro nacional contra la política del gobierno. La medida de fuerza fue importante entre los sectores convocantes, vinculados a los servicios: camioneros, transporte automotor, docentes, trabajadores del Estado, judiciales, etc. Sin embargo, la clase obrera industrial, enrolada en los gremios pertenecientes a la CGT, no adhirió a la huelga. Luego de este paro la protesta social volvió a decaer” (Rapoport, 2003: p. 942)

Pero lo cierto es que la estabilidad era un activo sobrevalorado por la sociedad argentina luego del susto de la hiperinflación. Todo podía subordinarse a ella y cualquier precio era aceptable. Y ese factor fue decisivo en la reelección del presidente Menem, en 1995.

En síntesis:

...la aplicación de una política de estabilización basada en un tipo de cambio fijo, dentro de un marco de completa y rápida apertura comercial y de los movimientos de capitales, no genera un sendero de crecimiento sostenible sino que conduce a una dinámica cíclica, con una primera fase expansiva y luego otra contractiva. En el caso argentino, esta dinámica se vio acentuada por la vigencia del régimen de caja de conversión, lo que configuró un contexto en que el régimen macroeconómico carecía de instrumentos para llevar a cabo políticas anticíclicas, tal como se manifestó con crudeza en los años finales de la convertibilidad” (Informe Nacional sobre el Impacto Social de la Globalización en Argentina. Resumen Ejecutivo. OIT/Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires. 2009: p. 19)

Por otra parte, además del desempleo y la desindustrialización, otros males comenzaron a afectar a la economía al promediar la década. El ingreso de capitales externos se redujo y en cambio las empresas transnacionales comenzaron a girar utilidades y dividendos hacia sus casas matrices, mientras que muchas empresas locales, aprovechado el contexto internacional favorable, se habían endeudado en dólares y debían pagar esos créditos. Todo ello provocó una fuerte presión sobre la balanza de pagos, que debió compensarse con más endeudamiento. Entre la asunción de Cavallo en 1991 y su reemplazo por Roque Fernández en 1996, la deuda pública paso de 61.400 a 90.500 millones de dólares.

La Transición y la crisis

Al promediar 1997 se desata la crisis del sudeste asiático, que afecta a las naciones exportadoras de esa región y no tarda en propagarse. Al año siguiente fue la crisis rusa, que provocó el colapso de la deuda de ese país. Poco después fue Brasil quien debió devaluar el real a comienzos de 1999. Estas crisis afectaron a una economía tan expuesta a los flujos externos de capitales como lo era la Argentina. Las tasas de interés debieron incrementarse para retener capitales y la recesión se profundizó en 1998, cuando tornó a crecer el desempleo. Asimismo, la devaluación del real agudizó la apreciación del peso argentino y le exposición de los sectores productivos locales a las importaciones. Ello se sumaba al peso de la deuda y sus servicios sobre el balance de pagos.

La crisis de la convertibilidad y su paridad *uno a uno* con el dólar era inevitable, pero sin embargo el temor a abandonar ese régimen estaba tan generalizado que, en las elecciones de 1999, los candidatos de la fuerza a la postre triunfante –la Alianza, constituida por el radicalismo y el Frepaso– hicieron profesión de fe en torno a ella durante su campaña. Resultarían inmolados en ese altar...

Asumido el nuevo gobierno, el ministro de Economía –José Luis Machinea, un técnico de formación cepaliana– encaró prontamente un programa de ajuste fiscal acordado con el FMI, el cual incluyó reducciones del gasto público y un incremento en las alícuotas del impuesto a las ganancias. Tuvo por efecto profundizar la recesión ya instalada, con la secuela de una menor recaudación y el consiguiente incremento del

déficit fiscal. Ese año concluiría con deflación (-1,1%) y con una caída del producto de 3,4%. Los dos años que siguieron también hubo deflación (en torno del 1%) y retroceso del PBI (más débil en 2000 y más intenso den 2001), que acumularía hasta el año de la crisis final de la convertibilidad una caída de casi 9%.

Se trataba de un círculo vicioso donde los mercados le aplicaban al país una tasa de interés cada vez más elevada, lo que producía un incremento en el gasto y el déficit. El gobierno procuraba disminuirlo elevando los impuestos y recortando gastos sociales, lo que a su vez generaba mayor recesión e incrementos adicionales en el déficit, que sólo podían ser enjugados con más endeudamiento y mayores recortes. Las dudas sobre la capacidad de pago del país y sobre la continuidad del “uno a uno” desataron una creciente fuga de depósitos bancarios.

A comienzos de 2001 renunció el ministro de economía. Lo reemplazó Ricardo López Murphy, un economista respetado por el *establishment* y perteneciente al ala más liberal del radicalismo que asumió con los objetivos de aumentar la recaudación fiscal y llevar a cabo un enorme ajuste del gasto público, restando fondos a las áreas sociales. El intento de ajuste generó fuerte oposición –incluso dentro del radicalismo y de la coalición gobernante ya que los miembros del Frepaso dentro del Gabinete anunciaron su renuncia. El nuevo ministro renunció a su vez pocos días más tarde.

Y fue entonces cuando el presidente De la Rúa decidió convocar al padre de la criatura y Cavallo asumió por segunda vez como ministro de economía. En ese fatídico año 2001 –transcurridos dos años de la nueva gestión– las cosas se precipitaron. Tras un módico intento inicial de reactivar la economía, el ministro apeló a una solución ortodoxa, optando por el “déficit cero” dispuesto por ley, que profundizaría la recesión. Y el gobierno emprendió una reestructuración de la deuda que se denominó “megacanje”. En diciembre, para frenar la disparada se dispuso un congelamiento de depósitos bancarios –el “corralito”– que interrumpió los circuitos de la economía informal al privar de efectivo al público (solo se podía operar con cheques o tarjetas bancarias). Entonces sobrevino es estallido social que obligó a la renuncia del presidente y decretó el fin de la convertibilidad.

Cuadro 8: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (1990/01)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
1990	-1,8	2314	-2,79
1991	10,6	84	-0,9
1992	9,6	17,5	-0,06
1993	5,7	7,4	0,32
1994	5,8	3,9	-0,78
1995	-2,8	1,6	-1,59
1996	5,5	0,1	-1,98
1997	8,1	0,3	-1,5
1998	3,9	0,7	-2,42
1999	-3,4	-1,1	-4,51
2000	-0,8	-0,9	-3,3
2001	-4,4	-1,1	-7,03

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

El ciclo kirchnerista: de la crisis a la recuperación

Duhalde –ex gobernador bonaerense y frustrado candidato presidencial del justicialismo– que logró afianzarse luego de que se sucedieran tres raudos ocupantes en el despacho presidencial, sólo decidió una devaluación del 40% en la salida del *uno a uno*. Pero el mercado llegó a cuadruplicar el valor del dólar, que luego del impulso inicial bajó a tres pesos. No había manera de evitarlo, porque las reservas del Banco Central estaban en un piso mínimo y no era posible ninguna política cambiaria.

Además, el gobierno dictó la *pesificación*, en la que todos los saldos bancarios en dólares se convertirían a pesos al tipo de cambio oficial (\$1,40). A la vez se pesificaron también las deudas en dólares de las empresas a \$ 1 (lo que significó una enorme transferencia a las empresas endeudadas) y el Estado se hizo cargo de compensar a los bancos con un bono. La Argentina declaró el *default* de su deuda externa.

No obstante, el impacto inflacionario de semejante devaluación resultó atenuado por la crisis, porque en medio de la recesión, con la demanda interna profundamente deprimida, los precios no podían seguir esta vez el curso del dólar.

De manera que 2002 cerraría con una inflación de sólo 26% y sus efectos en los salarios resultarían menores a lo esperable. Pero el producto retrocedió casi 11% en un solo año y la destrucción de empleos llevó la desocupación a más de 20%. La pobreza alcanzó un pico de 57% en las áreas urbanas de la Argentina: el antecedente inmediato era el 47% que siguió a la hiperinflación de fines de 1989. Pero ahora se trataba de una situación más estructural y persistente porque obedecía a la degradación del mercado de trabajo. Se trató de la mayor crisis económica y social registrada en la Argentina, más persistente y duradera que la producida en los años treinta.

Con el desempleo situado en más de 20% de la población económicamente activa, la capacidad de demanda de los sindicatos en procura de recuperar la pérdida ocasionada por la inflación era nula, de manera que la disputa por el ingreso quedaba desactivada. El protagonismo en la protesta social correspondería, por algún tiempo, a las organizaciones piqueteras que agrupaban a los desocupados y no a las que representaban a los trabajadores.

Las cifras del desempleo abierto encubrían, por lo demás, la enorme proporción de trabajadores que debían autoemplearse en ocupaciones refugio con ingresos mínimos, los ocupados en el plan Jefas y Jefes de Hogar –que llegó a asistir a dos millones de hogares y equivaler a 7% de la ocupación total– y los asalariados en negro que alcanzaron a la mitad del total de trabajadores en relación de dependencia. A su vez, los subempleados involuntarios representaban un 15% de la fuerza de trabajo. Con ello, quienes conservaban un empleo asalariado en blanco, con una obra social y el amparo de una organización sindical, gozaban de un raro privilegio.

La breve gestión de Duhalde logró en medio del caos económico –hay que decirlo– restituir un mínimo de gobernabilidad en un país asolado por la crisis y la protesta social. Había asumido la conducción de la economía Roberto Lavagna y la última parte de 2002 –no obstante el enorme retroceso del PBI anualizado– insinuaba algún indicio de rebote. Pero si el presidente esperaba poder legitimar su mandato en las urnas, el asesinato de dos militantes piqueteros perpetrado por la policía bonaerense canceló esa aspiración.

Como se sabe, la candidatura de Néstor Kirchner en las elecciones presidenciales que se celebraron en abril de 2003 fue casi producto del azar. Y otro tanto sucedió con su acceso al gobierno al mes siguiente, tras la decisión de Menem –ganador en primera vuelta– de no concurrir al *balotaje* para evitar una previsible derrota.

Pero ya ese año 2003 mostró desde sus inicios un panorama de franca recuperación: había condiciones que lo permitían y el nuevo gobierno decidió aprovecharlas. La

situación de *default* y la firmeza evidenciada en el manejo de la deuda –que culminaría con la exitosa negociación de 2004– proporcionaban un nuevo margen de maniobra. Las condiciones imperantes a comienzos de 2003 permiten explicar el exitoso desempeño que inició la economía en los años subsiguientes, particularmente hasta 2007. Se partía desde el fondo del pozo. La devaluación con poco efecto sobre los precios internos dotaba de competitividad a la Argentina al tiempo que encarecía las importaciones. Existía una amplia capacidad ociosa en la industria y los costos de la fuerza de trabajo estaban muy deprimidos. Además, la situación internacional era favorable porque los precios de las *commodities* eran altos.

Así que la ecuación era propicia para sustituir importaciones industriales: había que emplear la capacidad instalada y contratar trabajadores. Con ese estímulo, la economía creció rápidamente a tasas cercanas al 9% durante cinco años consecutivos, con una alta elasticidad empleo/producto.

De resultados de ello el desempleo comenzó a descender rápidamente: pasó de 19% en la primera mitad de 2003 a poco más de 9% en el primer semestre de 2007. Al tiempo que se implementaron políticas de ingresos favorables a la recomposición de los salarios: ajustes en el salario mínimo vital y móvil y reapertura del mecanismo de negociación colectiva, fortalecidos los sindicatos por la nueva situación de empleo. Así, el crecimiento del consumo interno fue el principal impulsor del crecimiento.

El incremento de la recaudación impositiva, producto del crecimiento, así como del exitoso desempeño del sector externo (ya durante el gobierno de Duhalde se habían establecido retenciones a las exportaciones agropecuarias y petroleras) permitían contar con los “superávit gemelos”: fiscal y externo.

Y desde el banco central se llevaba a cabo una política de intervención en el mercado, comprando divisas para evitar que el precio del dólar cayera ante los fuertes ingresos provenientes del comercio exterior, de manera de mantener un tipo de cambio competitivo favorable a la industria. Ello completaba el trío de condiciones virtuosas favorables al crecimiento con significativo aporte de la industria. La Argentina transitaría por el ciclo de crecimiento más prolongado e intenso de su historia económica (al menos desde que existen datos registrados: esto es, desde comienzos del siglo XX).

Y la economía crecía sin encontrar restricciones externas, porque se estaba en medio de un ciclo de aumento de los precios internacionales de los bienes primarios. Y de apreciación de los mismos en relación con las manufacturas. Todo un cambio de paradigma que contrariaba la tendencia secular al deterioro de los términos del intercambio que señalara Prebisch en sus trabajos en la CEPAL, que parecía haber abatido el fantasma del *stop and go* de los años sesenta y su secuela de devaluaciones forzosas (Kosacoff y Campanario, 2007).

¿Cómo se comportaron los precios en ese escenario de acelerada recuperación?:

Sin embargo, en 2003 y 2004 los índices de precios disminuyeron (13,4% y 4,4%, respectivamente) como resultado de la recuperación económica basada en una producción que aprovechaba la capacidad instalada excedente, el bajo nivel salarial y la existencia de una fuerte masa de desocupados, aunque el gobierno diera por decreto algunos aumentos de salarios para los sectores más castigados.

En 2005 el índice de precios minoristas creció un 9.6%, por la combinación de la suba de los precios internacionales de las materias primas, el traslado a los precios de los aumentos salariales, y la recomposición de los márgenes de ganancia de las empresas, especialmente en los sectores más concentrados, toda vez que el producto bruto aumentó desde el 2003 a tasas del 8 al 9% anual y continuó al mismo ritmo hasta el 2007, aunque los índices de inflación comenzaron a ser cuestionados (Rapoport, 2010: p. 12).

En 2006 los precios ya crecieron casi 11%. Y en 2007, aunque el dato oficial fue algo menor a 9%, un manto de sospechas cayó sobre el INDEC, organismo encargado de relevarlos y elaborar el índice (cuya metodología de cálculo fue además modificada). A partir de ese año comenzarían a divergir los cálculos extraoficiales de las cifras oficiales, llegando a más de duplicarlas. El incremento de los precios seguiría empujándose en 2008, se atenuaría en 2009 por efectos de la crisis internacional y recobraría impulso en 2010, 2011 y 2012, alcanzando cifras que se han estimado entre 20% y 25%. La inflación –esa vieja conocida de los argentinos– estaba otra vez entre nosotros...

El nuevo escenario y el restablecimiento de las condiciones previas

La inflación –como no tardaría en verse– generaría complicaciones. Por un lado – como siempre– afectaría los ingresos de los trabajadores en forma diferencial. Los asalariados registrados con ingresos sujetos a negociación sindical podrían equipararla y aun superarla. Otro tanto sucedería con los pasivos, ya que el gobierno estableció un mecanismo de ajuste automático basado en la evolución de los salarios registrados. Pero no ocurriría lo mismo con los segmentos más débiles del mercado de trabajo: cuentapropistas y asalariados en negro, privados de la posibilidad de fijar sus ingresos.

Pero por otro lado, el incremento de los precios internos –incluidos los costos salariales– superaría la evolución del precio del dólar e iría provocando en consecuencia, una apreciación gradual del peso frente a la divisa norteamericana. La Argentina sería “más cara en dólares”, es decir menos competitiva.

Ya se habían experimentado suficientemente durante la dictadura militar y la convertibilidad los perjuicios provocados por esa situación al extremarse. Al revés, un aspecto virtuoso del modelo implementado entre 2003 y 2007 había sido justamente evitar la “enfermedad holandesa”, consistente en la apreciación de la moneda local (Bresser-Pereira, 2010). Afortunadamente, este efecto se vería atenuado por la paralela apreciación de otras monedas frente al dólar (especialmente la de Brasil, principal socio del comercio exterior argentino).

Sin embargo, se presentarían también otros problemas. El superávit fiscal inicial daría paso a un déficit luego del pago de deuda (bien que pequeño si se lo compara con el de los países desarrollados). Y el superávit externo se achicaría considerablemente, proyectando otra vez la sombra del fantasma tan temido del estrangulamiento externo propio de las estructuras productivas desequilibradas (Diamand, 1972).

¿Qué había pasado? ¿Cómo se explicaba que se hubieran esfumado unos equilibrios macroeconómicos tan virtuosos como los que se habían establecido entre 2003 y 2007, que parecían augurar un futuro venturoso?

Un economista nada favorable al gobierno² pero que se había mostrado entusiasmado con aquella situación inicial se preguntaba esto recientemente y llegaba a una drástica conclusión: “hicieron chocar la calesita” (que por su intrínseca naturaleza no podría chocar...). Pero se trata, obviamente, del tipo de razonamiento propio de un economista (en este caso, además, proviene de las ciencias exactas) que concibe la economía como un dominio separado y cerrado sobre sí mismo. Y no lo es: los fenómenos de naturaleza económica suceden en la sociedad. No resultan del comportamiento de agentes estrictamente racionales y con conocimientos perfectos acerca del funcionamiento de los mercados –como lo supone la economía clásica– sino de actores sociales con intereses contrapuestos e información generalmente

² Roberto Frenkel en el seminario “Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza en la Argentina de la postconvertibilidad. Balances y perspectivas”. Llevado a cabo en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. 29 y 30 de noviembre de 2012.

incompleta e imperfecta, además de muy desigualmente distribuida. Y con poder – también desigualmente distribuido– no para optimizar la racionalidad ni el bien común sino para perseguir su propio beneficio. Y que procuran recuperar el terreno perdido toda vez que ceden algo en el reparto. La economía no es un dominio separado de la sociedad sino una particular perspectiva de abordaje de los comportamientos humanos, individuales y colectivos.

La primera respuesta de los empresarios locales al incremento de la demanda interna fue –contando con la capacidad instalada necesaria– aprovechar esa demanda creando oferta. Expandiendo el volumen de la producción y de las ventas. No hubo más que contratar personal con sueldos bajos y poner a trabajar las máquinas.

Pero el aumento del empleo y el fortalecimiento de la capacidad de negociación de los trabajadores –favorecidos por las políticas de ingresos del gobierno– aumentaron los costos laborales y modificaron la distribución de la torta. La participación del salario en el ingreso pasó de 35% en 2002 a 43% en 2009, tanto por el aumento de la cantidad de ocupados como por el incremento de las remuneraciones. Y entonces, alcanzado cierto límite “tolerable” los empresarios prefieren incrementar sus precios para recuperar el terreno perdido. Cargan los costos salariales a los precios. Desde la perspectiva ortodoxa ello se debe al exceso de demanda y al aumento de costos que originan las alzas salariales y se soluciona con menores salarios. Pero, claro está, los sindicatos no se avienen fácilmente...

Y además, hay que tener en cuenta que el gobierno –en su deseo de fortalecer la demanda interna y mejorar la distribución del ingreso, particularmente inequitativa tras la crisis de 2001– llevó a cabo la moratoria previsional, dispuso un mecanismo de ajuste automático de jubilaciones y pensiones y estableció la asignación universal por hijo. Todo ello incrementó la demanda agregada al tiempo que aumentaba el gasto público, desapareciendo el virtuoso superávit fiscal.

Pero además, la industria argentina tiene un elevado coeficiente de importaciones y su grado de integración disminuyó persistentemente durante la etapa neoliberal –como ha ocurrido en casi todo el mundo, por lo demás, debido a la globalización. Especialmente las firmas extranjeras son importadoras de insumos. De manera que por cada punto de crecimiento del PBI –con fuerte contribución de la actividad manufacturera– las importaciones crecieron alrededor de tres puntos. Y eso fue acotando el superávit comercial, sobre el que gravitaban además muy pesadamente las importaciones de combustibles, a medida que una economía en crecimiento acelerado planteaba mayores exigencias y con una producción que –en manos privadas– se había orientado fuertemente a la exportación en desmedro de las reservas.

Por otra parte la inflación –convalidada por una demanda interna robusta– reconocía un apreciable componente externo: el alza de los precios internacionales de los bienes primarios que exporta la argentina se transfiere parcialmente a los precios internos, gravitando sobre bienes que forman parte de la canasta alimentaria local³. Ello resulta atenuado por las retenciones, pero el intento del gobierno de aumentarlas con el propósito de reducir esos impactos y a la vez incrementar la recaudación fiscal, generó en 2008 un mayúsculo conflicto político y fracasó.

Y la inflación, ya se ha dicho, erosionaba la competitividad cambiaria. A medida que ese proceso se desarrollara el atraso aumentaría. Pero la receta tradicional –una devaluación– correría el riesgo de trasladarse rápidamente a los precios internos y generaría un impacto distributivo en desmedro de los sectores de ingresos fijos. Y ello, en condiciones de bajo desempleo y fortaleza sindical, a su vez provocaría reclamos

³ No es el caso de la soja, pero igual hay un impacto indirecto, porque el aumento del valor de la soja reduce el área destinada a otros cultivos –y por ello su oferta- y fija los precios de los arrendamientos de campos, con lo que gravita en los costos agropecuarios.

salariales con riesgo de realimentar el crecimiento de los precios y espiralar la inflación como en décadas anteriores.

Lo cierto es que, en buena medida, el mismo éxito del “modelo” para conjugar crecimiento, aumento del empleo y mejor distribución había ido erosionando las condiciones iniciales tan favorables a dicho proceso. Un economista argentino que enseña en Brasil, Eduardo Crespo, ha formulado un *trilema* que afrontan los gobiernos. Se trata de conjugar virtuosamente crecimiento, mejoría en la distribución y estabilidad.

En las economías contemporáneas resulta casi imposible conciliar tres objetivos considerados 'deseables' por casi todas las sociedades: lograr un alto nivel de crecimiento y de empleo, en un contexto de baja inflación, al tiempo que mejora la distribución del ingreso. Los períodos históricos en los cuales estos objetivos fueron realmente satisfechos en forma simultánea, son muy breves y en general se caracterizaron por un fuerte (y a veces pormenorizado) control estatal de la actividad económica. Pero en la generalidad de los casos constituyen un verdadero trilema de la imposibilidad. Cuando dos de esos objetivos son alcanzados, inevitablemente se pierde el tercero. (Entrevista al economista Eduardo Crespo en Página 12 del 21-02-2010)

Molinero (2012) lo ha extendido a un *cuadrilema*, agregando un cuarto objetivo: “En rigor de verdad, el desiderátum de todo gobierno popular sería poder cumplir el ‘cuadrilema’ que incluya: a) alto crecimiento de la economía y el empleo, b) mejora en la distribución del ingreso, c) baja inflación y d) equilibrio externo”.

Cuadro 9: Evolución del PBI la inflación y el resultado fiscal (2002/07)

Año	PBI*	IPC**	Resultado fiscal***
2002	-10,9	25,9	-0,81
2003	8,8	13,4	1,59
2004	9	4,4	3,54
2005	9,2	9,8	1,01
2006	8,5	10,9	1,41
2007	8,7	8,8	0,77

Fuentes:

*Gerchunoff y Llach

**Serie histórica del índice de precios al consumidor (IPC) en el GBA

***Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de hacienda

Conclusiones y alternativas

La solución tradicional

¿Cómo salir del problema? Por cierto que hay una solución fácil, al alcance de la mano pero que los gobiernos de carácter “populista” se empeñan en no ver. Aunque con buena voluntad, los economistas partidarios de la ortodoxia no se cansan de repetirla:

Antes que nada, por vocación monetarista, reclaman la restricción de la emisión de dinero y del crédito, junto con el aumento de la tasa de interés. Al mismo tiempo, exigen poner a raya el presuntamente descontrolado crecimiento de la economía, enfriando la actividad mediante la reducción del gasto público. Por último, exigen que el Estado controle la presunta causa de la inflación que más fastidio les provoca: los aumentos de salarios. En este punto, los propios liberales se olvidan de las supuestas virtudes del libre mercado y claman por un Estado activo en la represión salarial.

Este es el porqué del alborozo de la ortodoxia: según su recetario, un gobierno comprometido con la batalla antiinflacionaria debe implementar una férrea política de ajuste: monetario, fiscal y salarial. Lógicamente, se trata de una forma de revertir las actuales tendencias de la política económica, restringiendo la intervención del Estado en la economía y reduciendo la participación de los asalariados en el Producto. (CENDA Página 12 – 24/4/2011)

También el problema de las restricciones externas y el atraso cambiario se solucionan de manera fácil, como se hizo siempre. La devaluación es el recurso. Pero no sola sino como parte de una política más integral: hay que enfriar la economía antes y contra con un nivel de desempleo más alto que el actual y en crecimiento (¿tal vez la tasa natural como lo pedían Philips y Friedman?). En esas condiciones la presión sindical por la actualización de los salarios no tendrá lugar y con costos salariales abarataados y una demanda contraída no habrá traslado de la devaluación a los precios, que de ese modo no se vería neutralizada. La menor demanda de importaciones y el estímulo a las exportaciones permitiría recuperar el superávit externo. Estaríamos otra vez en el punto de partida.

¿Quién promueve la inflación?

No cabe duda que un elevado nivel de la demanda permite convalidar los aumentos de precios. Pero, ¿realmente los provoca?

¿Es que no alcanzan la fruta, la verdura o la carne para satisfacer la demanda? ¿Escasean el pan, las botellas de vino, la ropa, los televisores, los lavarropas automáticos o los teléfonos celulares? ¿Por qué, si así fuera, hace falta invertir tanto en publicidad para venderlos? ¿Se disputan acaso los consumidores estos bienes en pública subasta presionando hacia arriba los precios? ¿O simplemente crean condiciones para que se pueda vender más caro?

¿Quién promueve la inflación? En realidad, en buena medida la inflación actual es generada por los formadores de precios, ya sea trasladando los aumentos de salarios a los precios para no ceder ganancias o bien respondiendo a los incrementos de la demanda con aumentos de precios en lugar de expansión de la producción. Ello es posible en condiciones de oferta oligopólica:

El tipo de competencia oligopólica al interior de los mercados de bienes y servicios afecta la tasa de inflación, especialmente en épocas de demanda creciente. Cuando las ventas están en manos de muy pocas empresas –monopolios u oligopolios- éstas tienden a mantener los precios elevados y las cantidades limitadas (...) Esta morfología juega a favor de la inflación, porque las firman aprovechan los incrementos de la demanda para aumentar sus precios y sus márgenes de ganancia, a expensas del bienestar del resto de la sociedad. (Rapoport, 2010: pp. 12/13)

El cuadro que se muestra a continuación (reproducido por Rapoport, 2010) proporciona una idea del grado de concentración existente en diversos rubros de producción y comercialización:

Cuadro 10: Concentración de ventas en diversos rubros seleccionados

Rubro	Producto	Concentración de ventas
Aceite	Maíz mezcla	2 empresas concentran 66%
Cervezas	Cerveza común	2 empresas concentran 81%
Comercio minorista	Supermercados	3 empresas concentran 81%
Conservas	Pescado (caballa)	2 empresas concentran 56%
	Arvejas	2 empresas concentran 39%
	Durazno en almíbar	3 empresas concentran 43%

	Tomates al natural	2 empresas concentran 39%
Galletitas	Dulces	2 empresas concentran 73%
	Saladas	2 empresas concentran 77%
Gaseosas	Base cola	2 empresas concentran 84%
Lacteos	Leche fresca entera	2 empresas concentran 65%
	Leche en polvo	1 empresa concentra 46%
	leche chocolatada	2 empresas concentran 77%
	Yogures	3 empresas concentran 74%
Pan industrial	Pan lactal	2 empresas concentran 89%
	Bollería	1 empresa concentra 62%
Pastas	Pasta seca	3 empresas concentran 51%
Combustibles líquidos	Expendio	4 empresas concentran 73%
Telecomunicaciones	Telefonía celular	4 empresas concentran 100%
Televisión	TV cable	2 empresas concentran 65%
Agroquímicos	Curasemillas	1 empresa concentra 88%
	Defoliantes	1 empresa concentra 79%
	Nematicidas	1 empresa concentra 63%
	Acaricidas	2 empresas concentran 85%
	Herbicidas	3 empresas concentran 77%
	Insectizidas piretro	1 empresa concentra 40%
	Fungicidas	3 empresas concentran 74%
Cemento	Cemento	3 empresas concentran 96%
Fertilizantes	Úrea granulada	2 empresas concentran 79%
Gas	GLP a granel	4 empresas concentran 73%
Gases medicinales	Oxígeno líquido	3 empresas concentran 89%
	Oxígeno gaseoso	3 empresas concentran 92%
Petróleo	Refinación	3 empresas concentran 90%
Petroquímica	Etileno	1 empresa concentra 93%
	Tolueno	2 empresas concentran 100%
Siderurgia	Chapa laminada en caliente	1 empresa concentra 84%
	Chapa laminada en frío	1 empresa concentra 99%
	No planos	4 empresas concentran 72%

Fuente: José Sbatella (2008) reproducido en Rapoport (2010)

Por otra parte, la concentración no ocurre solamente en la producción. También hay circuitos comerciales que forman precios, tal como lo muestra el siguiente cuadro:

Cuadro 11: Lo que ganan los supermercados

Producto	Coto	Carrefour	Jumbo	Promedio supermercados	Mercado central	Plus supermercados (%)
Asado 1 kg	39,9	39,9	38,99	39,6	12,6	214
Carne picada 1 kg	24,9	24,9	24,99	24,9	8,3	200
Bife ancho 1 kg	35,9	35,9	38,99	36,9	14,2	160
Pan 1 kg	7,99	11	8,99	9,3	2,7	245
Polenta 1 kg	6,22	6,22	6,4	6,3	2,75	128
Pure de tomate 520 gr	4,69	4,29	4,79	4,6	3,33	38

Lechuga 1 kg	8,99	8	7,99	8,3	3	178
Papas 1 kg	7,99	S/D	S/D	8,0	1,4	471
Manzanas 1 kg	9,9	S/D	S/D	9,9	2,5	296

Fuente: ISEPSi (Instituto de Investigación social económica y política ciudadana – Comunicado de prensa 28/10/12)

No hay duda además de que el tipo de cambio es un precio esencial de la economía (Vitelli, 1986) que es tomado habitualmente como referencia por los formadores de precios. Lo fue tradicionalmente en la Argentina, porque a través de las devaluaciones se alteraba bruscamente la distribución de ingresos a favor de los exportadores. Pero además, en cierto momento se “dolarizó” la cultura económica local. Hay sectores que se benefician con la devaluación en forma directa pero, además, en la medida en que se generan expectativas de devaluación ello tiene un efecto anticipado sobre los precios. Las presiones sobre el dólar producen ese efecto y cuando se genera un aumento en el mercado paralelo, aun cuando ese mercado tenga dimensiones módicas en cuanto al volumen de operaciones, ello no resulta neutral.

La ampliación de la “brecha cambiaria” no les da la razón a los especuladores o al “partido devaluador”, que tiene pocos afiliados aunque muy poderosos. Pero el mercado ilegal existe y es un problema que el Gobierno advierte. Por lo pronto, puede influir (seguramente ya influye) en la economía formal. Incentiva comportamientos capciosos y otros que son disfuncionales aunque no ilícitos. Ilegales serían las subfacturaciones o la salida de cosechas al extranjero por vías irregulares: nada las valida y es una enormidad justificarlas o promoverlas. Pero retener la cosecha para venderla más adelante con mejor cotización es un camino viable, nocivo para las finanzas públicas.

Mario Wainfeld en página 12 del 27/1/13

¿Y qué hacer? (como decía Lenin...)

No hay soluciones fáciles e indoloras: así lo demuestra la historia hasta aquí narrada. Cualquier decisión tiene costos y consecuencias y generará resistencias sectoriales. Pero, ¿cuáles serán los caminos más adecuados para un gobierno que, a confesión propia, no es neutral?

Si hay múltiples causas posibles de inflación, ninguna solución que opere sobre una sola de ellas será eficaz. Las soluciones de la ortodoxia, consistentes en enfriar la actividad económica, desalentar el consumo, encarecer y escasear el dinero abaten –a veces– la inflación al precio del desempleo y la recesión.

Pero la espiralización de la carrera entre precios y salarios se mostró muchas veces desventajosa para estos últimos. Y esto es más así cuando hay un fuerte contingente de trabajadores que no negocian sus ingresos en paritarias. En este sentido, parece necesario algún mecanismo de control sobre los precios, parte de cuya responsabilidad cabe a los propios consumidores.

El objetivo del Gobierno es que no se disparen las subas salariales en los principales sectores. Al mismo tiempo busca ponerle un freno a la inflación para que lo que obtengan los trabajadores en una ventanilla no lo pierdan en la otra. Por eso hizo referencia explícita a la necesidad de que los consumidores defiendan su bolsillo y elogió la actitud que asumieron frente a los aumentos desmedidos que se registraron en la costa atlántica, al comienzo de esta temporada, lo que forzó a los empresarios a bajar los precios.(Página 12 26/1/13)

Los circuitos de comercialización –incluso de producción– paralelos pueden, asimismo, constituirse en un mecanismo –en especial en los barrios populares– para contrarrestar incrementos de precios excesivos en los bienes de primera necesidad

que (como lo muestra el cuadro 11) tienen lugar en la intermediación entre producción y consumo.

Y el poder del Estado en el control de los costos y los márgenes de utilidad abusivos en las principales empresas también es un instrumento posible, aunque no figure en el recetario de la ortodoxia. Tal como lo ha señalado Enrique Martínez:

Eso lleva a aplicar instrumentos como mercados de productores; sistemas de comercialización de vínculo directo administrados por ámbitos públicos; precios máximos por sectores; intervención en la definición de precios – y por ende de salarios – de manera más transparente y no solo formalmente transparente. O sea: poner a la comunidad a cargo del problema y no limitarse a suponer que los empresarios deben tener mejor criterio de apropiación de renta (Martínez, 2012).

Los desequilibrios fiscales han mostrado, por largos períodos y salvo situaciones extremas, una relación errática con la inflación. Y en la actualidad son pequeños en relación con otros períodos de la historia económica de la Argentina. No obstante, las situaciones de holgura fiscal incrementan la capacidad de maniobra del Estado y lo sitúan en mejores condiciones de arbitrar las políticas de ingresos.

En tal sentido, revisar y reorientar los subsidios generalizados (en materia de transportes o servicios públicos) en procura de una mayor focalización del esfuerzo fiscal que significan, podría contribuir a disminuir la masa total de los mismos y a reducir ciertos precios en el caso de sectores con menor capacidad de pago.

Entre lo óptimo y lo posible

Ya decía Jauretche que lo mejor es, muchas veces, enemigo de lo bueno. En el lenguaje de los consultores de organismos internacionales –algo alambicado, hay que decirlo– esto ha sido traducido frecuentemente como “optar por lo subóptimo cuando no es posible conseguir lo óptimo”. El *trilema* de Crespo y el *cuatriléma* de Molinero nos sugieren que armonizarlo todo –crecimiento, elevado nivel de empleo, estabilidad, equilibrio externo– no es una meta sencilla. Y nunca pudo ser alcanzada en forma duradera en la Argentina. Porque, ya lo hemos visto, suele haber tensión entre estos objetivos y detrás de cada una de estas cosas hay intereses contrapuestos.

Como lo ilustra Vitelli (1986), en particular entre 1945 y 1975, los períodos –regularmente breves– de estabilidad (particularmente en condiciones cercanas al pleno empleo) eran aprovechados por los trabajadores para recuperar los salarios, a lo que solía continuar una respuesta inflacionaria inducida –devaluación mediante– y, una vez reducidos los costos laborales, un plan de estabilización trataba de congelar el nuevo patrón distributivo.

Sin desdeñar otras razones –como el déficit originado por el endeudamiento y que debió ser cubierto con emisión monetaria en los ochenta avanzados y las expectativas inflacionarias en la *hiper*– esta puja por los ingresos parece haber sido la principal causal de inflación a lo largo de la historia. Y en la actualidad las tensiones inflacionarias parecen reconocer en ella uno de sus principales dinamismos.

La inflación, ya se ha visto, causa numerosos perjuicios cuando alcanza niveles muy elevados, pues desalienta la inversión productiva, propicia la especulación y hace imposible todo cálculo económico. En casos extremos, al reducir la capacidad adquisitiva de los ingresos, reduce la demanda y causa recesión. Además, en todos los casos sufren más sus efectos los sectores de ingresos fijos y los que están privados de capacidad de negociarlos, como los asalariados en negro o los cuentapropistas menos calificados, es decir, los sectores más vulnerables del colectivo laboral.

Sin embargo, una vez más habrá que recordar que la sociedad es contradictoria: siempre habrá sectores –aquellos que cuentan con capacidad de ahorro y cuyos empleos y fuentes de ingresos no corren riesgos– que tendrán preferencia por la estabilidad monetaria aún al precio de una tasa de desempleo elevada.

No hay una receta única e infalible para conjurar el mal. Pero, decididamente, sí se puede decir sin dudar, que la receta de la ortodoxia es peor. Como lo señala Rapoport:

Los ciclos de crecimiento vienen de todos modos acompañados de procesos inflacionarios con reacomodamiento de precios relativos. No obstante, la inflación tiene que ser entendida en el marco de la problemática argentina particularmente sensible al tema: sus consecuencias negativas han castigado principalmente a los sectores populares y medios, con una disminución del consumo y de los salarios reales, procesos agravados en las hiperinflaciones de los años '80 y principios de los '90. Pero estos mismos sectores, y sobre todo los vinculados al aparato productivo, sufrieron aún más con las políticas deflacionarias. Desde esta perspectiva, la presencia de una tasa de inflación moderada es un dato que hay que tener en cuenta pero que no debe desviar la atención del objetivo principal: un crecimiento sostenido, sobre la base de la reconstitución del tejido productivo y de una mayor equidad social (Rapoport, 2010: p. 14).

Referencias bibliográficas

Asiain, Andrés y Lorena Putero (2013) “El impuesto inflacionario” en Suplemento Cash – Página 12 – 13/1/2013.

Azpiazu, Daniel, Miguel Khavisse y Eduardo Basualdo (1988). *El nuevo poder económico*. Buenos Aires: Hyspamérica.

Banzas, Alejandro (2013) “¿Hay otro camino para combatir la inflación?” en suplemento leco – Clarín – 10/2/2013

Basualdo, Eduardo (2013). En Tiempo Argentino del 13/1/13, pag. 2.

Beveraggi Allende, Walter (1969). *El ocaso del patrón oro*. Buenos Aires. EUDEBA.

Braun, Oscar y Leonard Joy (1981). “Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina”. Desarrollo Económico Vol. 20 N° 80.

Bresser-Pereira, Luis Carlos (2010). *Globalización y competencia. Apuntes para una macroeconomía estructuralista del desarrollo*. Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella

Canitrot, Adolfo (1981). “Teoría y práctica del neoliberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976 – 1981”. Desarrollo Económico N° 82.

CENDA (2011). “La pelea...” en Suplemento Cash. Página 12 del 24/4/2011.

Charvay, Patricia (2007) “El ciclo agropecuario”. Ficha de la cátedra de Economía Agropecuaria de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.

Cimillo, Elsa (2000). “Empleo e ingresos en el sector informal en una economía abierta” En J. Carpio e I. Novacovsky (compiladores): *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: SIEMPRO/FCE/OIT.

Cimillo, Elsa y Horacio Chitarroni (2007). “¿Resurge el sujeto histórico?: cambios en el colectivo del trabajo asalariado 1974 – 2006”.
http://lavlaboratorio.fsoc.uba.ar/textos/21_3.htm

Diamand, Marcelo (1972). “La estructura desequilibrada argentina y el tipo de cambio”. Desarrollo Económico Vol. 12 N° 45.

- Díaz Alejandro, Carlos (1966). *Devaluación de la tasa de cambio en un país semiindustrializado. La experiencia argentina 1955-1961*. Buenos Aires: Editorial del Instituto Torcuato Di Tella.
- Ferrer, Aldo (1977). *Crisis y alternativas de la política económica argentina*. Buenos Aires: FCE.
- Ferrer, Aldo (1979). *La economía argentina*. Buenos Aires: FCE.
- Ferreres, Orlando (2012). "Los límites de la inflación". La Nación del 16/10/2012.
- Gerchunoff, Pablo y Lucas Llach (1998). *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Ariel Sociedad Económica.
- OIT/Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social (2009). "Informe Nacional sobre el Impacto Social de la Globalización en Argentina". Resumen.
- Jozami, Eduardo (1985). "La política antiinflacionaria" en Jozami, E., P. Paz y J. Villarreal: *Política económica y cambio social (1976 – 1983)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Kandel, Pablo y Mario Monteverde (1976). *Entorno y caída*. Buenos Aires: Planeta.
- Korn, Francis (2004). *Buenos Aires Mundos Particulares 1870-1995-1914-1945*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Lascano, Marcelo (1977). *El crecimiento económico, condición de la estabilidad monetaria en la Argentina* - Buenos Aires: EUDEBA.
- Martínez, Enrique (2012). "La inflación: ese tema tan trillado". Inédito.
- Molinero, Jorge (2012). "Crecimiento, distribución, inflación y equilibrio externo". Inédito.
- Murmis, Miguel y Juan Carlos Portantiero (2012). *Estudios sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- O'Donell, Guillermo (1977). "Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976". Desarrollo Económico. Vol. XVI N° 64.
- O'Donell, Guillermo (1978) "Apuntes para una teoría del Estado" - Revista mexicana de Sociología Vol. 40 N° 4. Universidad Autónoma de México - Octubre/diciembre de 1978.
- O'Donell, Guillermo (1982) *El Estado burocrático autoritario*. Buenos Aires: Editorial De Belgrano.
- Portantiero, Juan Carlos (1973). "Clases dominantes y crisis política en la Argentina actual" En: Oscar Braun (comp.): *El capitalismo argentino en crisis*. Buenos Aires: Paidós.
- Rapoport, Mario y colaboradores (2003). *Historia económica, política y social de la Argentina*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Rapoport, Mario (2010). "Una revisión histórica de la inflación argentina y sus causas". Aportes de Economía Política en el Bicentenario de la Revolución de Mayo. Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1983). *La lógica política de la política económica*. Buenos Aires: CISEA.
- Todesca, Jorge (2006). *El mito del país rico. Economía y política en la historia argentina*. Buenos Aires: Emecé.
- Torre, Juan Carlos (2012). *Ensayos sobre movimiento obrero y peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Vitelli, Guillermo (1986). *Cuarenta años de inflación en la Argentina: 1945 – 1985*. Buenos Aires: Legasa.

Anexo: las cifras históricas de la inflación

Evolución del PBI el IPC (Índice de Precios al Consumidor) y el resultado fiscal: 1945 - 2007

Año	PBI*	IPC*	Resultado fiscal**
1945	-3,2	19,9	-6,27
1946	8,9	17,6	-5,09
1947	11,1	13,6	-2,22
1948	5,5	13,1	-3,8
1949	-1,3	31	-5,28
1950	1,2	15,6	-4,33
1951	3,1	36,7	-4,36
1952	-6,6	38,8	-3,4
1953	5,4	4	-3,52
1954	4,4	3,8	-3,81
1955	4,2	12,3	-4,42
1956	2,8	13,4	-4,7
1957	5,1	27,7	-3,35
1958	6,1	22,5	-8,08
1959	-6,4	113,7	-5,52
1960	7,8	27,3	-2,27
1961	7,1	13,5	-3,96
1962	-1,6	28,1	-6,79
1963	-2,4	24	-6,13
1964	10,3	22,2	-5,82
1965	9,1	28,6	-3,59
1966	0,6	31,9	-4,19
1967	2,6	29,2	-1,76
1968	4,4	16,2	-1,83
1969	8,5	7,6	-1,43
1970	6,4	13,6	-1,47
1971	4,8	34,7	-3,44
1972	3,1	58,5	-4,42
1973	6,1	60,3	-5,87
1974	5,3	24,2	-6,52
1975	-0,9	182,8	-12,43
1976	-0,7	444,1	-9,42
1977	6	176	-3,7

1978	-3,9	175,5	-4,9
1979	6,8	159,5	-4,84
1980	0,7	100,8	-5,51
1981	-6,2	164,7	-9,71
1982	-5,2	343,7	-10,21
1983	3,1	433,7	-9,45
1984	2,2	688	-7,96
1985	-4,6	385,4	-4,49
1986	5,8	81,9	-3,52
1987	1,8	174,8	-4,99
1988	-3	387,7	-6,05
1989	-4,4	3079,5	-3,79
1990	-1,8	2314	-2,79
1991	10,6	84	-0,9
1992	9,6	17,5	-0,06
1993	5,7	7,4	0,32
1994	5,8	3,9	-0,78
1995	-2,8	1,6	-1,59
1996	5,5	0,1	-1,98
1997	8,1	0,3	-1,5
1998	3,9	0,7	-2,42
1999	-3,4	-1,1	-4,51
2000	-0,8	-0,9	-3,3
2001	-4,4	-1,1	-7,03
2002	-10,9	25,9	-0,81
2003	8,8	13,4	1,59
2004	9	4,4	3,54
2005	9,2	9,8	1,01
2006	8,5	10,9	1,41
2007	8,7	8,8	0,77

Fuentes:

* Gerchunoff y Llach

**Ministerio de Economía y Producción/Secretaría de Hacienda

La inflación por décadas (promedios simples de cada década)

Década	Promedio IPC
Cuarenta (1944/49)	15,8
Cincuenta (1950/59)	30,4
Sesenta (1960/69)	22,8
Setenta (1970/79)	132,9
Ochenta (1980/89)	565,7
Noventa (1990/99)	252,9
Dos mil (2000/07)	13,5

Fuente:

Serie histórica del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en el Gran Buenos Aires
Empalme de las Series Base 1943, 1960, 1974 y 1988 con la Serie Base 1999=100

