

El (a veces confuso) mundo de las teorías sobre la inflación, su aproximación para Latinoamérica y un intento de aporte desde la crítica a la economía política

José Ernesto Castillo

NOTA ACLARATORIA:

El material que aquí se presenta es una versión preliminar (y por lo tanto sujeta a revisión) de un proyecto de más largo alcance: poder comprender las raíces, causas y consecuencias del fenómeno inflacionario en la Argentina. Por eso este trabajo *no* avanza sobre una respuesta acerca de la especificidad de la inflación en nuestro país (ni la histórica ni la actual). Esperamos en el futuro próximo poder dar a luz un texto en este sentido. Sí acompaña al autor la profunda certeza de que las herramientas teóricas necesarias para esa tarea se encuentran en la crítica a la economía política. Y que estamos pisando el terreno de un tema cuya comprensión (y resolución en términos de política económica) resulta de profundísima importancia para la clase trabajadora y el conjunto de nuestro pueblo.

Una versión anterior de este trabajo fue presentado en Caracas, en 2007, en el marco del Encuentro de la Sociedad de Economía Política y Pensamiento Crítico, el bajo el título *“La inflación: un debate teórico imprescindible para el pensamiento económico crítico”*.

INTRODUCCION

En los comienzos del siglo XXI, junto con una performance de crecimiento económico destacada para la región, asistimos a la reaparición del fenómeno inflacionario. En este trabajo vamos a recorrer las distintas teorías, o más bien “relatos” que intenta dar un marco explicativo al fenómeno de la inflación. Entendemos que en muchas de ellas, antes que un intento científico de precisar su relación con la realidad, ha prevalecido una imposición desde lo ideológico. El “mainstream” de la teoría económica nos ofrece un

menú de opciones, encabezadas por las lecturas neoclásicas (que a su vez se nutren en la clásica “teoría cuantitativa de la moneda”) y que alcanza su cenit con el planteo monetarista de Milton Friedman primero, y su radicalización con la revolución de las expectativas de Robert Lucas. La segunda versión que nos ofrece la teoría económica tradicional es la del enfoque keynesiano. Ambas han demostrado ser decididamente ineficaces para explicar la especificidad de la inflación latinoamericana y han dado lugar a recetas de política económica ajenas a los intereses de las clases populares del subcontinente.

El hecho de que la inflación no sea algo nuevo en Latinoamérica, con una presencia persistente al menos desde la década del 50 del siglo XX, ha dado lugar a un fructífero debate, tanto en el campo del entonces llamado “pensamiento estructuralista” como en el propio marxismo y neomarxismo. Podemos afirmar que el estructuralismo se ha destacado, además de su enfoque crítico con respecto a las ventajas comparativas en el comercio internacional, por intentar una interpretación novedosa y fuertemente vinculada a Latinoamérica del tema de la inflación. Si lo logró o no ya es otro tema, pero cualquier racconto sobre este tópico no puede soslayarlo.

Las dictaduras militares que asolaron a la región en los años 70 y primeros 80, la aparición de “experimentos” como el monetarismo en Chile durante Pinochet o el proyecto desindustrializador en la Argentina de Martínez de Hoz, generaron por un lado un desplazamiento en la riqueza de la producción teórica, pero al mismo tiempo la necesidad de hacer frente a una nueva realidad. En esos años, la inflación pasó de ser reptante a ser galopante en muchos países de la región. Esta realidad va a continuar en la década de los 80, coincidiendo con la llamada “crisis de la deuda externa”, la “década perdida” y sus ajustes “heterodoxos”. Será la hora en que el estructuralismo, ahora devenido “neoestructuralismo”, hará algunos aportes teóricos como el de la inflación inercial, pero será incapaz de articular sus recetas de estabilización con algún programa de desarrollo y ni siquiera podrá garantizar políticas que eviten ahondar la regresividad de la distribución del ingreso regional.

Los noventa, con el llamado “neoliberalismo” y las privatizaciones, parecieron en varios países exorcisar el “fantasma” inflacionario, que desapareció de la agenda de temas latinoamericanos. Fue reemplazado por otros más urgentes, como el desempleo o la pobreza extrema, mientras la realidad de las políticas económicas discurría por la agenda

ortodoxa de las privatizaciones, la apertura indiscriminada de los mercados y los proyectos de áreas de libre comercio.

En los albores del siglo XXI, y con el colapso de ese paradigma, se observa en varios países de la región una vuelta al fenómeno de la inflación. Sus características son distintas respecto de las décadas pasadas. Pero sigue siendo perniciosa tanto para la distribución del ingreso como para cualquier perspectiva de desarrollo económico. Desde el pensamiento crítico debemos urgentemente aportar a este debate, recuperando lo mejor de los antecedentes heterodoxos del pasado y también señalando sus limitaciones explicativas, a los fines de poder diseñar una política económica que, asumiendo la existencia del fenómeno, luche contra sus consecuencias desde la trinchera de la clase trabajadora y los sectores populares. De no hacerlo, se corre el riesgo de que se imponga el criterio de que la estabilidad del salario real es un tema de la “derecha”, error teórico y político de graves consecuencias.

¿Desde dónde enfocamos el problema?

Creemos que es fundamental que el pensamiento crítico explicité desde qué lugar vamos a enfocar un tema que no es neutral ya que involucra directamente a la distribución del ingreso y la riqueza. Los fenómenos inflacionarios e hiperinflacionarios en la región han dado lugar a inmensas redistribuciones regresivas y a caídas sin precedentes del salario real. En el otro extremo, las llamadas políticas de “estabilización”, vía “enfriamientos” o “ajustes” de la economía, también implicaron consecuencias negativas para los asalariados y sectores populares en general.¹

A principios de siglo XX, hubo incluso pensadores socialistas que fetichizaron la estabilidad monetaria, en aquel momento atándola al patrón oro. Juan B. Justo, por ejemplo, llevó tan a fondo su defensa de esa estabilidad que terminó oponiéndose a todo

¹ Esto no es un fenómeno nuevo ni exclusivamente Latinoamericano. En la primera mitad del siglo XX, ante la devastación causada tanto por la hiperinflación alemana de 1923, como por la gran depresión de 1929, León Trotsky (1938) sostenía: “Ni la inflación monetaria ni la estabilización pueden servir de consigna al proletariado, porque no son sino dos extremos de un mismo hilo. Contra la elevación galopante de los precios, que con la aproximación de la guerra será cada vez más desenfrenada, sólo puede lucharse con la consigna de escala móvil de salarios. Esto significa que unos convenios colectivos aseguren un aumento automático de los salarios en proporción a la elevación de los precios de los bienes de consumo”.

proyecto proteccionista industrializador, con el argumento de que con ello los trabajadores deberían comprar productos de manufactura local, más caros que los importados de Gran Bretaña. Ese planteo lo llevó a coincidir con las posiciones del sector oligárquico agroexportador que hegemonizaba entonces la vida política y económica del país. No es casual que el propio Raúl Prebisch, hablando de los socialistas argentinos de principios de siglo, lo colocara en el campo del neoclasicismo.

En el otro extremo, cuando sobrevino el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones acompañado de una serie de desequilibrios que dieron origen a un fenómeno inflacionario recurrente, hubo también muchas posiciones que, “sosteniendo que la lucha contra la inflación era un tema de derecha” se negaron a ver sus consecuencias de redistribución regresiva del ingreso para la clase trabajadora. Así, por ejemplo, muchas veces se abogó por devaluaciones monetarias para mejorar la competitividad relativa de la industria local (aunque, como veremos, más de una vez sus efectos de expansión económica fueron muy relativos) sin preocuparse por el efecto de caída del salario real que ello traía consigo.

Definiendo el fenómeno

Aceptaremos la definición de inflación como “suba generalizada del nivel general de precios”. Es obvio que uno de los fenómenos más comunes de todo proceso inflacionario es algún tipo de distorsión de los precios relativos. En la realidad latinoamericana normalmente puede asumir distintas formas: distorsión entre precios de bienes transables y no transables, distorsión entre bienes primarios e industriales, distorsión entre bienes con precios administrados por el estado (tarifas de servicios públicos, por ejemplo) y el resto de los bienes, distorsión de salarios entre el sector informal y el formal, o entre el sector público y el privado, etc. Afirmamos que uno de los elementos más recurrentes de estos fenómenos en Latinoamérica tiene que ver con los generados por el tipo de cambio de la moneda local con respecto a las monedas extranjeras, en particular al dólar norteamericano.

Vamos a tomar la terminología de Michel Aglietta (1988) para clasificar en general a los tipos de procesos inflacionarios: los agudos, los crónicos o reptantes y la inflación galopante o hiperinflación. Si bien no será objeto de este trabajo, quizás sea conveniente subdividir el tercer tipo entre inflación galopante que no llega a la destrucción

del signo monetario y las hiperinflaciones propiamente dichas, que implican caos y paralización de hecho del sistema económico.

Los procesos agudos se caracterizan por manifestarse súbitamente y por un período acotado de tiempo, tras lo cual los precios se estabilizan en un nivel superior, normalmente con una modificación fuerte de precios relativos. Un ejemplo podría ser la inflación del año 2002 en la Argentina, que siguió a la devaluación en la salida de la convertibilidad. Las devaluaciones fuertes, que acompañan la salida de políticas económicas de tipo de cambio fijo (tan comunes en la región) son en general casos particulares (no excluyentes) de este tipo de proceso inflacionario.

Tenemos otro conjunto de procesos constituido por la inflación crónica o reptante: la inflación permanece en el tiempo, en niveles social y políticamente “tolerables” y termina convirtiéndose en un parámetro más de la economía. En general el origen de estos fenómenos está en las contradicciones internas del propio proceso de valorización, donde se desvían las posibilidades de crisis del sistema o se aplanan los ciclos económicos vía el proceso de suba de precios. Aglietta pone especial énfasis en este proceso, señalándolo como típico del modo de regulación fordista.

Aglietta define, por último, las inflaciones galopantes como la superposición de un proceso agudo sobre uno reptante, lo que genera perversos mecanismos de retroalimentación. La tasa de aumento del nivel general de precios tiende a crecer continuamente, genera sus propios mecanismos de retroalimentación (tanto en la puja distributiva entre el capital y el trabajo como en el efecto inercial de la indexación automática de todos los contratos) y sólo cede ante un shock. Es evidente el interés del autor por tratar de explicar, vía este tipo de inflación, los fenómenos típicos de la crisis mundial de principios de los 70 y en especial lo que se conoció como “estanflación”.

Esta clasificación del tipo de proceso inflacionario medido por su magnitud debe ser confrontada con la realidad histórica latinoamericana. Este recorrido resulta fundamental para ver el impacto que han tenido sobre las distintas teorías de la inflación. Siguiendo a Katz (1989) podemos afirmar que la región vivió una etapa de inflación “estructural” en las décadas de los 50 y 60, con un nivel de incremento de los precios que osciló entre el 13 y el 25% anual; luego sobrevino una fase de inflación “importada” durante los años 70 con valores que estuvieron entre el 23 y el 49%; y en la década del 80

se dio una aceleración de la inflación con un valor de más del 90% promedio en los primeros años y con números superiores al 100% en los posteriores. Será en esta década cuando se darán situaciones hiperinflacionarias en una serie de países (Bolivia, Argentina). En la década del 90, como ya explicitamos más arriba, se dio un brusco freno al proceso inflacionario, que reapareció en los albores del nuevo siglo, a caballo tanto de la crisis que asoló a la región (con impactos diferentes por país) entre 1999 y 2002, pero que persiste con un carácter reptante en algunos países (Argentina, Venezuela) en los años de crecimiento económico posterior, a pesar de que sus números serán sustancialmente inferiores respecto de las décadas anteriores.

Las teorías sobre la inflación y su impacto regional

La inflación es uno de los temas que ha generado más debate en la teoría económica. A continuación proponemos una clasificación que no pretende un recorrido exhaustivo (tarea imposible en estas pocas páginas) sino construir algunas “estilizaciones” de cómo se han constituido los más importantes “relatos” o “discursos de poder” con que, bajo el manto director de “la ciencia económica” se ha explicado el fenómeno y propuesto políticas económicas para resolverlo.

Inflación de demanda I: el monetarismo

Toda explicación de inflación por “el lado de la demanda agregada” parte de la base de que si el crecimiento de sus factores (consumo privado, inversión y gasto público) no es acompañado por un incremento similar de la oferta, entonces la contradicción se resolverá por el lado del incremento de los precios.

De hecho, para esta concepción la inflación es un fenómeno estrictamente monetario: una expansión demasiado rápida de la cantidad de dinero lleva a un exceso de la demanda global en los mercados de productos y servicios. Este exceso de demanda causado por un aumento de la emisión monetaria afecta exclusivamente los precios y no es capaz de originar efectos en la economía real (como por ejemplo aumentar la oferta global vía una mayor ocupación de los recursos –ya que se estima que estos están siempre siendo plena y eficientemente utilizados).

En la base de esta explicación está la Teoría Cuantitativa de la Moneda. Esta afirma que, dados la producción y el nivel de transacciones que se realiza con cada billete,

un aumento de la oferta de dinero tiene un efecto proporcional en el nivel de precios, sin modificar ninguna variable real. Esto se expresa por la ecuación:

$$MV=PT$$

(Siendo M la cantidad de dinero, V la velocidad de circulación -la cantidad de operaciones que una cantidad de dinero realiza en un plazo determinado-, P el nivel de precios y T la cantidad de transacciones que realiza la economía en un plazo determinado).

En las suposiciones de la Teoría Cuantitativa, V y T están dados tecnológica y/o institucionalmente. Por lo tanto, un cambio (aumento) de M sólo puede afectar (aumentar) P. La determinación va de la cantidad de dinero a los precios, en una relación directa y automática.

Para el monetarismo, y tomamos acá lo que consideramos su expresión más “pura” -Milton Friedman y Ana Schwartz (1963)- si crece la cantidad de dinero disponible más que el aumento de la producción de bienes y servicios (sea por la expansión de créditos al sector privado o por la monetización de déficits públicos), se producirá el fenómeno inflacionario.

El esquema puede explicarse con un modelo IS-LM² en el que todos los mercados tienden al equilibrio y la demanda de dinero es estable. Entonces cualquier expansión de la oferta monetaria va a provocar aumentos proporcionales del nivel de precios (sólo con un retardo en el tiempo). Esto sucede porque hay una política económica expansiva que pretende llevar el producto más allá de su nivel potencial: pero éste está rígido, dado por una tasa natural de empleo que se considera insuperable, por lo menos en el corto plazo. Puede aumentar la oferta monetaria, puede incluso bajar la tasa de interés y aumentar el consumo, pero el incremento de la demanda agregada no implicará un crecimiento de las cantidades producidas, y entonces la única salida será el aumento de los precios. Como el dinero es neutral, la expansión monetaria no tiene efecto sobre el producto, salvo en el corto plazo y todo termina siempre en inflación. Es evidente en esta

² El modelo IS-LM es una simplificación macroeconómica de la teoría keynesiana, que, buscando sintetizar en un solo enfoque los planteos de Keynes y neoclásicos, fue durante décadas lo que hegemonizó los distintos “manuales” de macroeconomía. Simplificadamente es una representación geométrica donde cuatro ejes cartesianos se cruzan y determinan conjuntamente cual es el nivel de producto y el valor de la tasa de interés al que se “equilibran” los mercados de productos, trabajo, dinero y fiscal.

concepción su negativa a toda intervención del estado en la lógica del equilibrio de los mercados. Más adelante Robert Lucas, con su “revolución de las expectativas” promoverá incluso el abandono del “fine-tuning” de política monetaria que sí aceptaba Friedman.

En Latinoamérica los primeros monetaristas fueron Jorge del Canto y Oliveira Campos, que se limitaron a aplicar los preceptos a la región. La inflación no era otra cosa que la consecuencia del descontrol financiero de los gobiernos: el “desmedido” gasto público depreciaba las monedas locales, provocaba desequilibrios de balanza de pagos y obligaba a continuas devaluaciones, que a su vez retroalimentaban las subas de precios.

Inflación de demanda II: el enfoque keynesiano

No nos detendremos acá a evaluar cuánto de lo que se repite como “el enfoque keynesiano” pertenece al propio Keynes, y cuánto es producto de sus discípulos o, peor aún, de la famosa “síntesis” que comenzó con la IS-LM. Pero, de hecho, este paradigma trabaja con un supuesto muy fuerte que se conocerá luego como de la “curva de Phillips”. Únicamente si la Demanda Agregada excede la producción de pleno empleo, habrá un aumento generalizado del nivel de precios. En una situación alejada del pleno empleo, lo que preponderará no son presiones inflacionarias, sino por lo contrario, deflacionistas.

Más allá de que este enfoque siga adoleciendo para nosotros de gruesos límites, es evidente que se ha avanzado un trecho enorme con respecto al monetarismo: el dinero no sólo se demanda para transacciones, en consecuencia, un aumento en su cantidad no significa indefectiblemente mayor demanda de bienes y servicios. El dinero puede ser también demandado como un activo en sí mismo por lo que se puede absorber (atesorar) de modo que aumentos en la oferta monetaria no impliquen necesariamente subas en el nivel general de precios. Por otro lado, la oferta de bienes y servicios no es rígida, en la medida en que la economía puede, y suele, encontrarse en una variedad de posiciones más o menos alejadas del pleno empleo, por lo que es capaz de responder positivamente a incrementos de la demanda haciendo que el ajuste sea por cantidad y no por precio. Como el supuesto nodal de todo el modelo keynesiano (y de la curva de Phillips en particular) es la existencia de una relación inversa entre estancamiento (y por lo tanto desempleo o no utilización plena de los factores de producción) e inflación, el “límite” de este enfoque se manifiesta cuando aparecen las situaciones conocidas como de “estanflación” (estancamiento e inflación a la vez). Esta situación, que dio lugar a grandes debates cuando acompañó a la

crisis mundial de 1973, sin embargo ya era recurrente previamente en la realidad de muchas situaciones inflacionarias latinoamericanas. De ahí que, como veremos, los aportes a explicaciones distintas desde autores de nuestra región son previas al resto del mundo.

Inflación de costos

La teoría de la inflación de costos se centra en el aumento de uno o varios de los elementos componentes de los costos de producción de bienes y servicios. Es evidente que este paradigma requiere que sea posible que esos aumentos de costos se trasladen a los precios finales. Es decir, que terminen siendo legitimados en el mercado. El supuesto es el carácter monopólico u oligopólico del sector sobre el que se produce este incremento de los costos, de forma tal que puedan ser impuestos a los consumidores.

El carácter “clasista” de esta concepción se visualiza cuando nos detenemos a discutir cuáles son los “costos” que están aumentando por encima del incremento de productividad que ese factor debería teóricamente generar, haciendo que las empresas decidan no absorber ese aumento con menores utilidades sino trasladarlos a los precios. En general, desde este enfoque se descarga sobre la clase trabajadora la responsabilidad de la inflación ya que ésta estaría presionando para que se produzcan aumentos salariales por encima de su aporte en productividad.

Una gran simplificación de esta teoría es que coloca a los salarios como “el” factor principal de los costos, incluso en aquellas ocasiones donde innumerables trabajos estadísticos muestran que el costo salarial promedio no está subiendo sino bajando. Se trata de una concepción fuertemente antisindical que sostiene que el carácter no competitivo de la formación de los niveles de salarios permite a los sindicatos obtener aumentos de sueldos superiores a los incrementos de la productividad del trabajo, lo que generaría que el proceso inflacionario se inicie por un empujón de los costos. Según este argumento, sigue una espiral de aumentos precios-salarios a través de una puja distributiva: los sindicatos intentan apropiarse de un porcentaje mayor de la renta nacional a través de aumentos salariales, los empresarios reaccionan y aumentan sus precios para recuperar lo perdido, frente a esto los sindicatos responden al pedir nuevos aumentos para recuperar lo perdido por los aumentos de precios y así sucesivamente. A la vez, los asalariados en sectores dinámicos de la economía consiguen aumentos salariales que el resto de la fuerza laboral pretende también conseguir, con lo cual los aumentos se generalizan a sectores

poco dinámicos o de baja productividad. Esto supone que los trabajadores se preocupan más por el nivel relativo de sus salarios que por el nivel absoluto de los mismos.

Si bien la denominada “inflación de costos” tiene en la mayoría de las formulaciones esta intencionalidad que señalamos, debemos destacar que en algunas circunstancias ha avanzado permitiendo la lectura de situaciones más cercanas a la realidad. Primero y principal porque parte del hecho real del carácter monopolístico u oligopólico de la oferta de bienes y servicios en la región, lo que le permite actuar con criterios de “mark-up” para la determinación de su cuota de ganancia. Pero además porque al hablar de costos, se han dado situaciones donde efectivamente algún insumo clave ha tenido un aumento muy fuerte, provocando a partir de ahí una inflación por suba de costos. El caso más conocido fue el aumento de los precios del petróleo de la década del 70, que dio lugar a una inflación importada sobre todos los países no petroleros de la región.

Inflación estructural

Una afirmación general de todos los autores estructuralistas es la especificidad regional de la inflación latinoamericana. Se trata de un tipo de inflación propia de los países subdesarrollados. Las bases, sus causas, están en el sistema productivo y social de dichos países, y los elementos monetarios son sólo propagadores de la inflación pero no su causa.

Tomemos la afirmación tal vez más representativa, la de Julio Olivera (1965):

“La verdadera causa de la inflación no debe buscarse en un desequilibrio global entre la oferta y la demanda, sino en desajustes sectoriales que afectan a productos determinados. La insuficiencia de la oferta de tales productos se traduce por alzas de precios individuales, que luego se generalizan por su influencia sobre el costo de producción de otros bienes o por su relación con el costo del nivel de vida y con la tasa real de salarios.”

Tomando a todos los estructuralistas en conjunto podemos decir que una afirmación común es la existencia de heterogeneidades productivas, sociales, culturales y regionales junto con rigideces institucionales que condicionan la oferta final global. Esta oferta tanto de productos intermedios, bienes de capital, como de ciertos bienes de consumo, en especial alimentos, es rígida. El crecimiento económico, fenómenos como la

urbanización y la modernización en general generan lógicos incrementos de demanda que no pueden corresponderse del lado de la oferta, lo que da como consecuencia el aumento general de precios.

Además, el propio mecanismo de mercado tiene sus propias rigideces: en general los precios monetarios son inflexibles a la baja, lo que hace que cualquier modificación en los precios relativos, se resuelve en un nuevo nivel, “más alto”. Todos los precios se reacomodan siempre a partir de alzas, lo que termina dando como resultado, procesos inflacionarios casi permanentes.

El planteo estructuralista tiene como objetivo los problemas del desarrollo. Sostienen que sólo un desarrollo continuado y sostenido resolverá estas y otras contradicciones propias de las economías subdesarrolladas. Por lo tanto, se proponen distintos senderos de crecimiento acelerado (más o menos equilibrados, según los autores) que se deben alcanzar aún a costa de la estabilidad de precios. Por supuesto que se deben evitar “desboques” del lado de la demanda, pero la respuesta de largo plazo a la inflación se dará con la corrección de los problemas estructurales de nuestras economías.

En consonancia con su crítica más general a la lectura en clave Heckscher-Ohlin de las ventajas comparativas³, los estructuralistas sostienen que si nuestro crecimiento depende casi exclusivamente de los niveles de exportación de productos primarios que se caracterizan por ser muy inestables –y con una tendencia al deterioro de los términos del intercambio- el mismo será muy errático. Si además, cuando se generan problemas en el frente externo al caer las exportaciones, y para mantener la actividad económica o amortiguar su descenso, se expande el crédito para compensar aquella caída de ingresos, y así mantener la demanda de importaciones imprescindibles, se está profundizando el desequilibrio externo inicial, al aumentar el endeudamiento externo.

El estructuralismo comienza como una crítica a la doctrina liberal de la no intervención del estado desde un cuestionamiento a la lectura latinoamericana de las ventajas comparativas como incapaces de garantizar el desarrollo regional. Se parte de reconocer que los países latinoamericanos son incapaces de apropiarse del progreso técnico y que esto se traslada a la formación de precios provocando estrangulamiento externo y

³ Se trata de la relectura en clave neoclásica de la tradicional Teoría de las Ventajas Comparativas en el Comercio Internacional de David Ricardo.

deterioro de los términos del intercambio. El planteo estructuralista, muy lúcido en su crítica de las relaciones económicas de Sudamérica con Gran Bretaña, nace sin embargo en un momento, al final de la Segunda Guerra Mundial, en que esta relación está mutando vertiginosamente ya que desde ese momento lo central serán las relaciones económicas y políticas con los Estados Unidos. Era obvio que, independientemente de la crítica cepalino-estructuralista, estaban cambiando las lógicas de acumulación del capital a nivel nacional, regional y del relacionamiento global centro-periferia. Un primer dato era que los Estados Unidos eran mucho menos complementarios (y más proteccionistas) que Gran Bretaña frente a muchos países latinoamericanos en su producción primaria. Pero, más allá de esta “debilidad” del análisis, el estructuralismo pone énfasis entonces en los factores históricos, tanto estructurales como externos, que consideran como obstáculos al desarrollo.

Resulta interesante seguir el debate sobre la inflación de los 50 y primeros 60 en la Argentina, por ser uno de los países donde el fenómeno aparece con persistencia. Algunos autores, como Díaz Alejandro (1963), enfatizan en los aspectos del estrangulamiento externo en particular por las limitaciones en la capacidad exportable. Este estrangulamiento va a generar fuertes fluctuaciones del producto, subutilización de capacidad industrial y, en general, dificultades para la acumulación del capital. Su crítica, centrada en el cambio de énfasis del modelo agroexportador hacia un modelo industrialista, señala que este cambio no disminuye la dependencia ya que aumenta el endeudamiento externo. Díaz Alejandro es un autor atípico porque no comparte con el pensamiento estructuralista su confianza en la industrialización, pero sí hace un diagnóstico de la inflación que se acerca a las posturas de autores claves de esta corriente, como Julio Olivera: distorsión de precios relativos internos de los bienes industriales, y una trayectoria de los bienes exportables (que son a la vez bienes salarios) tendiendo a seguir a los precios internacionales.

Desde el punto de vista del análisis económico, la principal formalización va a ser la realizada por Oscar Braun y Leonard Joy (1968), que va a ser conocida como el “modelo del stop and go”: una economía con dos sectores, uno que produce bienes industriales solo para el mercado interno y demanda insumos y bienes de capital del exterior, y otro que produce bienes que se exportan (única fuente de ingreso de divisas) y también se consumen en el mercado interno (bienes salario). El funcionamiento lleva a crisis recurrentes de balanza comercial que se resuelven con devaluaciones, cuya

consecuencia son aumentos de precios, caída del salario real, retracción del consumo, y, como consecuencia, el “ajuste” del modelo vía incremento de la oferta exportable y reducción de las importaciones.

Lo interesante del planteo estructuralista es que, mucho antes de la crisis mundial de 1973 y la aparición del fenómeno de la “estanflación”, da cuenta de una realidad con una paradoja (para cualquier reflexión keynesiana, entonces hegemónica): la existencia de inflación y recesión. Rosemary Thorp y Eprime Eshag (1965), intentaron estudiarla. Miguel Sidrausky (1968) avanza en la complejidad: incorpora una dimensión monetaria al modelo de los dos sectores: de este modo se podrán observar tanto los efectos monetarios como reales de los shocks. Las elaboraciones finales de la estilización de este modelo corresponderán a Adolfo Canitrot (1975) y Alberto Porto (1975).

Vamos a presentar los aportes originales de esta corriente en lo que a nuestro tema se remite. En general, el mainstream sostiene que una devaluación permite mejorar la balanza comercial y tiende a generar efectos expansivos. El primer efecto está generado por el cambio de precios internos y externos, determinándose el impacto exacto según las elasticidades (condición de Marshall-Lerner). El segundo efecto es por el estímulo generado a los exportadores y por la sustitución de exportaciones. El modelo Mundell-Fleming, que combina el enfoque de las elasticidades con el enfoque absorción en economía abierta (donde hay movilidad de capitales) coincide en el efecto final: una devaluación normalmente es expansiva.

Nuestros autores van a explicar la situación inversa. En el modelo de dos sectores sucede muchas veces que, tras una devaluación, lo que sigue es una recesión. Y la mejora en la balanza de pagos se da porque el efecto absorción es muy fuerte, vía la reducción de importaciones generada por la misma recesión. Sucede que el carácter recesivo de la devaluación proviene de la generación de una caída de los salarios reales. Díaz Alejandro (1963) lo explicó como sigue: la elasticidad cruzada de la demanda de bienes domésticos respecto a los exportables y el diferencial entre tasas de ahorro de los trabajadores y de los capitalistas es lo suficientemente baja como para que la devaluación sea contractiva.

Moyano Llerena (1961), Ferrer (1963), Diamand (1968), admitiendo el carácter recesivo de la devaluación, pusieron énfasis en otro hecho, más en la línea “tradicional” del estructuralismo: la oferta agropecuaria no respondía a los estímulos de la devaluación.

Todos estos planteos se articulan con lo que va a conocerse como la teoría de la inflación estructural. De hecho es una crítica a la teoría ortodoxa (en clave monetarista) que no puede explicar las siguientes cuestiones:

- a) la incidencia de las perturbaciones reales.
- b) los mecanismos de indexación (amplificatorios) de la inflación.
- c) La persistencia de la inflación ante políticas de contención monetaria.

En realidad los autores estructuralistas coincidían en estar en contra de la explicación monetarista de la inflación porque no incorporaba los efectos no monetarios (reales). Pero de hecho diferían entre ellos en todo lo demás, empezando por lo más importante: qué política económica implementar.

Si bien los textos fundantes son de Sunkel (1958), será el ya citado Julio Olivera (1960, 1964, 1965, 1967 y 1970) quien ofrecerá una formalización e insistirá en que las fallas en algunos mercados son las que impiden los ajustes automáticos y generan entonces trayectorias desequilibradas. Estas fallas se manifiestan a través de rigideces a la baja de precios industriales y salarios, por lo que los cambios en los precios relativos provocan subas generalizadas de precios. Será en su famosa conferencia de 1965 cuando afirmará que no existe correlación entre inflación y expansión monetaria, refutando la tesis central de los monetaristas. Para Olivera, la oferta monetaria es endógena y las expansiones a la oferta monetaria que siguen a los procesos inflacionarios no son causa sino efecto de la inflación.

Podemos entonces sintetizar el enfoque estructuralista, tanto en Sunkel como en Olivera, como la sumatoria de escasa movilidad de recursos productivos más deficiente funcionamiento del sistema de precios. Y a partir de allí funciona como mecanismo de propagación, la pugna de ingresos motorizada por la resistencia de los trabajadores a aceptar la baja salarial real y la de los capitalistas a la baja de sus márgenes de ganancia.

En la primera mitad de los 70 se consolidan los autores que vinculan la insuficiencia de divisas y el estrangulamiento de la balanza de pagos directamente con la inflación. El punto ya había sido señalado por Olivera, pero quien le dará el énfasis definitivo será Marcelo Diamand (1968), con su concepto de inflación cambiaria: dada la premisa clave, de que el valor de las importaciones exceden a las exportaciones a medida que nos acercamos al pleno empleo, sobreviene la crisis. Después de la devaluación, la contracción económica es operada a través de la inflación que luego se amplifica por la puja distributiva. Por tratarse de una inflación cuyo origen es el estrangulamiento de uno de los rubros de la oferta, la cambiaria constituye un caso especial de las inflaciones estructurales.

Resulta interesante señalar que si bien el modelo de “dos sectores” explica las crisis anteriores al estallido del endeudamiento externo de principios de los 80, también puede aplicarse a los fenómenos de la década del 80 y 90, ya que señala que la restricción externa puede asumir tres formas:

- a) manifiesta (crisis de balanza de pagos)
- b) implícita (controles y restricción monetaria)
- c) postergada (endeudamiento externo)

Posteriormente, serán Pazos (1972) y Mallon y Sorrouille (1973), los que incorporarán al análisis una dimensión política y social (que como veremos se acercará a las explicaciones “sociológicas” de la inflación), que llevará a la incorporación del elemento inercial, quizás el más importante aporte del llamado “neoestructuralismo” a mediados de los 80.

El derrotero del enfoque estructuralista de la inflación ha acompañado al del pensamiento cepalino en su conjunto. Habrá quien ponga énfasis en las necesidades de transformación estructural de la oferta desde planteos de “modernización” al estilo de la Alianza para el Progreso de los años 60, hasta reformas agrarias o profundas modificaciones en la estructura de propiedad de los recursos naturales. Otros, por el contrario, priorizarán las necesidades de contener la demanda (evitar el mecanismo de propagación vía puja distributiva), de estabilizar “en el corto plazo”, hasta que se den las condiciones para el incremento de la oferta, dejando sus modelos de desarrollo para un futuro desconocido (aproximándose en los hechos peligrosamente a las recetas monetaristas).

Enfoque ¿sociológico?

Cuando algunos estructuralistas, como Hirschman o Prebisch, sumaron los llamados “factores sociales” a las presiones generadoras (o propagadoras) de la inflación, hubo quienes para los que estos factores pasaron a ser los centrales y casi los únicos elementos explicativos del fenómeno. El ascenso de los precios sería la consecuencia de la puja por la distribución del ingreso entre diferentes grupos sociales, lo que desataría una descontrolada espiral entre precios y salarios. Ya citamos la importancia que le dan a este tema autores como Mallon y Sorrouille, a lo que podríamos agregar a Bajraj (1977), Domínguez (1984), Villanueva (1972) y Monti (1972). Muchos autores recurren a este enfoque para explicar la inflación de 1975 en la Argentina, bajo el lema de “experiencias populistas de redistribución del ingreso”.

Conceptualmente, para este enfoque la inflación sería la manifestación monetaria del comportamiento conflictivo de distintos grupos sociales (principalmente los trabajadores, pero también el gobierno, y en menor medida los empresarios y rentistas) que pelean salvajemente por la distribución de la riqueza sin respetar las restricciones institucionales. Muchas veces se agrega un déficit de las instituciones democráticas del subcontinente y la escasa capacidad regulatoria del estado (cuando no directamente políticas populistas). En una sociedad que ha alcanzado un relativo consenso sobre la forma de distribuir la riqueza sería esperable que las instituciones que representan a los diferentes actores actuaran de manera adaptativa o cooperativa y no debería verificarse este tipo de presiones.

Por el contrario, en un contexto social conflictivo con un poder sindical fuerte es probable que los sindicatos traten de imponer niveles salariales superiores. O si un grupo de empresarios está en una situación de poder, por las características propias de sus sectores productivos (monopolio natural, oligopolio, etc.), intentará imponer al resto de la sociedad un precio mayor para sus productos que si estuvieran en una situación competitiva. Se trataría, entonces, de dar solución al proceso inflacionario mediante negociaciones y un comportamiento cooperativo de los principales actores de la sociedad. Las propuestas de “tregua de precios” o “pacto social” están en la base de este tipo de planteos.

Este enfoque, en realidad, no supera la superficie de los fenómenos. Para esta concepción, la inflación no es un problema económico, no tiene que ver con las lógicas de una economía mercantil o de la acumulación del capital, sino que es un simple tema “social” y bastaría para resolverlo el poder de un estado que opere como árbitro. Presupone la posibilidad de una conciliación absoluta de los intereses entre el capital y el trabajo ya que existiría un punto donde la puja puede finalizar, y allí se arribaría a la estabilidad de precios.

Otras explicaciones

Como desprendimientos de las anteriores, o a partir de la observación de hechos parciales que se dieron en algunos contextos, han surgido en las últimas décadas otras concepciones que es posible agrupar como sigue.

Las teorías post-keynesianas

A partir de la década del 70 se empezó a hablar de la inflación importada. Son discusiones vinculadas a la crisis mundial producto del fin del boom capitalista de posguerra, y la aparición, ahora ya en los países centrales, del fenómeno de la estanflación.

Sus principales autores en la región son María Concepción Tavares y Luis Gonzaga de Mello Belluzo (1985), quienes sostienen que, hasta la década del 70, los precios se formaban siguiendo los patrones de la oferta y la demanda. Luego los factores especulativos han construido otra lógica. La tasa de interés (o la ganancia especulativa en general) se habría tornado un principio de referencia fundamental por lo que los capitalistas se vuelven rentistas financieros, no adicionando a los costos el margen de ganancia normal sino una sobretasa que iguala su inversión a la renta especulativa obtenible.

La inflación inercial

Este enfoque apareció a mediados de la década del 80 y acompañó varios de los diseños de política económica antiinflacionaria de la década particularmente los planes Austral en la Argentina y Cruzado en Brasil. Siguiendo a Amaury Bier (1987), la inflación se habría vuelto un fenómeno “autónomo”, o sea que los precios simplemente subirían tomando como dato la inflación pasada y suponiendo su continuidad. Habría, como producto de un aprendizaje de largos años de inflación, una “cultura indexatoria”

irrefrenable, salvo por un shock que “rompa” esa lógica de los contratos, lo que muchas veces obliga incluso a un cambio de signo monetario, a establecer desajustes y nuevas relaciones en los tipos de cambio.

Esta concepción comparte con teoría de la inflación “sociológica” su incapacidad para ir más allá de una comprobación de superficie de los mecanismos de propagación. Es analíticamente inferior a los trabajos clásicos del estructuralismo que, más allá de sus límites, al menos pretendía articular la inflación con los problemas de la economía real. Y tampoco aceptan en “teoría” el enfoque monetarista, lo que los lleva a un eclecticismo que Katz (1989) calificará como “manifestación de agotamiento intelectual al cabo de tantos años de fracasos interpretativos”.

La inflación monopólica

La incorporación (parcial) del rol de los monopolios en los mecanismos de fijación de precios y sus efectos sobre la inflación no son nuevos. Ya están de hecho en la inflexibilidad de los precios a la baja del estructuralismo, en la capacidad de trasladar mayores costos a precios de la inflación de costos e incluso en el peso de las corporaciones del llamado enfoque sociológico, o en la capacidad de fijar una renta similar a la financiera de los poskeynesianos.

Es evidente que podemos llevar la presencia de los monopolios hasta el extremo de darle una capacidad casi absoluta en la fijación de precios, y señalarlos como culpables de la inflación. Más allá de que muchas ramas de las economías latinoamericanas estén efectivamente monopolizadas u oligopolizadas, y de que su capacidad de fijación de márgenes de ganancia, de su poder de trasladar mayores costos a precios, o incluso ser los mayores generadores de “supuestas expectativas de mercado” como las culturas indexatorias, creemos que insistir en la presencia (real) de monopolios en la economía es insuficiente como explicación del fenómeno inflacionario.

Primero, porque la presencia de los monopolios es una realidad mundial desde comienzos de siglo y sin embargo no todas las economías del mundo funcionan con inflación. ¿Por qué en algunos países, o para ser más explícitos, regiones del mundo, la acumulación del capital no requiere de la existencia de inflación y otras sí? ¿Por qué la

inflación desapareció como eje central en la economía latinoamericana de los 90 después de su permanencia recurrente en las décadas anteriores?

Y, segundo, porque genera la falsa idea de que sólo basta con ampliar la capacidad regulatoria del estado para “controlar” a esos monopolios y terminar con la suba generalizada de precios. Y, más allá de que efectivamente debemos abogar por esas medidas, sería un error peligroso pensar que de esa forma se podría acabar definitivamente con un fenómeno que, como veremos, tiene una relación mucho más intrínseca con la acumulación del capital en general y con las formas particulares que este asume en las distintas formaciones sociales nacionales.

Una (aproximación) a una explicación marxista

Si nos planteamos tomar, con beneficio de inventario, lo útil de todos los planteos anteriores, podemos sacar algunas conclusiones primarias. Es evidente que no hay ninguna posibilidad de acercarnos siquiera al fenómeno si negamos la existencia de los monopolios y nos apegamos a un idílico e inexistente “mercado que se ajusta libremente por la oferta y la demanda”. También resulta claro que lo que algunos autores llaman “la puja distributiva” no es más que una expresión fenoménica de la lucha de clases. Y también que es imposible acercarse a nuestro tema si reificamos “lo económico” como algo autónomo y escindido absolutamente de lo político. Y, yendo aún más atrás, podemos coincidir con los planteos más primarios del estructuralismo sobre la imposibilidad de analizar los fenómenos monetarios separados del lado real de la economía. E incluso podríamos acordar que el fondo del fenómeno inflacionario latinoamericano es expresión de una forma de acumulación del capital en países subdesarrollados.

Pero creemos que si nos quedamos con estos elementos no hacemos más que rozar lo fenoménico de la cuestión. Necesitamos seguir aquel camino que Marx llamara de la “crítica de la economía política”.

Como bien explica Mercadante (2013), que para el planteo marxista, no sería posible sostener para el fenómeno inflacionario un origen “exclusivamente” monetario o de demanda, pero tampoco uno “estructural” o de oferta. El análisis marxista ve el proceso de acumulación del capital como un todo inescindible, donde ciertamente podemos diferenciar los “momentos” de la producción, la circulación y el consumo, pero siempre volviendo a la

unidad del todo. Así, cuestiones como las modalidades de acumulación del capital fijo (y el consecuente incremento de la composición orgánica del capital), las formas de innovación tecnológica y de aumento de productividad (plusvalía relativa), las luchas por la supervivencia de los capitales individuales en los mercados y la consecuente tendencia a la concentración y centralización del capital, e incluso la determinación del nivel medio de la tasa de ganancia, son todos factores que influyen recíprocamente en modalidades de acumulación que favorecen y/o motorizan el fenómeno inflacionario en determinadas circunstancias. Y obviamente, las formas que operan todas estas cuestiones en economías dependientes son de un carácter mucho más agudo que en las históricamente más estables economías de los países centrales.

Coincidiendo entonces en la necesidad de asumir este enfoque “holístico” para nuestro tema, el comienzo debe ser tener claro con qué teoría monetaria se debe trabajar: es imposible llegar a una explicación de la inflación como la que aspiramos alcanzar sin dejar de lado la teoría cuantitativa de la moneda.

El enfoque monetarista parte justamente de esa vinculación con el clasicismo: la teoría cuantitativa de la moneda enunciada por Hume en el siglo XVII bajo la influencia de la revolución de los precios que se daba en Europa debido a la afluencia del oro americano.

La primera explicación ante la realidad fáctica de la no correspondencia entre la cantidad de metal y el incremento de precios (o en la actualidad entre la emisión de dinero por parte de los bancos centrales y el nivel general de precios) consiste en que los partidarios de la teoría cuantitativa solo conciben de hecho al dinero como medio de circulación, ignorando la función de reserva de valor (y por lo tanto atesoramiento). Marx, tanto en la *Contribución a la Crítica a la Economía Política* como en *El Capital* explica claramente que el equivalente general (el oro en su época) afluye y refluye de la esfera de la circulación a requerimiento del volumen de mercancías, de sus precios y de la velocidad de las operaciones (el tema de la velocidad, que sí está en la teoría cuantitativa, es colocado y sacado cual comodín por las versiones modernas). O sea el dinero circula y se adecua a los cambios del ciclo de la reproducción del capital. Lo que hay detrás del planteo cuantitativo es una negación de la ley del valor, ya que el dinero se transforma en un fetiche inexplicable e inexplicable que no se somete a ningún principio de la sociedad mercantil. O sea la explicación monetarista, no sólo no es válida, sino que podríamos decir que está al revés: la cantidad de dinero en circulación depende de la evolución de los precios y a la vez se

produce dialécticamente una influencia inversa de aquella sobre estos. Así, si aumenta la cantidad de mercancías o disminuye la velocidad de circulación de la moneda, se deberá poner en circulación más dinero. Si, a la inversa, disminuye la masa de mercancías o se acelera la circulación monetaria, una parte del dinero dejará de circular. Lo que determina ese “ritmo”, entonces, es la especificidad de la acumulación y reproducción del capital.

Acá podemos llegar a una primera y muy importante conclusión: para la teoría de Marx la oferta de dinero no pueda ser controlada sin restricciones por el Estado. Acá hay una diferencia sustancial tanto con los monetaristas como con el keynesianismo. Pero también sería un error caer en el planteo extremo inverso, y decir que la oferta monetaria no tiene “nada que ver” con la cantidad de dinero emitida. Para expresarlo con claridad: para el marxismo no es cierto que la emisión monetaria “siempre” tiene como efecto el incremento del nivel de precios (enfoque monetarista), pero tampoco lo es que “sólo” lo tiene cuando se llega al pleno empleo y la plena utilización de todos los factores de la producción (enfoque keynesiano).

Por supuesto, nunca tenemos que olvidar que Marx se movía con el esquema –típico de su época- de la existencia de un equivalente general oro. En la actualidad la cuestión adquiere una mayor complejidad, ya que el sistema monetario no se apoya como en la época de Marx en una mercancía dineraria (oro o plata) sino que se ha transformado en dinero fiduciario, emitido por el Estado sin respaldo (o con respaldo en otras monedas fiduciarias). Marx realiza una distinción importante entre la mercancía que oficia de equivalente general (oro) y los billetes emitidos, que no son otra cosa que un signo de esa mercancía equivalente general. Los billetes no tienen un “valor” en sí fuera del mero hecho de que circulan. Por eso sí hay una relación cuantitativa directa entre el monto de billetes impresos y la mercancía equivalente general. Así, sostiene Marx (1859):

“... la cantidad de los billetes de papel está determinada por la cantidad de dinero de oro que los mismos representan en la circulación, y puesto que solo son signos de valor en la medida en que lo representan, su valor *está simplemente determinado por su cantidad*. Por lo tanto, mientras que la cantidad del oro circulante depende de los precios de las mercancías, el valor de los billetes de papel circulante depende exclusivamente, por el contrario, de su propia cantidad”. Y más adelante agrega: “La intervención del Estado que emite papel moneda con curso obligatorio -y solo tratamos de esta clase de papel moneda- parece abolir la ley económica. El Estado, que en el precio monetario solo bautizó con un

nombre a un peso de oro determinado, y que al amonedar solo estampó su sello sobre el oro, parece transformar ahora, en virtud de la magia de su cuño, el papel en oro. Puesto que los billetes de papel tienen curso obligatorio, nadie puede impedirle poner forzosamente en circulación un número tan crecido de los mismos cuando quiera e imprimir sobre ellos denominaciones monetarias deseadas, como una libra esterlina, cinco libras esterlinas, veinte libras esterlinas. Es imposible arrojar fuera de la circulación a los billetes que ya se hallan dentro de ella [...] Separados de su existencia funcional, se transforman en indignos colgajos de papel. Sin embargo, este poder del Estado es mera apariencia. Podrá lanzar a la circulación la cantidad de billetes de papel que quiera con la denominación monetaria que desee, pero con este acto mecánico cesa su control. Una vez que la circulación se adueña de él, el signo de valor o papel moneda sucumbe a sus leyes inmanentes”.

Precisemos entonces: el conjunto de las mercancías a realizar, y la velocidad de las transacciones determina la cantidad de equivalente general –mercancía dineraria, oro– necesaria de ponerse en circulación. A partir de ahí, y “dado” ese monto, por ejemplo un millón de onzas de oro, si los billetes puestos en circulación tienen una denominación mayor (por ejemplo dos o tres millones), esos billetes representarán exactamente la misma equivalencia en mercancías que un millón. Entonces, claramente para Marx, una emisión por encima de las necesidades de circulación desvalorizará ese signo y provocará un incremento de precios. Lo imposible es fijar, e incluso muchas veces determinar con precisión, cuáles son esas necesidades de circulación⁴.

Podríamos acordar con Michel Aglietta (1979) en que la concepción de Marx implica una teoría cualitativa de la moneda. Entonces, las fluctuaciones del valor de las mercancías son consecuencia de una cantidad de factores (aumentos de productividad, dificultades o facilidades que ofrece la naturaleza) que afectan no sólo a las mercancías no dinerarias sino al propio equivalente general. Este no es una mercancía patrón con un valor

⁴ Esto ya es difícil en la época de Marx, donde aún era posible encontrar un “equivalente general” más o menos universalizado para las transacciones, como era el oro. Imaginemos cuánto más difícil lo es en la época actual, cuando entre el signo monetario de los billetes emitidos tenemos como referencia otras monedas fiduciarias (dólar, euro), o mercancías “commodities” que nos permiten buscar alguna paridad de poder adquisitivo (commodities agrícolas como la soja, el maíz o el trigo, energéticas como el petróleo, o los propios metales preciosos, como la cotización del oro, la plata, o el platino).

inmodificable sino aquella que se ha ganado su lugar a partir de un proceso histórico, y que, como tal, asume características que la hacen ser –y no ser a la vez– una mercancía. Las fluctuaciones de valor (y por lo tanto de precios) que pueden llevar a un aumento general de los precios, son entonces un fenómeno presente en la propia lógica de la economía mercantil, como explica el propio Marx en los tres primeros capítulos de *El Capital* (donde ya está además la función de atesoramiento, con las consecuencias que veremos a continuación). Y en el capitalismo donde juega un rol particular la función de medio de pago y (consecuentemente como explica Marx en el tomo III de *El Capital*) también debemos sumar al crédito: esta teorización es fundamental para aprehender la esencia de un dinero que ha pasado del metálico a la moneda de papel y al papel moneda, primero convertible y luego inconvertible.

Michel Aglietta señala que, en el marco de la generalidad de un equivalente general que hace posible fenómenos como la inflación como característica capaz de aparecer en cualquier momento en el capitalismo, sin embargo hay momentos, o “modos de regulación” (y tomamos aquí “prestada” una categoría con la que tenemos algunas diferencias), en que la inflación se torna funcional a un tipo particular de acumulación del capital. Aglietta sostiene esto para mostrar el lugar de la inflación reptante que acompaña a la acumulación “extensiva” del fordismo. Creemos que la lógica del capitalismo subdesarrollado de nuestro subcontinente también ha adoptado la inflación como la forma bajo la cual se licúan capitales, se acelera la obsolescencia, se definen cuasi-rentas financieras y se fijan nuevos niveles a la explotación de la fuerza de trabajo.

Acordamos con Michel De Vroey (1984), que diferencia entre regímenes monetarios como los que existían mayoritariamente hasta la crisis del 30 (con o sin patrón oro) como “fraccionados”, donde los estados nacionales controlaban férreamente la emisión (lo cual no impedía la aparición de situaciones inéditas como la hiperinflación alemana de 1923), y los posteriores, que llama “centralizados”. En estos últimos, el estado tiene una aparente mayor libertad para “hacer política monetaria”. Esto, que en ciertas situaciones ha permitido desarrollar políticas económicas expansivas que permitieron alcanzar el pleno empleo, en otras (y a veces en las mismas), ha ocasionado que la emisión monetaria operara como un mecanismo para socializar las pérdidas de los capitalistas.

Vamos sacando como conclusión que la emisión monetaria (o el conjunto de las herramientas de política monetaria, que puede incluir emisión de letras de tesorería,

ampliación o disminución de encajes bancarios obligatorios o modificaciones de tasas de interés de referencia) ni es un factor inflacionario “per se”, ni tampoco una herramienta que se puede utilizar a discreción siempre que “no se esté en pleno empleo”. Depende de “el análisis concreto de la situación concreta”, un análisis concreto donde deben inexorablemente aparecer dos cuestiones: cuál es la forma específica en que se produce la acumulación del capital en el país, y cuál es la relación particular de esa acumulación con la que se produce a escala mundial.

Bibliografía

Aglietta, Michel, (1976), *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, México.

Bajraj, Reynaldo (1977), *la inflación argentina de los años setenta*, en Trimestre Económico nro. 176, México.

Berrotarán, Patricia, Jorge Gilbert, Marcelo Rougier y Marta Tenewicki, (2006), *La construcción de un problema: los debates en torno a la inflación. Argentina (1940-1952)*, en e-l@tina. Revista electrónica de estudios latinoamericanos, Vol. 4, n° 14, Buenos Aires.

Bier, Amaury, Leda Paulani y Roberto Messenberg (1987), *O heterodoxo e o pos-moderno*, Ed. Paz e Terra, San Pablo.

Braun, Oscar y Leonard Joy (1968), *A model of economic stagnation. A case study of the Argentine Economy*, en The Economic Journal, nro 312, Londres.

Canitrot, Adolfo (1975), *la experiencia populista de redistribución del ingreso*, en Desarrollo nro.59, Buenos Aires.

De Vroey, Michel, “Inflation, a non-monetarist interpretation”, *Cambridge journal of Economics* Vol 8 (1984), n° 4. Melbourne.

Diamand, Marcelo (1968), *Estrategia global del desarrollo industrial*, en Cuadernos del Centro de Estudios Industriales nro.1, Buenos Aires.

Díaz Alejandro, Carlos (1975), *Ensayos de Historia Económica Argentina*, Amorrortu, Buenos Aires.

De Brunhoff, Suzanne (1973), *La concepción monetaria de Marx*, Ediciones del Siglo, Buenos Aires.

Domínguez, Jorge (1984), *Inflación*, en Realidad Económica nros. 60/61, Buenos Aires.

Engels, Federico (1973), *El problema de la vivienda*, Anteo, Buenos Aires.

Ferrer, Aldo (1963), *Devaluación, redistribución de ingresos y el proceso de desarticulación industrial en la Argentina*, en Desarrollo Económico nro. 4, Buenos Aires.

Friedman, Milton (1959), *Teoría y política monetaria*, en R.J. Ball y Peter Doyel (1975), "Inflación. Textos escogidos, Tecnos, Madrid.

Friedman, Milton (1956), *The quantity theory of Money. A restatement*, en "Studies in Quantity Theory", University of Chicago Press, Chicago.

Friedman, Milton y Anna Schwartz (1963), *A monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton University Press, Princeton.

Guillén, Rubén (1990), *La inflación argentina contemporánea: consecuencias de las condiciones de la acumulación del capital*, en Realidad Económica 92/93, Buenos Aires.

Katz, Claudio (1989), *Teorías de la inflación en Latinoamérica*, en Realidad Económica 86, Buenos Aires.

Keynes, John Maynard (1940), *el gap inflacionario*, en en R.J. Ball y Peter Doyel (1975), "Inflación. Textos escogidos, Tecnos, Madrid.

Keynes, John Maynard (2001), *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, FCE, Buenos Aires.

Keynes, John Maynard (1940), *¿Cómo pagar la guerra?*, en "Ensayos de persuasión", vol. II, Folio, Barcelona.

Kicillof, Axel y Cecilia Nahón, (2007), *el retorno de la inflación a la Argentina*, en Anuario EDI, Buenos Aires.

Lucas, Robert (1972), *Expectations and the neutrality of Money*, en Journal of Economic Theory, Vol. IV, Nueva York.

Maia Gómez, Gustavo (1986), *Monetaristas y estructuralistas en el Brasil*, Trimestre Económico, México.

Mallon, Richard y Juan Sorrouille (1973), *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino*, Amorrortu, Buenos Aires.

Marx, Karl (1973), *Contribución a la crítica de la Economía Política*, Ediciones Estudio, Buenos Aires.

Marx, Karl, (1986), *El Capital*, Siglo XXI, México.

Mercadante, Esteban, (2013) *Las raíces de la inflación en la Argentina. Un análisis desde el marxismo*, Buenos Aires.

Monti, Angel (1972), *La inflación, una conceptualización*, en Revista de Ciencias Económicas, Buenos Aires.

Moyano Llerena, Carlos (1961), *El proceso de la distribución*, en Panorama de la Economía Argentina, Buenos Aires.

Olivera, Julio (1960), *Teoría no monetaria de la inflación*, El Trimestre Económico, México.

Olivera, Julio (1964), *On Structural Inflation and Latin American Structuralism*, en Oxford Economic Papers, vol.16, Oxford.

Olivera, Julio HG, (1965) “Inflación estructural y política financiera”, Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, Serie 3^a –VOL. X, Buenos Aires.

Olivera, Julio (1965), *Monetarismo vs. Estructuralismo*, en “Economía Clásica Actual”, Macchi, Buenos Aires.

Olivera, Julio (1967), *Aspectos dinámicos de la inflación estructural*, en Desarrollo Económico vol.7, nro.7, Buenos Aires.

- Olivera, Julio (1970), *On Passive Money*, Journal of Political Economy, vol. 78, Chicago.
- Pazos, Felipe (1972), *Inflation and Exchange Instability in Latin America*, en American Economic Review, nro.39, Boston.
- Pinto, Aníbal (1973), *Inflación: raíces estructurales*, FCE, México.
- Porto, Alberto (1975), *Un modelo simple sobre el comportamiento macroeconómico argentino en el corto plazo*, Desarrollo Económico nro.59, Buenos Aires.
- Prebisch, Raúl (1982), *Contra el monetarismo*, El Cid Editor, Buenos Aires.
- Sidrausky, Miguel (1968), *Devaluación, inflación y desempleo*, en Economica nros. 1-2, Londres.
- Sunkel, Osvaldo (1958), *La inflación chilena: un caso heterodoxo*, El Trimestre Económico, México.
- Sunkel, Osvaldo (1958), *Un esquema general para el análisis de la inflación. El caso de Chile*, Desarrollo Económico nro. 1, Buenos Aires.
- Tavares, María Concepción y Luis Gonzaga de Mello Belluzo (1985), *Naturaleza de la inflación contemporánea*, en Realidad Económica nro.62, Buenos Aires.
- Thorp, Rosemary y Eprimé Eshag (1965), *Economic and Social consequences of orthodox economic policies in Argentina in the post-war years*, Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics, nro. 1 vol. 27, Boston.
- Trotsky, León (1938), *Programa de Transición*, en Cuadernos Socialistas(1999), Buenos Aires.
- Villanueva, Javier (1972), *Interpretaciones de la inflación*, en Revista de Ciencias Económicas, Buenos Aires.