

Inflación en la Argentina post-convertibilidad: Algunas claves para su explicación

Gastón Ángel Varesi *

Resumen

Este trabajo analiza el proceso inflacionario en el marco de la configuración del nuevo modelo de post-convertibilidad después del agotamiento y crisis del proceso de dolarización. Se considera como punto de partida la visión que Diamand desarrolló para explicar la dinámica del modelo de sustitución de importaciones. Este análisis llega a la conclusión de que durante el periodo 2002-2007, después de la devaluación obligada, se ha profundizado la explotación de recursos naturales. En gran medida dicha explotación carece de racionalidad y planeación. Además se ha acompañado de un descenso del salario real, e incremento de la productividad del trabajo. Todo lo cual ha significado un creciente beneficio para los agentes concentrados en la cúpula empresarial que opera en Argentina, beneficiaria también del incremento de los precios internacionales.

Palabras Clave: Inflación, Política Monetaria, Consejo Monetario

Abstract

This article analyzes the inflationary process within the framework of the new post-convertibility model in the wake of the exhaustion and collapse of the dollarization process. Employing Diamand's explanation of the import substitution model, the article finds that in the period of 2002-2007, after a forced devaluation, there has been a exploitation of natural resources, irrational up to a certain point, accompanied by a decrease in real salaries and an increase in workers' productivity for the benefit of agents concentrated in the country's largest businesses, which have benefited from the increase in international prices.

Key Words: Inflation, Monetary Policy, Currency Board

Introducción

El presente artículo se propone aportar algunas claves explicativas para analizar el proceso inflacionario abierto en Argentina en el marco de la configuración del modelo post-convertibilidad, desde 2002 hasta 2007. Con este fin retomaremos la categorización sobre inflación que Marcelo Diamand desarrolló en 1973 para analizar dicha problemática en el régimen de acumulación de la indus-

* Investigador del CISH (FAHCE-UNLP), Argentina. Correo electrónico: gastonvaresi@hotmail.com. El presente artículo es dedicado a la memoria de Hugo Nochteff, cuyo seminario de doctorado en la Universidad Nacional de La Plata motivó el texto, al que se incluyen sus sugerencias y comentarios. Sociólogo UNLP. Becario CONICET dirigido por Ana Castellani y co-dirigido por Aníbal Viguera. Coordinador del equipo de investigación sobre Estructura de clase, modelo de acumulación y políticas económicas de FISyP. Miembro del GT sobre Economía Mundial, Corporaciones Transnacionales y Economías Nacionales de CLACSO.

trialización por sustitución de importaciones, y la repensaremos a la luz del periodo de estudio seleccionado observando las adecuaciones pertinentes. El recorrido de análisis se iniciará con una breve aproximación al contexto de finalización del modelo de la Convertibilidad. En un segundo momento, profundizaremos la reflexión acerca de la salida devaluacionista, proponiendo como hipótesis vincular dicho desenlace al desarrollo de un ciclo stop & go de nuevo tipo, e indagando el tipo específico de inflación a que dio lugar con sus efectos particulares. Finalmente abordaremos otra dimensión del proceso inflacionario ligada al poder monopólico empresarial en el marco de una estructura económica crecientemente concentrada.

Contexto

La salida de la Convertibilidad se encuentra signada por la crisis social, política y económica que caracterizó su agotamiento. Este modelo de acumulación poseía cualidades que lo hacían intrínsecamente deuda-dependiente debido, entre otros motivos, a que era un modelo necesitado de divisas para mantener la paridad 1\$-1US\$ del tipo de cambio fijada por ley. Fue así como en condiciones de escaso dinamismo de las exportaciones, apertura comercial, reestructuración productiva regresiva, con sobrevaluación de la moneda local y un constante déficit fiscal (entre otras causas, por el impacto producido por la privatización del sistema de jubilaciones y pensiones) se apeló incesantemente al endeudamiento público. La vulnerabilidad externa, evidenciada en el desequilibrio de la cuenta corriente, se vio agudizada por la profundización del proceso de fuga de capital, ligado principalmente a mecanismos de valorización financiera.

Ante los crecientes signos de agotamiento del modelo de la Convertibilidad y la continuidad de la recesión en que había entrado la economía desde 1998, se fue generando una fractura de intereses entre distintos sectores del capital que buscaban mejorar

sus posiciones en base a dos propuestas diferentes de salida al modelo de la Convertibilidad (Basualdo, 2001; Castellani y Szkolnik, 2005; Schorr y Wainer, 2005). Dichas propuestas divergentes se relacionaban con las diferentes posiciones ocupadas en la estructura así como en las estrategias de acumulación de distintas fracciones del capital. Unos procuraban la devaluación y pesificación de sus deudas, aglutinando a los agentes industriales y agropecuarios del capital productivo y exportador, quienes buscaban mejorar su competitividad y capacidad de inserción en el mercado mundial, así como valorizar las ingentes masas de capitales que mantenían fugadas en el extranjero. Otro núcleo de agentes, ligados al capital financiero y las empresas de servicios privatizadas, exigían la dolarización, principalmente para mantener el valor de sus activos en dólares y garantizar la perpetuación de los beneficios de la convertibilidad de la moneda, como el envío de remesas dolarizadas al exterior.

La capacidad de la propuesta devaluacionista de construcción de alianzas más amplias (Castellani y Szkolnik, 2005) y las limitaciones objetivas del proyecto dolarizador por las restricciones de conseguir las divisas necesarias en un contexto de crisis integral, sumado al desenvolvimiento efectivo de las variables económicas marcadas por la vulnerabilidad externa, favorecieron la salida devaluacionista. Esta salida marcará el inicio de un nuevo modelo de acumulación que expresará diversas continuidades y rupturas con el anterior rearticulando agentes y políticas de manera singular, y dará origen a un nuevo proceso inflacionario, fenómeno que había desaparecido con la instauración del Plan de Convertibilidad en 1991.

El inicio de la post-convertibilidad

Se puede pensar este proceso inaugural de la post-convertibilidad en clave de lo que Diamand denomina una *devaluación obligada*, a

la que caracteriza como una devaluación por déficits externos causados por la divergencia permanente entre exportaciones e importaciones, que surge de las propiedades de la estructura productiva y que es independiente de una inflación previa (Diamand, 1973). El carácter obligado de esta devaluación se encuentra fundamentado en las características de vulnerabilidad externa propias del modelo de los 90, previamente mencionadas. La devaluación obligada por estrangulamiento actúa a través de lo que Diamand denomina el *efecto-ingreso*: provoca una recesión, una caída de las actividades del país y un consecuente descenso de las importaciones. El fenómeno recesivo se produce a través del aumento de precios que ocasiona la devaluación. Este efecto-ingreso, se encuentra constatado en la abrupta caída del PBI en 10,9% en el año 2002 originada en combinación con fuertes incrementos tanto en el IPC ¹ (41%) como en el IPIM ² (118%). Sin embargo, al producirse la devaluación no en un período de auge económico sino de recesión (iniciada en 1998) dará lugar hacia 2003 a una nueva fase expansiva a través de la recuperación de la tasa de ganancia empresaria relacionada con el nuevo tipo de cambio competitivo, la disminución del salario real, el aumento de la productividad y los elevados precios internacionales favorables a las exportaciones argentinas.

En este momento es necesario señalar algunas diferencias tanto en el tipo de estrangulamiento producido en el fin de la Convertibilidad, como en su contexto y desarrollo. Las transformaciones producidas a lo largo del proceso de instauración del neoliberalismo en Argentina, que han desarticulado el régimen de acumulación basado en la industrialización por sustitución de importaciones estudiado por Diamand, que estaba ligado al crecimiento industrial dependiente cuya dinámica requería de importaciones de bienes intermedios y de capital que en sus fases

¹ Índice de Precios al Consumidor. Indicador utilizado para medir oficialmente la inflación.

² Índice de Precios Internos al por Mayor.

de auge se conjugaba con una escasa capacidad exportadora llevando a la crisis en el sector externo. El agotamiento del modelo de acumulación de los noventa parece poner en escena un nuevo tipo de ciclo stop & go vinculado principalmente al proceso de endeudamiento y valorización financiera como impulsores nodales de la vulnerabilidad externa ³. Como señalan Lo Vuolo y Seppi, este ciclo “se sucede como secuencia entre un proceso de endeudamiento –público y privado–, que facilita el financiamiento del crecimiento económico, las transferencias patrimoniales y la fuga de capitales, para luego caer en una crisis de pagos y en la “socialización” de las deudas que todavía queda en poder de los privados” (Lo Vuolo y Seppi, 2008:4). Esta dinámica, en el marco de la convertibilidad cambiaria, fue limitando la capacidad de respuesta del Estado de conseguir crédito externo para continuar financiando las prácticas empresariales que eran las promotoras mismas de la vulnerabilidad externa del modelo, así como el déficit fiscal generado en buena parte por la privatización del sistema de jubilaciones y pensiones.

En este sentido, puede observarse que sumado a las características con que fue conformado el modelo de los noventa que combinaba convertibilidad cambiaria con reformas estructurales de corte neoliberal y que implicaron los distintos factores generadores de vulnerabilidad externa mencionados previamente, debemos mencionar que la creciente dinámica de endeudamiento externo estuvo al servicio de operaciones de valorización financiera realizadas por el sector privado relacionadas también con la fuga de capitales. Como sostiene Eduardo Basualdo, “el crecimiento de la deuda privada es impulsado por las posibilidades de obtener una significativa renta financiera debido a que la tasa de interés interna supera a la vigente en términos internacionales” (Basualdo, 2003:69). Así, el endeudamiento público se acrecienta para proveer

³ Se retoma la perspectiva propuesta por Lo Vuolo y Seppi (2008).

las divisas necesarias a este ciclo de valorización financiera que se opera en el diferencial positivo entre las tasas de interés interna y externa y que culmina su ciclo fugándose al exterior, aumentando la vulnerabilidad externa de la economía, en el marco de la paridad cambiaria fijada por ley.

Un último aspecto que profundizó la vulnerabilidad externa se relaciona a la extranjerización creciente de la economía, manifestado en el incremento de apropiación de las utilidades por parte de las empresas con más de un 50% de capital de origen extranjero que supera su triplicación entre 1993 y 2000⁴, y el envío de remesas al exterior que se constituye en un accionar constante que extrae divisas del país. Son estas características del modelo las que marcan las pautas centrales de un ciclo de stop & go de nuevo tipo, no ya asociado a la industrialización sustitutiva sino a la valorización financiera, la fuga de capital y el envío de remesas al exterior. Esto puede comprobarse observando la balanza de pagos. En el caso de la renta de inversión, definida como la proveniente de acciones y otras participaciones del capital (dividendos) y la renta proveniente de la deuda (intereses) (García, 1998), se puede notar el impacto de la extranjerización económica en tanto la cuenta de utilidades y dividendos culminó en 1992 con una salida de 924 millones de dólares (mdd) al exterior⁵, llegando a 2.293 mdd en su punto más grave en 1998, junto a una remisión de intereses pagados de deuda que va de 3.494 mdd (1992) a 12.162 mdd (2001). El endeudamiento estatal constante y crecientemente pronunciado podemos verlo en la cuenta financiera donde el sector público no financiero (gobierno nacional y locales) aumentan su ingreso de flujos de deuda de 796 mdd en 1992 a 10.886 mdd en su momento más alto en 1999. Por último, la fuga de capitales puede ser apreciada en su punto álgido en 2001 donde el sector privado no financiero sacó 13.798 mdd del país. Esta dinámica hizo

⁴ Datos tomados de la ENGE (Encuesta Nacional a Grandes Empresas).

⁵ Como diferencia entre las utilidades y dividendos ganados y pagados. Los débitos del renglón de utilidades y dividendos pasan de US\$ 1.259 millones en 1992 a US\$ 3.122 millones en 1998.

eclosión en 2001, año en que las reservas internacionales del Banco Central descendieron más de 12 000 mdd culminando en la *devaluación obligada* efectivizada con la asunción de Duhalde ⁶.

Como señalábamos previamente, el ciclo de stop & go de nuevo tipo no sólo culmina su derrotero en una crisis de balanza de pagos sino también en la “socialización” de los costos de la crisis, que representa uno de los momentos fundamentales en la configuración del modelo post-convertibilidad: la pesificación asimétrica de deuda privada y “salvataje” al sector financiero, desarrollados en el gobierno de Duhalde. La pesificación asimétrica implicó que los bancos debieran devolver los depósitos en dólares a \$1,40 por cada US\$1, mientras que los deudores con la banca local verían pesificadas sus deudas en dólares a \$1 por US\$1 ⁷. Cuando el lobby empresarial logró forzar al gobierno a derogar el techo impuesto inicialmente para la pesificación de deudas (US\$ 100.000), esta se convirtió en un mecanismo de licuación de las deudas del capital productivo y las empresas privatizadas con la banca local. En este contexto el gobierno dispone un plan de “salvataje” al capital financiero que se iniciaría a partir de operaciones de diverso tipo, destinadas a compensar las implicancias de la salida devaluacionista y la pesificación asimétrica, y que serían cubiertas con la emisión de nueva deuda pública por un monto total de 20.379 mdd ⁸ en bonos de deuda. Esta “socialización” de costos implicó transferencias de ingresos en las siguientes direcciones: del capital financiero al capital productivo y a las privatizadas vía pesificación asimétrica de deudas y del conjunto de la sociedad (principalmente desde las clases subalternas, por la regresividad

⁶ Datos tomados de Estimación de Balance de Pagos, cuadro resumen 1992-2008, INDEC.

⁷ A esta relación se le aplicaba un coeficiente de indexación, CER, en la mayor parte de los casos.

⁸ El Estado emitió en primera instancia, como modo de resarcimiento por la pesificación asimétrica, títulos de deuda por US\$ 5.900 millones, a los que se sumarían nuevos desembolsos por US\$ 2.400 millones en forma de “bonos cobertura” en moneda extranjera como compensación por los efectos negativos de la devaluación y la emisión de nueva deuda pública nacional por US\$ 9.679 millones con el fin de absorber las deudas de las provincias con los bancos. Datos tomados de (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005).

del sistema tributario) hacia el capital financiero vía compensaciones estatales a través de mayor endeudamiento público.

Podemos ver que parece válida y pertinente para interpelar nuestro caso de estudio, la premisa de Diamand que señala que en el proceso de devaluación obligada el tipo de cambio determina los costos en moneda nacional de los insumos importados, los combustibles y bienes de capital incidiendo directamente sobre los costos industriales, influencia que en mayor o menor medida se transmite a los precios y acarrea en cadena el alza de los servicios, constituyendo lo que llama el *efecto-propagación* de la devaluación (Diamand, 1973). Este efecto-propagación ya no se vincula a la dinámica sustitutiva característica del régimen de acumulación anterior sino a que la creciente extranjerización y concentración económica profundizada en los años 90 fue regida por actores empresariales transnacionales que tendieron a dejar de adquirir insumos en el mercado interno para comprarlos a empresas de sus propios consorcios en el exterior, en el marco de una apertura comercial pronunciada.

De este modo, la devaluación conllevaría, junto al aumento de precios de los insumos importados y su impacto en los costos de producción y los precios de bienes finales, un efecto periférico de sustitución de importaciones relacionado a la barrera de protección que generara el nuevo tipo de cambio, que se iría estacionando cerca de los 3\$ por 1US\$. Por otra parte, la propagación de la inflación a los servicios sería moderada a partir de las acciones estatales desplegadas en el marco de la Ley de Emergencia Pública y Reforma del tipo de cambio de enero de 2002, donde se dictaminó el congelamiento de tarifas y se dispusieron recursos legales para que el Estado evaluara y discutiera con las privatizadas dichos aumentos. Este proceso de negociación, enmarcado en el cambio de correlación de fuerzas al interior de la clase dominante evidenciado en la salida devaluacionista de la

Convertibilidad, determinaría para las empresas de servicios la obtención de menores rentabilidades respecto de los años 90, época en la que representando sólo el 13% de las empresas de la cúpula empresaria, las privatizadas llegaron a explicar aproximadamente el 57% de las ganancias totales de la misma (Azpiazu y Basualdo, 2004). Esto puede ser constatado en la comparación de los índices IPC e IPIM, en tanto el primero incluye una canasta de bienes y servicios, su incremento de 98,7% entre diciembre de 2001 y de 2006, presenta una elevada brecha con el IPIM, que incluye precios al por mayor sólo de bienes transables, y ha aumentado, en el mismo periodo, un 194,2%.

Como señala Diamand, el tipo de cambio determina el nivel de los precios de los bienes exportables. La venta para el mercado interno no se realiza a precios de venta menores que el que se podría obtener exportando la producción. Por esta causa, el tipo de cambio determina casi directamente el precio interno de los productos exportables. Al ocurrir la devaluación, sube el precio en el mercado local. Este es el *efecto-arrastre* de la devaluación. Este efecto es fundamental para comprender el proceso inflacionario en el período post-convertibilidad por diversos motivos. En primer lugar, debemos observar cómo se compone la principal oferta exportadora, aspecto que puede ser visualizado en término de los complejos de exportación: las principales actividades se encuentran en el complejo de oleaginosas, que participa del 23,3% del valor total exportado (2005)⁹, explicado casi en su totalidad por las actividades sojeras. Si al complejo de las oleaginosas le sumamos el cerealero, el de origen bovino y el frutihortícola, el conjunto de estas actividades primarias y de manufacturas con escaso valor agregado en la cadena de valor, representan el 41,7% del valor total exportado. En esta estructura exportadora el 52% de las ventas al exterior está protagonizado por la suma de manufacturas

⁹ Datos del INDEC publicados por *Informe Industrial* n° 208.

de origen agropecuario y productos primarios, bienes de *naturaleza dual* (Tolón, 2005), que al ser al mismo tiempo productos de exportación y de consumo masivo de la población incrementa el nivel de inflación, afectando específicamente las condiciones de vida de los sectores populares. Si bien la soja no es un producto de consumo masivo de la población, resulta preocupante su crecimiento por sobre los otros cultivos destinados a alimentos¹⁰; además, el auge sojero ha conllevado notables incrementos en la renta de la tierra, elevando el precio de la misma e incrementando de por esta vía los costos del conjunto de los productos agropecuarios. La problemática referida a los bienes de naturaleza dual también puede aplicarse al 16% del total de las exportaciones (2005) que refieren a combustibles y energías, que, en el marco de la escasez energética que afecta al actual modelo, genera una tendencia al encarecimiento de dichos bienes en el mercado interno, aunque esto ha sido positivamente controlado a través de diversas acciones estatales, presentando precios de naftas y gas oil marcadamente inferiores a los países limítrofes¹¹.

Las características de la estructura exportadora argentina agravan el *efecto-arrastre* señalado por Diamand y explica la tendencia del empresariado a “dolarizar” el precio de estos productos para equipararlos con los precios de exportación, con el respectivo efecto sobre el nivel de vida de las clases subalternas. El efecto-arrastre fortalece la capacidad de acumulación de la fracción productiva-exportadora que surgiera como principal beneficiaria en la configuración del modelo post-convertibilidad nucleando agentes vinculados a la explotación de recursos naturales (petróleo, minería y productos del agro) junto a otras industrias

¹⁰ Esto debe ser considerado, en algunos casos, en términos relativos ya que la producción de algunos cultivos también continuó aumentando por la expansión de la frontera agrícola y los mejores rendimientos por hectárea ligados a la aplicación del paquete tecnológico y la siembra directa, pero en otros casos, ha tenido un efecto directo en la disminución de cultivos (como el trigo, producto central en la dieta de los argentinos, y el girasol). En todos los casos, en términos porcentuales, el cultivo de soja creció muy por encima del resto quitándoles participación relativa.

¹¹ Si bien las acciones estatales se han mostrado efectivas para controlar los precios en el mercado interno, se percibe en el periodo una limitada evolución de las cantidades producidas debiendo aumentar la importación de combustibles y amenazando con problemas de abastecimiento.

manufactureras ligadas al mercado externo. Este efecto ha sido parcialmente amortiguado por la implementación de retenciones, que por un lado, procuran limitar el impacto inflacionario del *efecto-arrastre*, morigerando el precio que consiguen los exportadores, intentando “desacoplar” precios externos e internos; y por otro lado, buscan gravar su renta extraordinaria, en tanto estos sectores no sólo se ven beneficiados por la renta diferencial (Marx, 1995) producto de la fertilidad pampeana y la abundancia de recursos naturales sino también por los altísimos precios internacionales de los *commodities*, que aumentaron constantemente durante todo el periodo.

Las retenciones han afectado distintamente a los productos exportados. En el caso del petróleo, cuyo precio aumentó de US\$32 en 2002 a US\$90 en 2007 por barril, las retenciones pasaron del 20% en 2002, al 25% en 2004, llegando a 45% en 2007, estableciendo a final de ese año un ingreso tope para las petroleras de US\$45 por barril. El caso de las mineras, las empresas instaladas en Argentina previo al 2002 gozaron durante todo nuestro periodo de estudio de la exención de las retenciones amparadas en una ley menemista, que recién se buscaría dejar sin efecto en diciembre de 2007. El resto de las mineras pagaban tan sólo entre el 5% y el 10% según el mineral explotado, al tiempo que usufructuaban múltiples beneficios tributarios y devoluciones impositivas, por lo que podría creerse que los minerales se extraen “gratuitamente” en Argentina. Este marco se agrava si observamos que los precios de los productos minerales han aumentado un 482,10% (IPIM, dic. 2001- abril 2007) generando ganancias extraordinarias para las empresas del sector. Finalmente, las retenciones agropecuarias afectaron de modo diferente según el producto: para el caso de la soja las retenciones, entre 2002 y 2007 fueron del 27,5%, mientras el precio del grano rondó los US\$ 160 por tonelada promedio. Estas retenciones aumentaron en

noviembre de 2007 al 35% cuando su valor superó los US\$ 240. A fines de 2007, las retenciones para trigo, girasol, y maíz fueron del 28%, 32% y 25% respectivamente. La carne y los lácteos partieron con una retención del 5% aumentando entre el 10% y el 15% en 2005. A pesar de las retenciones aplicadas sobre los productos agropecuarios, el rubro de alimentos y bebidas del IPC presenta un aumento del 135,2% entre 2001 y 2007 con un fuerte impacto negativo sobre el nivel de vida de las clases subalternas.

Con las salvedades mencionadas, podemos entonces comprender la relevancia que cobra para nuestro caso de estudio la conclusión que Diamand alcanza acerca de las consecuencias de la *devaluación obligada* y su proceso inflacionario: “Los dos efectos en conjunto – el de propagación unido al de arrastre, especialmente intenso – provocan una elevación especial de todos los costos y precios. *Este aumento de costos y precios provocados por la devaluación configura un nuevo fenómeno inflacionario, de características propias. Esta inflación, a la que he denominado cambiaria (...). Nace a raíz del estrangulamiento en la provisión de divisas, de un desequilibrio consecuente entre la oferta y la demanda en el mercado cambiario y de la devaluación que esta induce.*” (Diamand, 1973:116, énfasis en el original). También señala que se trata de un proceso inflacionario fuertemente recesivo. Pero debemos tener en cuenta que el estrangulamiento de divisas, o mejor dicho, la devaluación obligada que previó el estrangulamiento final, se dio por un lado, en el marco de un ciclo stop & go de nuevo tipo vinculado al endeudamiento, la valorización financiera y el envío de remesas al exterior, por otra parte, que no se produjo en un período de auge económico sino de recesión y que luego de la depresión de 2002 donde se materializara el efecto-ingreso, tendría lugar un nuevo ciclo expansivo. Por todos los aspectos mencionados vinculados a sus distintos efectos, la inflación cambiaria parece fundamental para

comprender el inicio del proceso inflacionario que se abre en la Argentina post-convertibilidad.

Inflación de costos y poder monopólico

Para continuar el análisis de la inflación en el periodo 2002-2007, parece relevante indagar otra variante explicativa desarrollada por Diamand. Este autor utiliza la categoría de *inflación de costos*, señalando que la misma surge a partir de aumentos de precios originados en decisiones o acuerdos, en rubros donde los precios se fijan al margen de los mecanismos de mercado, tal como sucede con los aumentos salariales o aumentos en los rubros de oferta monopólica (Diamand, 1973).

En los últimos años del periodo de estudio, voceros de la ortodoxia económica y los medios masivos de comunicación comenzaron a sugerir que el impulso inflacionario era alimentado por las exigencias de aumento salarial. Si bien Diamand contempla esta posibilidad, es imposible no observar las distancias históricas que separan esta afirmación respecto de la actualidad, ya que Diamand mismo indica que el aumento salarial sólo puede constituirse en inflacionario si existen condiciones de pleno empleo y fuerte poder sindical que hicieran disminuir suficientemente la tasa de ganancia como para forzar el traslado a precios de los aumentos salariales. Es claro, que estas condiciones propias del modo de acumulación basado en la industrialización sustitutiva no existen más. Como señalan Costa, Kicillof y Nahón: “la inflación registrada (del 45%) bastó para reducir los ingresos reales de los trabajadores en un tercio en el período 2001-2003” (Costa, Kicillof y Nahón, 2004:83). Este brote inflacionario licuó el salario real con claros impactos sobre el costo laboral real en la industria manufacturera que, según el Ministerio de Trabajo, fue en el primer trimestre de 2003 un 61,7% inferior al de 1993 ¹². Si bien debemos tener en

¹² Datos tomados de “Costos laborales en la Argentina 2003. Un análisis comparativo” del Ministerio de Trabajo, empleo y seguridad social.

cuenta que los salarios reales se han recuperado a partir de 2003 (principalmente los privados registrados en los sectores más dinámicos de la industria), estos aumentos lejos están de generar un estrangulamiento de la ganancia empresaria, en contextos de alto incremento de la productividad.

Una aproximación de los cambios en los precios relativos efectuada a partir de la comparación entre el crecimiento del IPC de un 98,7% entre diciembre de 2001 y de 2006 y el salario promedio con una variación del 92,8% para el mismo periodo, nos permite observar una caída del poder adquisitivo de los trabajadores en su conjunto, cuyo salario real promedio está por debajo del de 2001, y con un crecimiento real del PBI del 25,2% (Lozano y Raffo, 2007). Este retraso salarial se constata también en la caída del costo laboral, que beneficia al empresariado, en tanto el trabajo es más “barato”, aún más si se toma su precio en dólares, constituyendo una de las claves de la recomposición de la “competitividad” internacional y las ganancias empresarias.

Además, la recomposición salarial se dio de un modo dispar, generando mayor diferenciación al interior de la clase trabajadora: por un lado se encuentran los trabajadores registrados del sector privado, cuyos salarios reales en 2007 muestran leves mejorías de su situación respecto de 2001 (aunque con fuerte heterogeneidad al interior de esta categoría), mientras, que por otro lado, los trabajadores no registrados presentan pérdidas del 13,3% respecto de 2001 y los trabajadores estatales que en 2007 obtuvieron un salario real un 21,7% por debajo de 2001.

Tampoco puede explicarse la inflación enfatizando en el gasto público, en tanto en épocas de reactivación económica, el gasto primario real promedio del período 2002-2006 representó \$ 44.745 millones, comportando un descenso del 15% del período recesivo 1999-2001, de \$ 52.165 promedio. Este ajuste afecta al conjunto de las clases subalternas, ya que fue acompañado de un fuerte

incremento de la partida presupuestaria de servicios económicos, orientada a subsidiar al gran capital y un descenso brutal del presupuesto de salud, que en términos reales representó en 2007 una reducción del 42,7% respecto del presupuesto menemista de 1998¹³. Las principales orientaciones presupuestarias desarrolladas durante el gobierno de Kirchner se refirieron a subsidios empresariales y, luego de la salida del *default* en 2005, al pago de deuda pública, refutando las perspectivas que intentan ubicar un motor inflacionario en gasto público orientado a sectores populares.

Este conjunto de elementos refutan la tesis ortodoxa de la inflación que pone en el centro a las clases subalternas. Según Diamand la ortodoxia tiende a percibir teóricamente la inflación según el modelo de la *inflación de demanda*, que se origina en el aumento de precios de bienes o servicios a causa del exceso de demanda respecto a la capacidad de oferta del sistema productivo, trabajando a pleno régimen. Pero en el periodo estudiado si bien el crecimiento económico se asienta en la recuperación de la capacidad ociosa, ésta no llega a ser colmada, e incluso, aunque desciende la desocupación fuertemente, se culmina el periodo con valores cercanos al 8% y una subocupación del 9%¹⁴. El traspaso de los aumentos de salarios a precios, lejos de obedecer a causas ligadas a la inflación de demanda, se explica, como veremos a continuación, por el creciente poder social de las clases dominantes y su búsqueda de ampliar los márgenes de ganancia, incluso por sobre los obtenidos en la década de los 90, bajo el imperio del modelo de la convertibilidad considerado como la expresión más acabada de la ofensiva del capital concentrado sobre las clases subalternas.

¹³ Datos tomados de IEF-CTA.

¹⁴ Actualmente la ortodoxia tiende a anclar sus explicaciones de la inflación a partir de la teoría monetarista. Una refutación de la aplicación de la misma para el periodo post-convertibilidad se encuentra en Kicillof y Nahón (2007).

Ahora bien, hay un segundo elemento que Diamand ubica como causal de la *inflación de costos* y que se refiere al aumento monopólico de precios por parte de las empresas. Como señalan Bowles y Edwards (1985), el *poder de monopolio* reside en la posibilidad de una o pocas empresas de excluir al resto de la competencia y desarrollar acciones efectivas sobre los determinantes de la tasa de beneficio, principalmente sobre el precio. Esto se consigue evitando la competencia por precios y, de este modo, construyendo acuerdos para imponer aumentos por fuera de los mecanismos de mercado competitivo. Como afirma Nochteff, con el shock neoconservador de los noventa se profundizaron las situaciones monopólicas y los beneficios extraordinarios de la cúpula empresaria, que estuvieron basados principalmente en la propiedad de recursos naturales escasos, la concesión de privilegios, la mano de obra barata y la valorización financiera del excedente (Nochteff, 2002). La capacidad de ejercicio del poder de monopolio puede ser percibida en relación a la fuerte concentración económica, observable tanto en las ventas de las primeras 200 empresas, la “cúpula empresaria”, que en 1997 representaban el 31,6% del PBI, pasando a explicar, en 2005, el 51,3%¹⁵, así como en el proceso de *concentración dentro la concentración*, en tanto las primeras diez empresas de la cúpula crecen y acumulan a ritmos muy superiores al resto (Lozano, Rameri y Raffo, 2007).

La concentración económica implica que un pequeño número de empresas predominen en las distintas ramas de la economía, proceso que se profundiza en las fusiones constantes entre grandes corporaciones así como en la compra de pequeñas y medianas empresas por parte de las grandes. Como señala R. Navarro “Sólo dos empresas en el país fabrican tolueno (Repsol-YPF y Petrobras), el producto petroquímico del que deriva el plástico. Ese

¹⁵ Debe observarse que la comparación se realiza entre ventas y PBI, por lo cual no debe leerse en relación al valor agregado (para no incurrir en duplicaciones), sino que solamente debe notarse que la evolución del porcentaje de ventas en relación al PBI en dos periodos distintos señala un incremento en el poder de mercado.

insumo se utiliza para elaborar envases para gran parte de los bienes de consumo. Una sola compañía produce el 99 por ciento de chapa laminada en frío y el 84 por ciento de la laminada en caliente: Siderar. Con este insumo se fabrican vehículos, tractores, hojalata para envases, heladeras, lavarropas, cocinas y otros electrodomésticos. Aluar tiene el monopolio del aluminio, otro insumo de uso difundido. Estas compañías comercializan productos que se utilizan en la fabricación de casi todos los bienes, y por ese motivo determinan en buena medida el precio y el abastecimiento de lo que se consume en el país” (Navarro, 2007:1). La fuerte concentración que infunde el poder de monopolio también puede percibirse en la producción de cigarrillos, yerba mate, envases, cemento, lácteos, alimentos, entre otros. Por otro lado, tres corporaciones supermercadistas concentran el 83% de las ventas participando con incidencia del proceso de formación de precios.

Estos actores también se ven fortalecidos por su capacidad de absorción, prácticamente total, de los subsidios y beneficios provistos por el Estado, que pueden ser apreciados en el aumento de la partida presupuestaria de servicios económicos “que en términos reales prácticamente se quintuplicó entre 2002 y 2005” (CENDA, 2007:27). Estas condiciones parecen fundamentar una lectura del proceso inflacionario también a partir de la *inflación de costos* en base a aumentos monopólicos, en tanto la concentración y centralización económica generan grandes formadores de precios con una importante capacidad de imponer aumentos.

Conclusión

El modelo post-convertibilidad se inaugura con *una inflación cambiaria* originada a partir de la *devaluación obligada*, que se expande tanto por el *efecto-propagación* como por el *efecto-arrastre*, agravado por la estructura exportadora argentina. Luego,

la profundización del proceso de concentración del ingreso habilita la consolidación de una *inflación de costos* a partir del poder de monopolio ejercido por los agentes de la cúpula empresaria con capacidad de formar precios, refutando las perspectivas que buscan poner el aumento salarial como motor inflacionario.

El nuevo ciclo expansivo de la economía argentina comienza con el efecto rebote luego de la depresión de 2002, donde se constata el *efecto-ingreso*, culminando el ciclo recesivo iniciado en 1998. La *devaluación obligada* de 2002, lejos de iniciarse en un momento de auge económico, fue generada bajo un nuevo formato de stop & go ligado a la valorización financiera, pero que al modificar el tipo de cambio tornándolo competitivo permitió revertir el ciclo con una recomposición de la tasa de ganancia que descansa fundamentalmente en la explotación de recursos naturales, el descenso del salario real, el incremento de la productividad del trabajo y los favorables precios internacionales.

El proceso inflacionario aparece afectado por las condiciones en que se dio salida al modelo de la Convertibilidad, presentando mayor dinamismo los precios ligados, en particular, a los actores de la fracción productivo-exportadora del capital, que surge como principal beneficiaria del modelo post-convertibilidad, y en general, al conjunto de los agentes concentrados del capital que conforman la cúpula empresaria en Argentina.

Bibliografía

- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo, “Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo e impactos estructurales”, en Petras, J. Y Veltmeyer, H. comp, *Las privatizaciones y la desnacionalización en América Latina*. Buenos Aires, Prometeo, 2004.
- Basualdo, Eduardo. *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes-FLACSO-IDEP. 2001.

- Basualdo, Eduardo, *Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa*, FLACSO Argentina, 2003.
- Bowles, Samuel y Edwards, Richard, *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Alianza Universidad, Madrid, 1985.
- Castellani, Ana G. y Szkolnik, Mariano. “Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2000”. En línea: www.argiropolis.com.ar. 2005
- Costa, Augusto, Kicillof, Axel, Nahón, Cecilia, “Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado” en *Realidad Económica*, n° 214, 2004.
- Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín “La deuda argentina: historia, default y reestructuración” en *CEDES* 16, 2005.
- Diamand, Marcelo, *Doctrinas Económicas, Desarrollo e Independencia*, Paidós, 1973.
- García, Alfredo T., “Cómo leer la Balanza de Pagos”, en *Realidad Económica*, Nro. 155, Bs. As., abril de 1998.
- Kicillof, Axel y Nahón, Cecilia, “El retorno de la inflación a la Argentina”, *Anuario EDI* 2007.
- Lo Vuolo, Rubén y Seppi, Fernando, “La falacia del desendeudamiento del sector público en la Argentina. Evolución de la deuda post-default y sus impactos fiscales” en *Documento de Trabajo* n°60, Ciepp, 2008.
- Lozano, Claudio y Raffo, Tomás “Coyuntura inflacionaria en la Argentina: los ricos consumen mucho e invierten poco”, IEF-CTA, Octubre 2007.
- Lozano, Claudio, Rameri, Ana, Raffo, Tomás, “La cúpula empresaria argentina luego de la crisis: los cambios en el recorrido 1997-2005”, IEF-CTA, 2007.
- Marx, Karl, *El Capital*. Libro III. Cap. XXXVIII: La renta diferencial: generalidades, FCE, México, 1995.
- Navarro, Roberto, “Y el mango... monopolios y concentración económica en Argentina”, *Realidad Económica*, IADE, 2007 <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=1813>

- Nochteff, Hugo. “¿Existe una política de ciencia y tecnología en la Argentina? Un enfoque desde la economía política” en *Desarrollo económico* vol. 41, N°164, enero-marzo 2002.
- Schorr, Martín y Wainer, Andrés. "Argentina: muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del 'modelo de los noventa' al del 'dólar alto'". *Realidad Económica*, no. 211. 2005.
- Tolón, Gaspar. “El crecimiento del complejo agroalimentario” en *Datos & Opinión de la coyuntura cooperativa* N° 58, diciembre 2005.

Fecha de entrega: julio 2009

Fecha de aprobación: septiembre 2009