ISSN 2683-9067

[2022]

Informes Especiales

INFLACIÓN NUESTRA DE CADA DÍA: CONSECUENCIAS EN LA VIDA REAL

Dedicación

Claridad Expositiva

Calidad Técnica

Exhaustividad

UNR Universidad Nacional de Rosario

OBSERVATORIO ECONÓMICO SOCIAL UNR

Inflación Nuestra de Cada Día: Consecuencias en la Vida Real | julio 2022
Informes del Observatorio UNR. N° 57
Informe Especial Nº 21 – julio de 2022

Autor/es:
- Alfredo Oscar Bula | alfredo.bula@unr.edu.ar | https://orcid.org/0000-0003-3085-6590
- Luciano Andrés Jara Musuruana | luciano.jara@unr.edu.ar | https://orcid.org/0000-0002-0203-180X
- Germán Adolfo Tessmer | german.tessmer@unr.edu.ar | https://orcid.org/0000-0002-3827-7027 | https://germantessmer.github.io/
- Patricio Hernán Almeida Gentile | patricio.almeida@unr.edu.ar | https://orcid.org/0000-0002-0308-9165

Responsabilidad editorial:
- Germán Adolfo Tessmer

- ISSN (serie Informes del Observatorio UNR): 2683-9067
- ISSN (sub-serie Informes Especiales): 2683-9083
- Palabras Clave: Inflación, Inflación anticipada, Inflación no anticipada, Hiperinflación, Impuesto inflacionario, Poder adquisitivo, Argentina
- Clasificación JEL: E31, E40

Cómo citar: Bula, A. O., Jara Musuruana, L. A., Tessmer, G. A. y Almeida Gentile, P. H. (2022). Inflación Nuestra de Cada Día: Consecuencias en la Vida Real (Informes del Observatorio UNR N.º 57; Serie Informes Especiales N.º 21). Observatorio Económico Social, Universidad Nacional de Rosario. https://hdl.handle.net/2133/24224

Esta obra está licenciada bajo la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-Compartir Igual 4.0 Internacional.
Para ver una copia de esta licencia, visita http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/.

Foto de portada por Siora Photography en Unsplash

Universidad Nacional de Rosario (UNR)
- Rector: Franco Bartolacci
- Vicerrector: Héctor Darío Masía

Observatorio Económico Social | UNR
https://unr.edu.ar/observatoriounr/
ISSN (página web) 2683-8923
Córdoba 1814 - Rosario, Argentina (S2000AXD)
+54 9 341 4802620 / Interno 147
observatorioeconsocial@unr.edu.ar

Nota sobre esta versión

Esta es una versión revisada del informe publicado originalmente en julio de 2022. El contenido no fue modificado: los datos, el análisis y las conclusiones son los de la versión original, y la referencia bibliográfica del trabajo no cambia.

Los cambios son de forma, de enlaces y de metadatos: se agregó el bloque «Cómo citar» con la referencia normalizada y el enlace permanente; se completaron las propiedades del documento (título, autoría, palabras clave y códigos JEL); se reordenaron los logotipos institucionales de la página de datos; se incorporó la página personal del autor en la línea de autoría; se actualizó la responsabilidad editorial; se reconstruyó la portada con el diseño de la serie; se restituyó la familia tipográfica institucional en todo el documento; se corrigió el encabezado de las páginas interiores; y se actualizaron los números de página del índice.

Revisión del 22 de septiembre de 2026, a cargo del Observatorio Económico Social (UNR).

Índice general

Índice general 2

1. Introducción 4

2. Conceptualización necesaria 4

2.1. Entendiendo la inflación 4

2.2. Tratando de medir la inflación 5

2.3. ¿Qué diferencia existe entre la variación porcentual del IPC y la inflación? 6

3. Inflación en Argentina 7

3.1 Primer período 1914-1944 8

3.2 Segundo período 1945-1974 9

3.3 Tercer período 1975-1991 10

3.4 Cuarto período 1992-2001 14

3.5 Quinto período 2002-2022 16

4. Consecuencias de la Inflación 18

4.1. Generalidades 18

4.2. Aportes teóricos 18

4.2.1 Costos económicos 18

4.2.2 Inflación anticipada 19

4.2.3 Inflación no-anticipada 21

4.2.4 Costos tanto en inflación anticipada como no anticipada 24

4.2.5 Costos macroeconómicos 25

5. Hiperinflaciones 29

5.1. Hiperinflaciones en Europa 29

5.1.1 U.R.S.S. 1921-1924 – Actual Federación Rusa 29

5.1.2 Alemania 1922-1924. 29

5.1.3 Hungría 1945-1946. 30

5.1.4 Post caída del comunismo 1992-1994 30

5.2. Hiperinflaciones en Sudamérica 29

5.2.1 Bolivia 1982-1985 31

5.2.2 Perú 1988-1990 31

5.2.3 Brasil 1987-1994 32

5.2.4 Venezuela 2017-2021 32

5.2.5 Un caso particular, Ecuador y la dolarización 2000 32

6. Conclusiones 33
7. Bibliografía 34
8. Anexo 36

1. Introducción

La inflación es uno de los tópicos al cual cada vez se le dedica más análisis y comentarios en las noticias. A fuerza de repeticiones en nuestra historia, la inflación se ha convertido en un tema recurrente de nuestra economía, pero también, de nuestra vida cotidiana. Cada vez que se percibe que los precios aumentan, la inflación vuelve a ocupar el centro de la discusión pública. Ahora bien, más allá del ruido y la pugna mediática de interpretaciones por facciones ¿qué se entiende por inflación? Cuando se recurre a los libros de teoría económica se define a la inflación como el aumento sostenido y generalizado de los precios de una economía.

Como fenómeno es algo sencillo de percibir. Basta observar los aumentos de precios en los supermercados, negocios, y tarifas, verlos repetirse mes a mes, día tras día. Como una ley física en la que toda acción le sigue una reacción, cada uno de nosotros formula estrategias y busca diferentes opciones para evitar que su ingreso pierda el menor poder adquisitivo posible.

La inflación no es solo un problema de hecho para los actores económicos (es decir, nosotros), sino también teórico. Su identificación y análisis, es un tema que genera polémica por su alto componente político, y en este campo las teorías se entremezclan con ideas y cultura. La política tiene otros tiempos, otras cargas emocionales y argumentativas que pueden justificar acciones alejadas de la ciencia.

Por su parte, la ciencia económica puede tratar de encontrar explicaciones generales, pero la realidad siempre la supera, como supera a la totalidad de las ciencias sociales. Las sociedades se comportan de formas muy distintas unas de otras, y las experiencias de las mismas en relación a la inflación quizás tengan más diferencias que similitudes. En consecuencia, según quien analice, pueden plantearse diversas causas posibles como así también soluciones.

Este informe se enmarca como el primero en una subserie de informes enfocados en estudiar la inflación. El objetivo principal del presente es abordar los efectos que genera el problema de la inflación en la sociedad, focalizando en las experiencias de los procesos inflacionarios de la Argentina. Asimismo, se presentan diversos casos de hiperinflación que fueron paradigmáticos en el mundo, con la intención de que el estudio de casos extremos brinde una perspectiva adecuada de las consecuencias de la evolución de un fenómeno sobre el que las sociedades terminan perdiendo la capacidad de control de los mismos.

Así, a los fines de este trabajo, el estudio de los procesos hiperinflacionarios sirve como advertencia. Y en lo que respecta a la serie de informes sobre inflación propuesta por el equipo del Observatorio, permitirá reflexionar sobre los distintos tipos de inflación, tema que será abordado en una segunda entrega.

2. Conceptualización necesaria

2.1. Entendiendo la inflación

En primera instancia, se definirán algunos conceptos fundamentales que permitan al lector partir de una base común. Como mencionamos en la introducción, se dice que hay inflación cuando **todos** los precios de la economía suben y lo hacen de manera **sostenida**.

En una economía capitalista el problema económico se enfrenta a través del sistema de mercado. En este, los precios funcionan como un sistema de información a partir del cual los agentes se nutren para tomar sus decisiones y, en definitiva, asignar los recursos disponibles en la economía. En otras palabras, el comportamiento del precio de un único bien o servicio no le dice nada a los ciudadanos, familias y empresas, pero una lista completa de precios, si. Siempre es el conjunto de todos los precios el que se tiene en cuenta a la hora de tomar las decisiones.

Por eso, se dice que estas decisiones se formulan en base a los precios relativos o comparados entre sí. Por ejemplo, para tomar la decisión de comprar un pantalón una persona no va a fijarse sólo en el precio de ese pantalón particular, sino que va a comparar su precio con el dinero que piensa que tiene disponible para gastar, el precio del mismo en relación al precio de otros pantalones de distintas marcas y también los precios del de otros bienes, que cubren otras necesidades de la persona.

Toda esa información va a ser tenida en cuenta a la hora de tomar esta única decisión y un proceso parecido realizará cada individuo a la hora de tomar sus propias decisiones. Es por eso que se dice que el conjunto de precios de una economía, opera como un sistema de información.

El precio de un bien o servicio puede cambiar debido a que se produzcan alteraciones en los determinantes particulares del mercado de dicho bien o servicio. Por ejemplo, si sube el precio del trigo (insumo esencial para la producción de pan), seguramente el precio del pan también subirá. Esto alterará todo el sistema de precios porque cambiará el precio relativo del pan y del trigo en comparación con todos los demás precios de la economía.

Sin embargo, el aumento del precio del pan y el trigo por sí solos, no pueden impulsar el aumento generalizado de todos los demás precios. Para que aumenten de forma generalizada todos los precios de la economía, tienen que ocurrir otros sucesos de carácter más estructural y general, que la alteración de los determinantes de algunos mercados particulares. Cuestión que, por otra parte, es de común ocurrencia.

Hay precios de bienes y servicios que pueden tener una mayor influencia en el conjunto global de precios, como puede ser el precio del combustible o de la energía, ya que conforman parte de la estructura de costos de cualquier tipo de producción. Sin embargo, aunque el aumento de este tipo de precios impulse un aumento generalizado de la mayoría de los precios de la economía; para que el aumento de todos los precios se mantenga de forma sostenida en el tiempo, tienen que darse otras condiciones que también tengan carácter estructural.

Entre esas condiciones estructurales, se incluye las percepciones de las personas. Es decir, para que se mantenga en el tiempo un aumento generalizado de precios debe cumplirse que las personas tengan expectativas de que esa suba se producirá, y por ende, actúen en consecuencia. El aumento de los precios entonces, se transforma en un problema inflacionario cuando se introduce en la psicología de las personas y genera cambios en su forma de actuar.

2.2. Tratando de medir la inflación

Es complejo obtener mediciones acertadas de la inflación. Los aumentos de los precios se suelen medir por medio de índices de precios. Cuando se observa que los índices de precio se mantienen creciendo a lo largo del tiempo podemos concluir que existe inflación. A pesar de que éstos índices se utilizan en todo el mundo para medir la inflación, los mismos tienen limitaciones.

En Argentina, a partir de la década del ‘60, las mediciones oficiales de índices de precios están a cargo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Si bien los conceptos que se presentan a continuación tienen un

componente técnico más elevado con respecto al resto del documento, no de los problemas que se plantearon en la introducción en lo referido a la inflación, es el nivel de imprecisión que cobra algunas veces el debate púbico sobre el tema. Por esta razón es que quedan incluidos:

- Índice: representan una medida del nivel medio de los precios relativo a un valor base.
- Año base del IPC: meses o años, cuya media aritmética de precios medios mensuales se utiliza como base para el cálculo de los índices. En la actualidad el mes base es diciembre de 2016, implica que el valor del índice para ese período es 100.
- Índice de precios al consumidor (IPC): mide la variación promedio de los precios de un conjunto de bienes y servicios representativos del gasto de consumo de los hogares residentes en la zona seleccionada. Actualmente se realiza con datos representativos del total nacional y de las seis regiones estadísticas (Gran Buenos Aires, Pampeana, Noreste, Noroeste, Cuyo y Patagonia).
- Canasta del IPC: es definida en base a los hábitos de consumo reflejados por las familias en la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares. La misma detalla la variedad y especificidades de los bienes y servicios, y los separa en 12 divisiones: alimentos y bebidas no alcohólicas; bebidas alcohólicas y tabaco; prendas de vestir y calzado; vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles; equipamiento y mantenimiento del hogar; salud; transporte; comunicación; recreación y cultura; educación; restaurantes y hoteles; y bienes y servicios varios.
- Categorías del IPC: núcleo, estacional y regulados. La inflación núcleo (o *core inflation*) mide los precios de los bienes y servicios cuya variación no depende de la época del año o factores externos (estacional) y tampoco están fijados por el Estado (regulados).
- Estructura de relevamiento: se seleccionan diversos puntos de venta entre ellos supermercados, negocios tradicionales e instituciones y empresas; y se relevan los precios *in situ*, mediante llamadas telefónicas, correo electrónico, página web y publicaciones.

Los resultados del cálculo del IPC se difunden en forma mensual y con no más de 10 días hábiles de desfasaje desde el fin del mes de referencia, de acuerdo con la tabla de periodicidad y puntualidad de las Normas Especiales para la Divulgación de Datos del Fondo Monetario Internacional, a las cuales el INDEC suscribe desde 1996.

En la actualidad, los agentes económicos se referencian también con mediciones realizadas por centros de estadística provinciales y consultoras privadas, debido a que se considera que, a partir de mediados de la primera década del siglo XXI, las estimaciones oficiales fueron manipuladas por razones políticas y brindaban datos que no eran ciertos. Esta alteración en el funcionamiento del INDEC se evidenció justamente con la discrepancia mostrada al comparar las mediciones realizadas por otras instituciones. A partir de 2016 se considera que los datos publicados dejaron de estar manipulados, pero llevará más tiempo para que los agentes económicos vuelvan a confiar fehacientemente en los datos oficiales.

Para mayor información sobre la problemática suscitada en torno a la credibilidad del IPC, puede consultar nuestro informe "Nuevo ipc, nueva herramienta: inflación 4,2%".

2.3. ¿Qué diferencia existe entre la variación porcentual del IPC y la inflación?

La diferencia entre la variación porcentual del IPC e inflación radica en la cantidad de productos/servicios que se toman en consideración. Suele estimarse la inflación utilizando el dato de variación porcentual del IPC, sin embargo, mientras el IPC computa las variaciones de una canasta de bienes representativa, la inflación es la subida generalizada y sostenida del nivel de precios de **toda** la economía. Lo que ocurre es que dada la dificultad que implica calcular la variación de precios de todos los bienes y servicios, se simplifica usando el dato de esta canasta representativa.

También es relevante tener en cuenta que el IPC no refleja el costo de vida, justamente porque se toma una canasta promedio de los hogares. Esto genera que muchas veces el ciudadano piense algo así como "esa cifra de inflación no refleja la realidad" lo que seguramente obedezca a que la canasta de ese ciudadano es diferente a la que releva el IPC. Además, pueden surgir otras confusiones comunes que hacen dudar a las personas sobre la fiabilidad del indicador, por ejemplo:

- ¿Por qué, si pagué 10% más por la leche larga vida descremada, el INDEC registró 3% de aumento en leche, productos lácteos y huevos? Seguramente se debe a que la variedad a la cual se refiere el consumidor tiene poco peso dentro del grupo presentado por el IPC.
- ¿Por qué, si pagué un aumento del 40% en tomates, el aumento de verduras reportado por el IPC fue de 10%? Recuerde que se realiza un promedio dentro del grupo, es decir que en dicho período puede ser que las cebollas hayan bajado un 20%.
- ¿Cómo puede ser que el IPC aumente 5% en tabaco, si ayer los cigarrillos subieron 12%? Si el aumento ocurrió sobre fin de mes, dicha modificación en el precio se hará notar en el IPC del próximo mes.
- ¿Por qué, si el jamón cocido no registró suba, yo pague 10% más? Tenga en cuenta que los diferentes negocios pueden presentar distintos precios para la misma variedad.

Estos son algunos de los problemas más comunes a la hora de entender porque el IPC puede dar un valor diferente al que se está observando en el día a día. Al respecto, el Anexo I se presenta una discusión más técnica sobre algunos problemas específicos que pueden presentar los índices de precios.

3. Inflación en Argentina

A lo largo de su historia, Argentina se ha caracterizado por numerosos episodios inflacionarios e hiperinflacionarios. Sin embargo, también presento periodos de baja inflación e incluso años con deflación. Para poder analizar mejor el fenómeno, en esta sección se toman diferentes períodos que comparten algunas características distintivas.

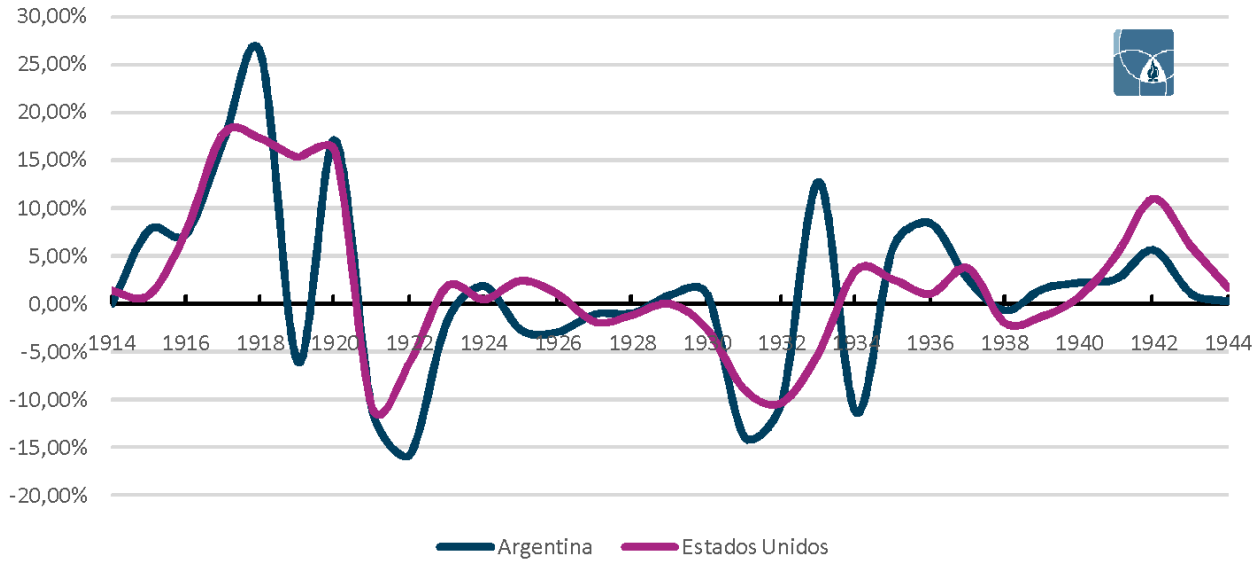
Un dato no menor, y que cabe mencionar, es que no siempre fue el INDEC quien llevo a cargo la medición, de la variación de precios. Entre 1914 y 1942 la actividad era desarrollada por el Departamento Nacional de Trabajo, y es esa serie que se presenta en la primera parte de este apartado. Con posterioridad, desde el año 1943 hasta 2008 se toma de referencia la serie del INDEC denominada IPC-GBA, por ser la de mayor extensión en el tiempo vigente de publicación. Como se comentaba en la sección 1.2, entre 2008-2016 la serie del INDEC cuenta con algunas

irregularidades e inconsistencias, por lo tanto se presenta una serie alternativa. A partir de diciembre de 2016 se utiliza el IPC-Nacional confeccionado y publicado por el INDEC.

3.1 Primer período 1914-1944

Los primeros índices oficiales de precios minoristas fueron calculados por el Departamento Nacional del Trabajo (serie 1914-45 con base 1929=100). En las primeras décadas del XX la inflación en general se mantuvo en un solo digito. Aunque existieron algunos picos de dos dígitos para períodos breves, estos estaban asociados a sucesos internacionales tales como la Primera Guerra Mundial, y la crisis del '30. Tal es así, que si se compara Argentina con la evolución del índice de precios de Estados Unidos, se puede identificar un comportamiento similar. De hecho, la inflación promedio en estos 30 años fue mayor (2,15%) en el país del norte que en Argentina (1,42%).

Gráfico 1 | Variación anual del índice de precios de Argentina y Estados Unidos. Período 1014-1944.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento Nacional de Trabajo y Census Bureau.

Estos años se sucedieron 11 presidentes diferentes[1], con sistemas políticos muy diversos, culminando con un período, 1930-1943, que la historia define de "infame". Donde hubo golpes de Estado, presidentes de facto, voto secreto y obligatorio y fraudes electorales.

Hasta la creación del Banco Central de la República Argentina (1935) un conjunto de instituciones se hicieron cargo de las funciones que luego el mismo englobaría: la Caja de Conversión, el Banco Nación y la Casa de la Moneda. Primero con la Caja de Conversión y luego con el banco Central, durante todo el período, la moneda nacional mantuvo una convertibilidad fija con el oro (Sistema Patrón de Oro). Cabe recordar que hasta1946 el BCRA mantuvo una composición mixta de su capital (nacional y extranjero), y luego de ese año se nacioanliza definitivamente.

[1] Abarcando el período 1914-1944 los presidentes fueron: Roque Saenz Peña, Victorino de la Plaza, Hipólito Yrigoyen, Marcelo Torcuato de Alvear, Hipólito Yrigoyen, Jose Felíz Uriburu, Agustín Pedro Justo, Roberto Marcelo Ortiz, Ramón Castillo, Pedro Pablo Ramirez y Edelmiro Farrel.

Los sistemas cambiarios con una convertibilidad fija disminuyen las posibilidades de política monetaria y estimulan la economía cunado los saldos de Cuenta Corriente del Balance de pagos son positivos. Es por ello que las grandes crisis internacionales – las Guerras Mundiales y la crisis del '29 – golpearon fuertemente a la economía argentina en la primera mitad del siglo XX. Aún con esa complejidad, estas tres décadas muestran un comportamiento bastante estable de los precios.

3.2 Segundo período 1945-1974

Desde 1943 las estadísticas sobre inflación son proporcionadas por INDEC (serie 1943-62 con base 1943=100, y empalme con serie 1960-76 con base 1960=100), la cual para a publicarse de forma mensual. Desde 1945 en adelante la inflación comienza a elevarse, quizás en parte por los efectos de la Segunda Guerra Mundial al inicio, pero definitivamente estableciendo un nuevo régimen inflacionario de dos dígitos, que va a prolongarse hasta 1974, con oscilaciones entre 20% y 40% anuales.

En este período de prácticamente 30 años, ocurrió un única excepción durante 1959 con Frondizi. En dicho año se alcanzó por primera vez una inflación interanual de 3 dígitos durante los 10 meses comprendidos desde marzo hasta diciembre de 1959, que tuvo un pico máximo de 127,11% en el mes de junio.

De menor magnitud que lo anterior, en los primeros años de la década del 70 la inflación interanual tuvo picos de aproximadamente 80%, como por ejemplo el ocurrido en mayo del '73, que solo logro disminuir en abril de 1974, durante prácticamente un año completo.

El 25 de junio de 1959 asume como ministro de economía Álvaro Alsogaray. El flamante ministro explicó por televisión su plan económico, dando razones de las principales medidas tomadas para disminuir la inflación y pidió un esfuerzo para sobrellevar los meses siguientes que iban a ser muy difíciles. Pronunciando una de las frases que pasaría a la posteridad en la historia inflacionaria argentina: "Hay que pasar el invierno".

Gráfico 2 | Variación interanual del índice de precios de Argentina. Período enero 1945 – diciembre 1974.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

En este período la inflación comienza a adquirir rasgos idiosincráticos que desconectan a Argentina de lo que ocurre en el panorama internacional. El promedio interanual del período fue de 27,46%. Si se toma nuevamente a Estados Unidos como referencia la inflación promedio de este país fue de 3,56% en los mismos 30 años. Por ejemplo, el mes con mayor variación interanual del país del norte ocurrió en marzo de 1947, cuando la tasa de inflación registro una ratio de 19,67%.

En 1962 y bajo la presidencia de José María Guido, Federico Pinedo aplico una devaluación del 21% del Peso Moneda Nacional. Dicha medida hizo que solo permaneciera en el cargo 15 días, que fue remplazado por Álvaro Alsogaray como ministro de economía. Tras su asunción firma un acuerdo stand-by con Fondo Monetario Internacional y lanza el "Empréstito Patriótico 9 de Julio". La medida consistió en un paquete de bonos que remplazaban al dinero, y con los cuales -para agosto de 1962- ya se les pagaba a todos los empleados estatales. En diciembre del mismo se vería obligado a renunciar a raíz del descontento generado por la medida.

Desde lo político, este período nuevamente presenta condiciones sumamente inestables. En el transcurso de esos 30 años, se sucedieron 15 presidentes[2] y varias interrupciones a la vida democrática. Aún así, la autoridad monetaria continuó siendo el Banco Central de la República Argentina, organismo que fue completamente nacionalizado en 1946, por un decreto del presidente de facto Edelmiro Farrel.

Asimismo, se dan varios cambios importantes en los signos monetarios utilizados en esa época. El Peso Moneda Nacional (ARM), vigente desde 1881, previo a la creación del BCRA; fue sustituido por el Peso Ley 18.188 (ARL) a partir de 1970 y que se llegó a utilizar hasta el año 1983.

La inflación acumulada desde la puesta en circulación del Peso Moneda Nacional hasta su sustitución, generaban una amplia gama de complicaciones derivadas de realizar transacciones con billetes de alta denominación. Por ejemplo los montos corrientes de las transacciones de las empresas no cabían en las calculadoras de la época.

Así en 1970 se impulsó una tasa de cambio de 100 ARM = 1 ARL. De esta forma los billetes de 100, 500, 1.000, 5.000 y 10.000 de Pesos Moneda Nacional fueron convertidos a 1, 5, 10, 50 y 100 Pesos Ley respectivamente. En otras palabras, decir que se eliminaron dos ceros en la unidad de cambio de la nueva moneda.

El impulsor de cambio de signo monetario fue José Dagnino Pastore, con el fin de controlar la inflación, que se había vuelto a acelerar por un abultado déficit público impulsado principalmente por empresas del Estado.

3.3 Tercer período 1975-1991

[2] Abarcando el período 1945-1974 los presidentes fueron: Edelmiro Farrel, Juan Domingo Perón (dos mandatos), Eduardo Lonardi, Pedro Eugenio Aramburu, Arturo Frondizi, Jose Maria Guido, Arturo Illia, Juan Carlos Onganía, Roberto Levingston, Alejandro Lanusse, Héctor Campora, Raúl Lastiri, Juan Domingo Perón y María Estela Martínez de Perón.

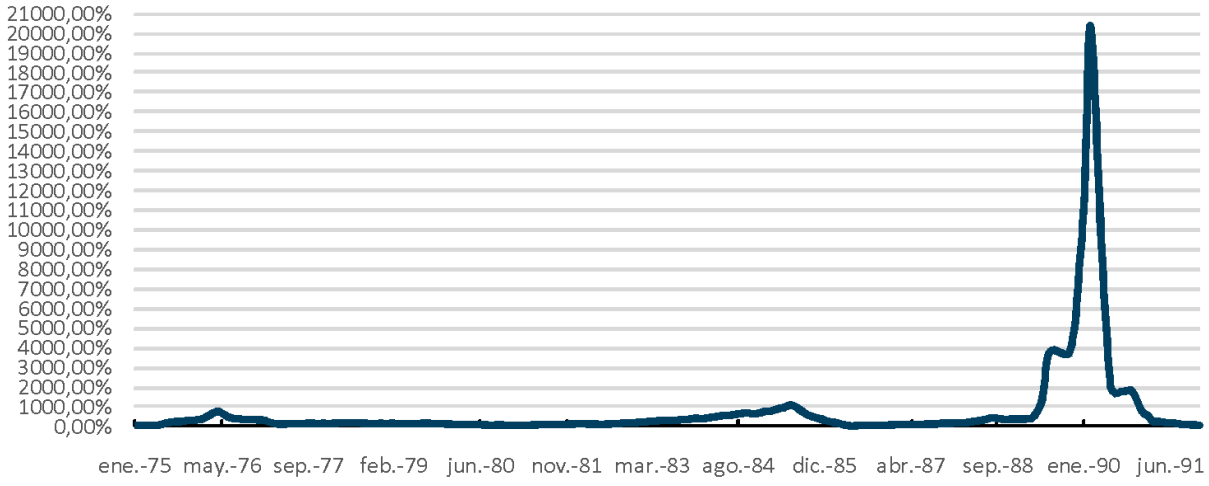
Los valores mensuales que serán presentados en este apartado, se basan en la información{on provista por el INDEC. Primero la serie 1974-88 (base 1974=100), y en segundo lugar la serie 1988-99 (base 1988=100). Ambas empalmadas para los fines de este trabajo. Este período que comienza en 1975, tiene como hito inicial al "Rodrigazo", hecho que marcará la senda de los próximos años, con más de una década con momentos inflacionarios que incluyen tasas superiores al 100% interanual y dos hiperinflaciones en 1985 y 1989-90.

El 4 de junio de 1975 el ministro de economía de Isabel Martínez de Perón, Celestino Rodrigo estableció un plan de ajuste para "eliminar" la distorsión de precios relativos implico una devaluación del 100%, un aumento de la nafta 175%, de la electricidad 75%, y de otras tarifas en igual o mayor medida y dos días después un aumento del 65 % del salario mínimo. Esta medida conocida como "Rodrigazo" la presento en el mismo ministro que en su discurso resalto "mañana me matan o mañana empezamos a hacer las cosas bien". Quien tuvo que renunciar el 17 de julio del mismo año.

El primer proceso hiperinflacionario ocurrió en 1985. En los meses de mayo, junio y julio la tasa inflacionaria supero 1.000% en términos interanuales. Cuatro años más tarde, en junio de 1989, comienza la segunda y más profunda hiperinflación. Durante este período agobiante se registran ocho meses consecutivos con tasas de más de 1.000% seguidos por cuatro meses con tasas superiores al 10.000%, para finalmente continuar durante siete meses adicionales con tasas superiores al 1.000%. En marzo de 1990 ocurre el máximo histórico de inflación interanual alcanzado por Argentina, una tasa de 20.262% interanual.

El 20 de diciembre de 1978 el ministro de economía José Alfredo Martínez de Hoz anuncia el calendario de devaluaciones anticipadas, que será conocido como "la tablita cambiaria". El paquete de medidas también incluía movimientos programados sobre tarifas públicas, sueldos mínimos y líneas de crédito, cada una con su propio esquema. Se esperaba que la iniciativa estabilizara los precios. Sin embargo éstos aumentaron en mayor medida que las devaluaciones pre-anunciadas y, por ende, se generó una apreciación real que complicó aún más la situación económica.

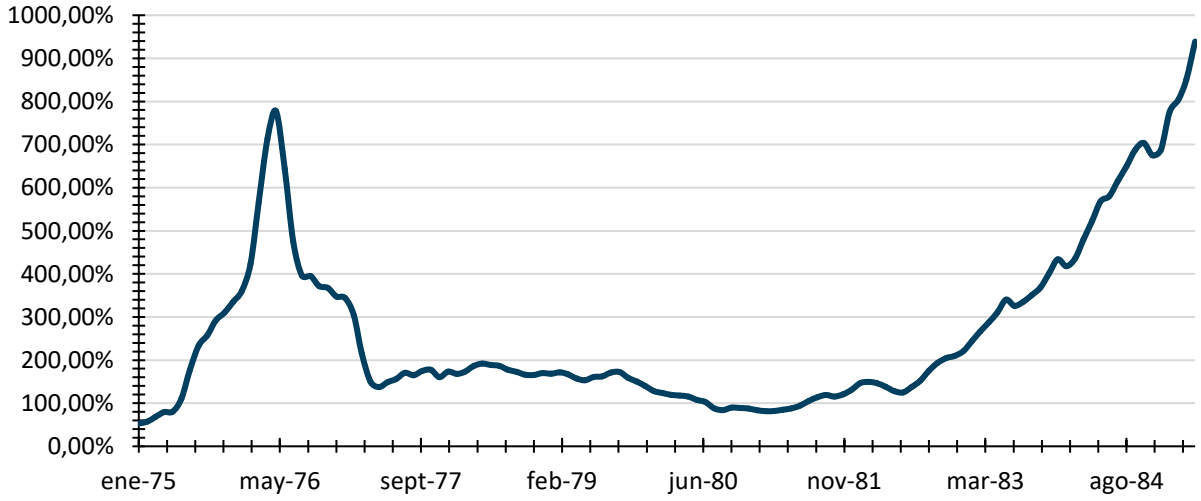
Gráfico 3 | Variación interanual del índice de precios de Argentina. Período enero 1975 – diciembre 1991.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Desde luego, el pico máximo inflacionario d la historia de la Argentina saca de escala a todo gráfico que incluya cualquier otra periodización que exceda a la de los inicios de los '90. Tal es así, que hasta la hiperinflación del '85 parece no ser tan severa en comparación con la del 89-90. Sin embargo solo 28 de los 204 meses del total del tercer período, la tasa inflacionaria es menor a 100% interanual.

Gráfico 4 | Variación interanual del índice de precios de Argentina. Período enero 1975 – abril 1985.

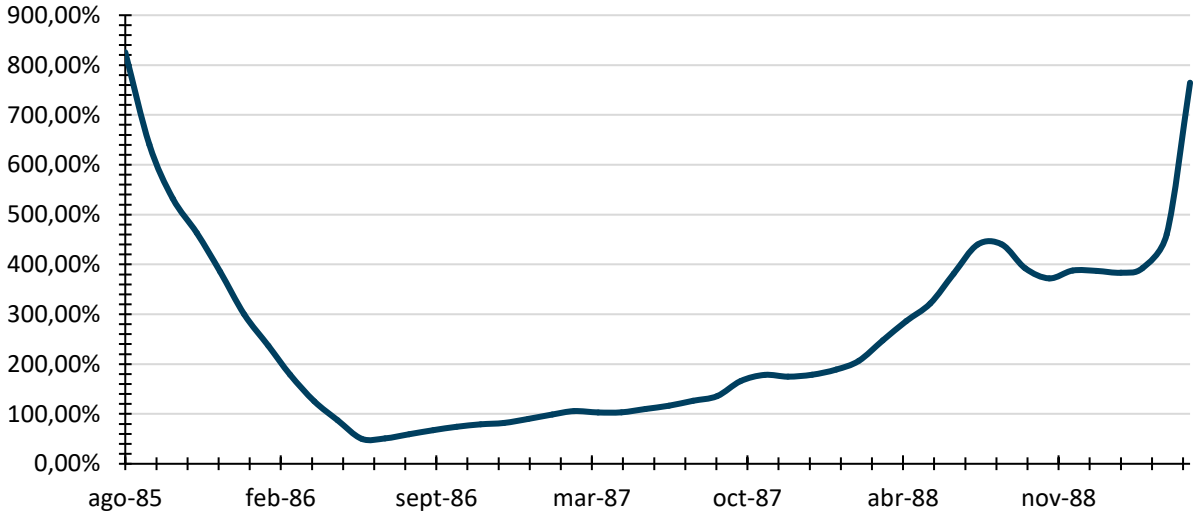


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

El primero de abril de 1981 asume como ministro de economía Lorenzo Sigaut, quién intento tranquilizar a la población con la frase "el que apuesta al dólar pierde". Como respuesta se produjo una devaluación de más del 30% en un día.

En el período 1975-1991 la inflación promedio fue de 787% anual, medida que indudablemente es fuertemente influenciada por los valores extremos registrados en el período. Sin embargo, y aún quitando los meses en los que la inflación supero el 1.000% interanual, el promedio sigue siendo alto: 263%. Es decir, con independencia de los casos extremos signados de episodios hiperinflacionarios, todo el período se encuentra marcado por una fuerte erosión de los ingresos con un alza de manera relativamente constante de los precios.

Gráfico 5 | Variación interanual del índice de precios de Argentina. Período agosto 1985 – mayo 1989.



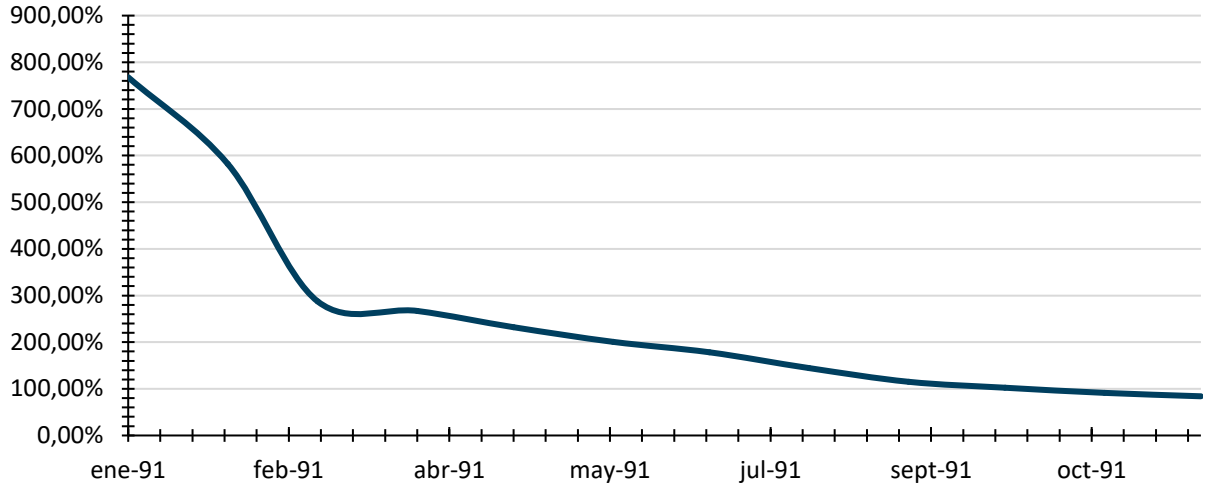
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

En junio de 1985 se lanzó una política de shock con el fin de controlar la inflación conocida como "Plan Austral" anunciada por el ministro de economía Juan Vital Sourrouville. El plan heterodoxo implicó el cambio de signo monetario, desagio, eliminación de la indexación, devaluación y congelamiento del tipo de cambio; entre otras cuestiones. En agosto de 1988 impulso un nuevo plan con elementos ortodoxos y heterodoxos conocido como "Plan Primavera" que tuvo un escaso éxito, porque la suba de precios no pudo bajar de manera consistente.

Asimismo, en esta época ocurren dos cambios de signo monetario. En primera instancia, se sustituye el Peso Moneda Nacional (ARM) -vigente desde 1970- por el Peso Argentino (ARP), para el breve período que va desde 1983 hasta 1985. La tasa de cambio impuesta entre monedas fue 10.000 ARL = 1 ARP, de esta forma los billetes de 10.000, 50.000, 100.000, 500.000 y 1.000.000 pesos ley fueron convertidos a 1, 5, 10, 50 y 100 pesos argentinos respectivamente.

Como parte de las medidas del "Plan Austral", se realizo un nuevo cambio de signo del Peso Argentino (ARP) al Austral (ARA), moneda que estaría vigente desde el 15 de junio de 1985 hasta 1991. Esta vez la tasa de cambio fue 1.000 ARP = 1 ARA. Es decir que en estos años se eliminaron otros siete ceros de la moneda de circulación argentina.

Gráfico 6 | Variación interanual del índice de precios de Argentina. Período enero 1991 – diciembre 1991.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

El 31 de marzo de 1989 asumió como ministro de economía Juan Carlos Pugliese, quién ocuparía el cargo hasta el día de las elecciones el 14 de mayo del mismo año. Quien intento llevar tranquilidad en una situación sumamente compleja con una cadena nacional en donde explica la creación de un impuesto a las exportaciones industriales y agropecuarias, pero de poco sirvió, la especulación financiera siguió haciendo subir los precios. Días después el ministro pronunciaría la frase "apelé al corazón y me contestaron con el bolsillo".

En resumen, este período de apenas 17 años estuvo signado por una espiral inflacionaria que se replicó en cada uno de los distintos gobiernos, sean de facto o constitucionales. Ninguno de los 7 presidentes[3] pudo controlar el aumento de precios.

Durante la presidencia de Carlos Saúl Menem y con Antonio Erman González como ministro de economía, el último día hábil de 1989 se implementó el plan Bonex. El mismo, consistió en un canje compulsivo de los depósitos a plazo fijo por títulos públicos, denominados Bonex '89. Con esta medida se buscaba reducir la liquidez de los ahorristas y, por ende, generar menor demanda de bienes y servicios o de compra de dólares. Sin embargo el ministro no tuvo éxito y fue remplazado en febrero de 1991.

3.4 Cuarto período 1992-2001

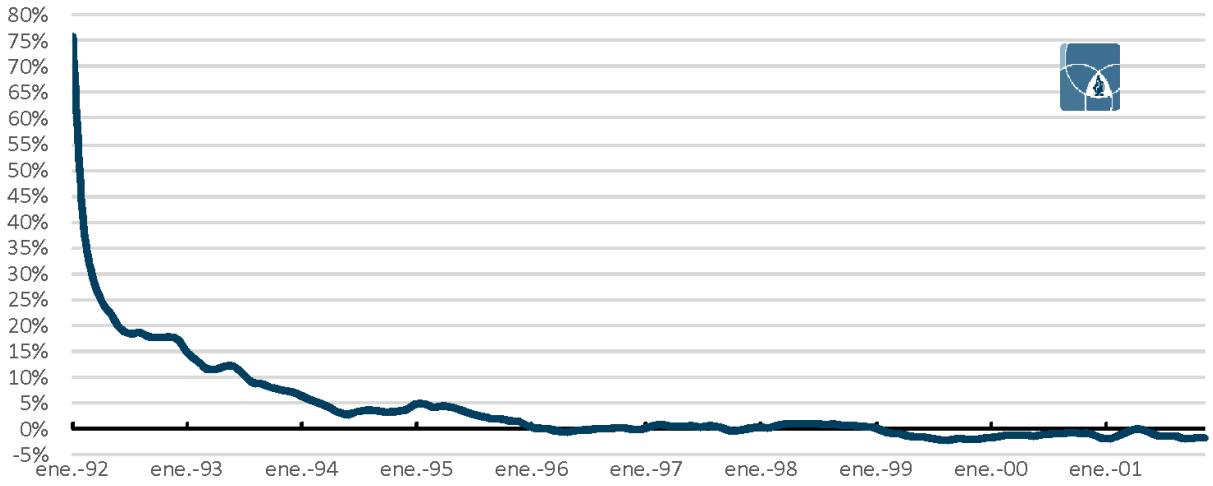
Debido a los cambios de metodología, cuando no la discontinuidad de facto de los índices de precios, la series utilizadas en este apartado son las siguientes 1988-99 (base 1988=100), serie 1999-2008 (base 1999=100), serie

[3] Abarcando el período 1975-1991 los presidentes fueron: María Estela Martínez de Perón, Jorge Videla, Roberto Viola, Leopoldo Galttieri, Reynaldo Bignone, Raúl Alfonsín y Carlos Menem.

abril de 2008-2013 (base abril 2008=100), la serie 2013-2014 (base octubre 2013-sept. 2014=100). Esta última y a diferencia de las anteriores, incluyen menciones que abarcan todo el país. Finalmente, se toma la serie actual (base Diciembre 2016=100) que también es nacional, con la particularidad de que permite discriminar el índice entre seis regiones del país.

La caracterización general del período, muestra una disminución de la inercia inflacionaria en los primeros meses, seguido por 104 meses con una tasa promedio menor al 0% interanual, lo que se conoce como deflación. Es decir, por más de 8 años se mantuvo una tasa históricamente baja. En 67 de esos 104 meses la inflación fue menor a 1%, y en 38 meses, no necesariamente consecutivos, se registró deflación. Con la salida de la convertibilidad en abril de 2002, la Argentina retomaría su tendencia histórica de subidas de precios generalizadas al alza.

Gráfico 7 | Variación interanual del índice de precios de Argentina. Período enero 1992 – diciembre 2001



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

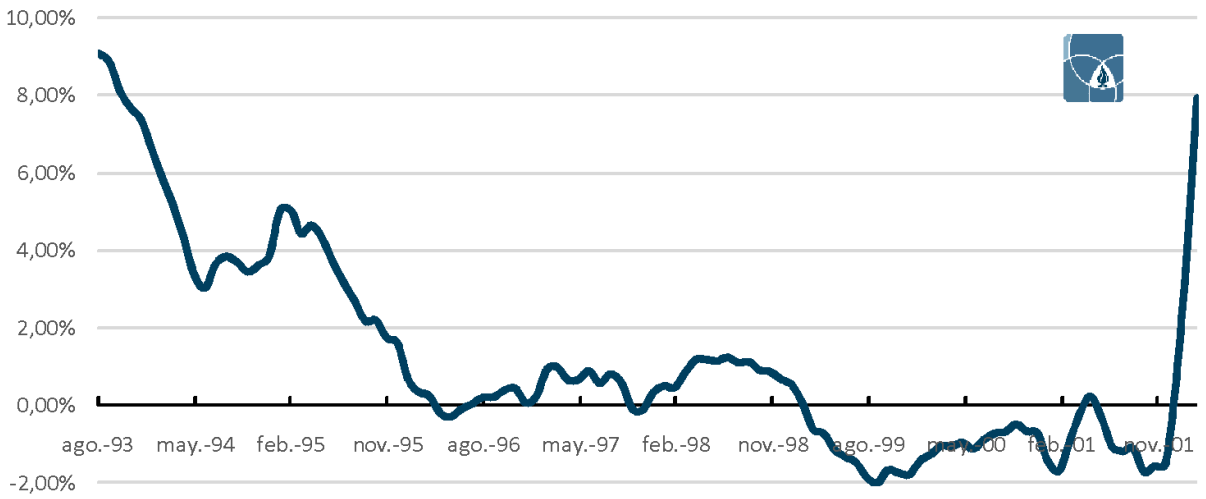
El ministro de economía Domingo Cavallo, presentó en conferencia de prensa la "Ley de Convertibilidad del Austral", la cual establecía que desde el primero de abril de 1991 1 dólar equivaldría a 10.000 australes. Conversión que a partir de 1992 daría origen al peso.

Desde 1992 hasta la actualidad, la moneda de curso legal de la Argentina es el Peso (ARS) que vino a remplazar al Austral (ARA). La tasa de cambio pactada fue de 10.000 ARA = 1 ARS. Cuando se deroga la "Ley de convertibilidad" se genera una devaluación de más de 200%, un salto lógico dado el nivel histórico del dólar y la paridad con el real brasileño.

En diciembre de 2001, el ministro Cavallo dispuso la medida conocida como "Corralito" dada la corrida bancaria desatada en el país. Seguido de ello, y luego de que ser elegido por el Congreso como presidente Adolfo Rodríguez Saá anuncio el default de la deuda. Luego de su renuncia, fue elegido Eduardo Duhalde que

pronuncio la frase "el que depositó dólares recibirá dólares…el que depositó pesos recibirá pesos", su ministro de economía Jorge Remes Lenicov fue quién impulso la derogación de la "Ley de convertibilidad" y hacer la pesificación asimétrica.

Gráfico 8 | Variación interanual del índice de precios de Argentina. Período agosto 1993 – marzo 2002.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

3.5 Quinto período 2002-2022

A partir de 2002 la inflación parece seguir una tendencia creciente, aunque conviven periodos de aumento de la inflación y periodos de disminución. A medida que pasan los años, se van registrando niveles cada vez más altos de aumento de precios. Como evidencia de esto, podemos ver que la tasa de 64% interanual alcanzada en junio de 2022 es la más alta desde enero de 1992 cuando registró un incremento del 76%.

Sin fundamentos económicos para que la inflación detenga su tendencia alcista, probablemente el pico máximo de este período se vea superado en los próximos meses, para pasar a competir con el siguiente umbral de inflación histórica de los últimos 30 años. No puede dejar de mencionarse que entre 2008 y 2016 el IPC calculado por el INDEC recibió serios reparos por manipulación de datos, lo que con posterioridad fue reconocido por el mismo organismo.

Gráfico 9 | Variación interanual del índice de precios de Argentina. Período enero 2002 – junio 2022.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Desde que estalló la crisis en diciembre de 2001 hubo 8 presidentes[4] constitucionales. En los últimos días de 2001 la crisis social y política fue tal que se sucedieron 5 presidentes hasta que asumió Eduardo Duhalde el 2 de enero de 2002 y a partir de allí, cada mandatario le dejó al siguiente una moneda más devaluada y una tasa de inflación promedio más alta.

A lo largo de la historia inflacionaria de Argentina hubo cambio en el signo monetario en varias ocasiones que fueron comentadas oportunamente. Sin embargo, resulta conveniente observar la siguiente tabla, que resume las distintas monedas y la equivalencia con la el Peso vigente al día de hoy.

Tabla 1 | Signo monetario vigente en Argentina y su equivalencia con la moneda vigente en la actualidad.

Signo Monetario	Norma Legal	Desde	Hasta	Equivalencia Actual
Peso Moneda Nacional (ARM)	Ley Nº 3.871	04/11/1989	31/12/1969	10.000.000.000.000
Peso Ley (ARL)	Ley Nº 18.188	01/01/1970	31/05/1983	100.000.000.000
Peso Argentino (ARP)	Ley Nº 22.707	01/06/1983	14/06/1985	10.000.000
Austral (ARA)	Decreto Nº 1096/85	15/06/1985	31/12/1991	10.000
Peso (ARS)	Decreto Nº 128/91	01/01/1992	Vigente	1

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

[4] Desde que renuncia Fernando De La Rúa el 21 de diciembre de 2001 los presidentes fueron: Federico Ramón Puerta, Adolfo Rodríguez Saá, Eduardo Camaño, Eduardo Duhalde, Néstor Kirchner, Cristina Fernández de Kirchner (dos mandatos), Mauricio Macri y Alberto Fernández.

4. Consecuencias de la Inflación

4.1. Generalidades

Las consecuencias de la inflación son graves, principalmente económicas y soportadas en mayor medida por las personas de menores recursos. Sin embargo, las consecuencias de este mal no son solo económicas, sino también alcanzan a la moral y la psicología de los ciudadanos. Entre los economistas, es de conocimiento común afirmar que a medida que en una economía hay más inflación, la competencia por ajuste de precios deriva en engaños frecuentes y reiterados, lo que crea un clima cada vez de mayor desconfianza e inseguridad. Con el agravante de que este clima no tarda en extenderse a casi todas las relaciones interpersonales".

Cuando la inflación es persistente y elevada se generan mecanismos de engaño en los actos económicos donde los ciudadanos se engañan entre sí y el gobierno de turno engaña a todos. Es que uno de los motivos por los que el ingreso real de las personas disminuye es -en última instancia- para solventar los gastos estatales. Sin embargo, el procedimiento ocurre de facto. Es decir a través de un impuesto que no ha sido discutido en el Congreso de la Nación[5].

¿Qué significa lo anterior? Que la inflación funciona como un impuesto a los saldos de dinero existentes (los billetes en manos de las personas serían la base imponible de dicho impuesto), pero a su vez, este impuesto no cuenta con la aprobación de los representantes del pueblo y de las provincias, ya que no ha sido puesto en consideración de los legisladores electos.

Además, la dispersión de los precios y la falta de información clara para las personas genera que las decisiones tomadas, muchas veces se consideren erradas después de haberlas tomado. La sola potencia de generar errores de este tipo de manera recurrente, eventualmente fuerzan a un ajuste. Si algunos de estos ajustes, traspasa ciertos limites de caracte ético o mora, o sencillamente conspiran sobre algún esquemade relaciones basado en la cooperación. Así, se comienza a esparcir una forma de comportamiento de oportunismo entre los ciudadanos y, que puede llegar a escalar a niveles de desconfianza generalizadas, debilitando así, las relaciones interpersonales. Esta enfermedad lleva a que funcionen cada vez peor las instituciones que sostienen la organización social y que los recursos se asignen de forma ineficiente.

4.2. Aportes teóricos

4.2.1 Costos económicos

Una de las principales consecuencias de la inflación en materia económica es la pérdida de poder adquisitivo, que ocurre porque el costo real de los bienes y servicios aumenta, es decir, el ingreso de las familias alcanza cada vez para menos. Si los ingresos lograran ajustarse al mismo ritmo que la inflación, es decir si hubiera una indexación automática ¿habría costos económicos para los ciudadanos? Efectivamente, la inflación genera más consecuencias negativas que la mera pérdida de poder adquisitivo. Estos costos económicos adicionales se dan a nivel microeconómico afectando las decisiones de las personas y se dan a nivel macroeconómico, condicionando al país y empobreciéndolo.

[5] El Art. 17 de la Constitución Nacional establece que "sólo el Congreso impone las contribuciones que se expresan en el Artículo 4º" y el Art. 75 inciso 2 que describe las atribuciones del congreso "imponer contribuciones indirectas como facultad concurrente con las provincias."

Para analizar los costos individuales primero se distingue entre dos tipos diferentes de inflación.

1. La inflación anticipada: aquella que está incorporada a las expectativas y a la forma de actuar de los agentes económicos antes de que ocurra; es decir, es inflación para la cual los individuos están, de alguna manera, preparados.
2. La inflación no anticipada: aquella que toma a los agentes por sorpresa; es decir, ocurre antes de que los individuos hayan tenido tiempo para acomodarse (Sachs y Larraín, 1992).

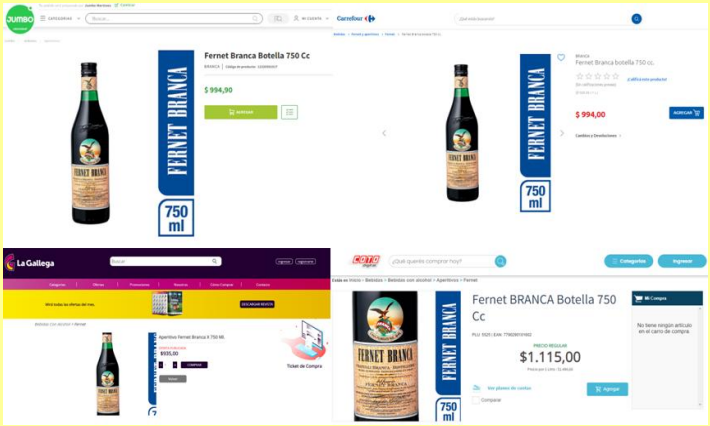
4.2.2 Inflación anticipada

En primer lugar, las expectativas de inflación se reflejan en tasas de interés más elevadas, esto eleva el costo de oportunidad de mantener dinero. Entonces, las personas comienzan a reducir los saldos de dinero que mantienen en sus bolsillos depositando más dinero en los bancos para que cobre interés, asignando una mayor proporción de su riqueza en bienes durables, y también, cambiando su forma de adquirir bienes acumulando stock antes de que se produzcan alzas en los precios de los mismos. Todos estos cambios en los comportamientos conllevan costos reales y mientras más elevada sea la inflación, mayores serán esos costos.

Aunque el crecimiento de los precios pueda anticiparse, nunca todos los precios suben en el mismo momento temporal. Los precios se crecen de manera heterogénea y eso, a su vez, genera una gran dispersión en los precios relativos de equilibrio, que se agudiza cuanto mayor sea la inflación, y que está a su vez también altera el comportamiento de las personas. Al haber una gran dispersión de los precios relativos, la búsqueda de precios más baratos tiene sentido y evita que disminuya más rápido el poder adquisitivo.

Estas búsquedas de precios más baratos conllevan costos reales para los individuos que vamos a denominar “costos de suela de zapato”. Estos representan fundamentalmente el valor del tiempo dedicado a la búsqueda, el costo de transportarse para buscar, así como también el mayor desgaste de los bienes durables utilizados en dicha búsqueda. El nombre, deriva del mayor desgaste que sufren los zapatos al tener que caminar más para buscar mejores precios. Al igual que el costo de oportunidad de mantener saldos de dinero, los costos de suela de zapato serán mayores cuanto más elevada sea la inflación ya que una mayor inflación conduce a una mayor dispersión de precios y a una cada vez más acelerada necesidad de gastar el dinero para preservar mejor su valor.

Con los datos recabados el día 10/05 de manera virtual se puede vislumbrar el costo de suela de la dispersión de precios. En el mismo producto, de la misma marca y en exactamente la misma presentación, en cuatro cadenas de supermercados diferentes encontramos precios que van desde $935 a $1.115 es decir casi un 20% de diferencia entre los extremos.



Otros costos que genera la inflación anticipada se conocen en la literatura como “costos de menú”. Se refiere a los recursos que gastan las empresas por el hecho de tener que ajustar sus precios para mantenerlos alineados con la inflación. Toman su nombre de los restaurantes y bares que, al tener que subir los precios de sus platos y ofertas que aparecen en sus menús, deberían imprimir nuevas cartas cada vez que aumentaran el precio de sus insumos.

Este tipo de costos incluye los costos reales de cambiar los precios en las cajas registradoras y máquinas expendedoras de los comercios cada vez que cambian los precios mayoristas, pero también le genera un costo de aprendizaje a quienes deben vender dicho producto. Obviamente, los costos de menú también se incrementan cuando la inflación se acelera (Sachs et al, 1992).

Seguramente alguna vez fue a un bar o restaurant, donde en la sección precios había un papel autoadhesivo blanco. Esta es la forma más barata de cambiar los precios que actualmente utilizan la mayor parte de los negocios gastrónomos, simplemente pegan un nuevo papel adhesivo con el nuevo precio, en vez de imprimir todo el menú nuevamente. Una opción aún más económica que se implemente luego de la pandemia son los menús digitales, accesibles desde un código QR o alguna red social del local.

La inflación anticipada también genera costos en la reasignación de recursos derivada del sistema tributario. Las escalas de los montos imponibles para los impuestos suelen definirse en términos nominales y nunca se actualizan al ritmo de la inflación. Podemos nombrar como ejemplos: impuesto a las ganancias, monotributo, impuesto a los ingresos brutos, etc.

El desfasaje entre el ritmo de actualización de las escalas imponibles y el ritmo de la inflación puede provocar que los contribuyentes se sitúen en tramos con tasas impositivas más altas sin que la base imponible se haya incrementado en términos reales. Una persona cuyo ingreso real se mantiene constante, porque su salario nominal crece al mismo ritmo que la inflación, o bien, su ingreso real disminuye porque su ingreso nominal no se indexa al ritmo de crecimiento de los demás precios, podría padecer un aumento gradual de su carga tributaria si la escala de tasas impositivas no crece al mismo ritmo y en consecuencia su ingreso disponible sería cada vez menor.

Es decir que cada vez más personas son alcanzadas por el impuesto a las ganancias, por ejemplo, sin ganar más en términos reales. Y esto tiene otras consecuencias como por ejemplo la cantidad de trabajadores que muchas veces no quieren hacer horas extras o la búsqueda del pago de las mismas en informalidad.

La inflación anticipada también genera problemas económicos a los gobiernos y contribuye a que se produzca un círculo vicioso que traduce en inercia inflacionaria. Los gastos corrientes del Estado aumentan a la par de la inflación. Sin embargo el pago de impuestos o tarifas públicas se realiza un tiempo después de que se define la obligación. Este rezago en la recaudación resulta en una reducción del valor real de la misma significativa en relación a las erogaciones pasadas.

En la mayoría de los países no existe un mecanismo aceitado de indexación que permita conservar el valor real de la obligación tributaria. Por lo tanto, a medida que la inflación crece, la recaudación tributaria en términos reales disminuye y eso puede originar el engrosamiento del déficit, y por ende puede requerir un incremento en la emisión monetaria o en el endeudamiento, lo que contribuiría a aumentar la inflación. Este problema se conoce como el Efecto Olivera[6]-Tanzi.

4.2.3 Inflación no-anticipada

Se suele cumplir con una correlación, cuanto más elevada la inflación, más difícil acertar con los pronósticos y, en consecuencia, mayor es la proporción de la verdadera inflación que no es esperada o anticipada por las personas. Como no se espera, no se incluye en los contratos y, por lo tanto, en los contratos a plazo, siempre una parte pierde mientras otra gana. Es decir, los principales efectos de una inflación no anticipada son redistributivos.

En general, el que pierde es el acreedor de un valor nominal dentro de un determinado tiempo y el que gana es el deudor. Como el valor nominal al cual tiene derecho el acreedor nunca se ajusta por la inflación no anticipada,

[6] Julio Hipólito Guillermo Olivera, argentino nacido en Santiago del Estero en 1929 (1929 – 2016). A los 22 años se recibió de abogado en la Universidad de Buenos Aires, y tres años después aprobó la tesis que le permitió obtener con honores el doctorado en derecho y ciencias sociales. A los 27 años ya publicó sus primeros trabajos científicos sobre los aspectos monetarios y no monetarios de los procesos inflacionarios, que le permitirían posteriormente desarrollar su enfoque de la inflación "estructural". A los 28 años fue uno de los fundadores de la Asociación Argentina de Economía Política, y entre los 30 y 33 años fue subgerente general del BCRA. Dirigió el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Buenos Aires, desde su creación en 1961, universidad de la cual fue rector en 1962 y a los 34 fue designado ya miembro de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, que luego presidió entre 1989 y 1992, y entre 2001 y 2004. Recibió el premio Konex de platino en 1986 y de brillantes en 2006. No era de los economistas argentinos más conocidos fuera del ámbito económico, pero si era uno de los más respectados en el mundo y de los más conocidos fuera del país, cuatro veces fue llamado por el comité asesor de economía de la Academia Real de Suecia para definir las candidaturas al premio Nobel de Economía, y propuesto para el mismo en 2000 y 2004.

entonces el acreedor obtendrá, en el tiempo, un valor real menor al que pretendía por contrato. Este es el principal efecto redistributivo que genera la inflación (Sachs et al, 1992).

Este es un punto central sobre uno de los temas más álgidos en los últimos años, los alquileres, para un abordaje íntegro del tema los invitamos a leer:

1) Nuevo Marco Normativo de Alquileres

2) Nueva Ley de Alquileres: Contexto general y Situación de los Estudiantes de UNR

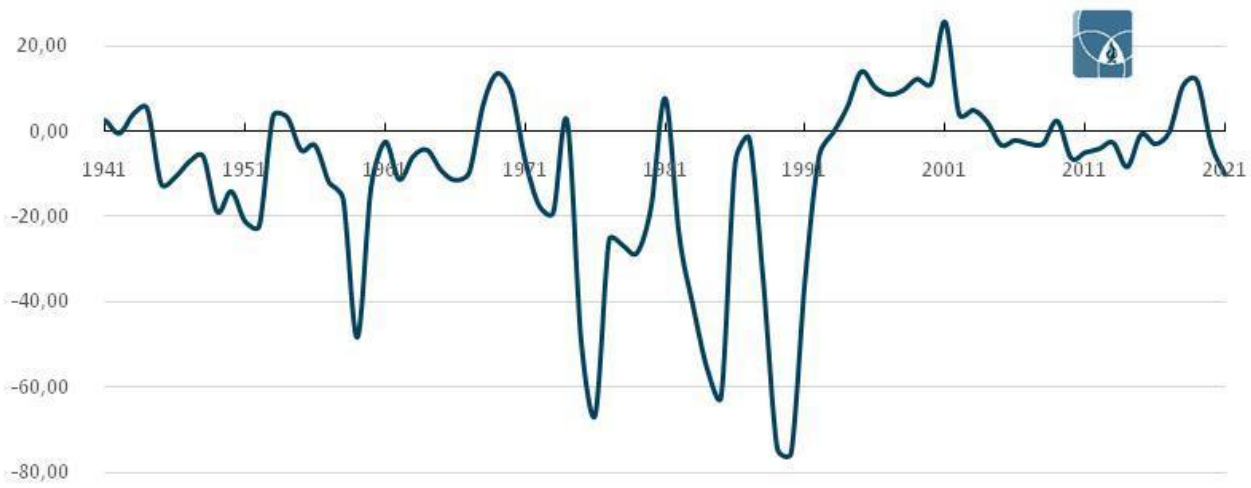
Por un lado, es sabido que conviene endeudarse en momentos donde la inflación es elevada, ya que justamente el componente de inflación no anticipada no se incorpora en las tasas de interés nominales y, por lo tanto, los costos reales del endeudamiento son menores y, en algunos casos, llegan a ser negativos. Cuando la inflación observada supera la tasa de interés nominal, entonces endeudarse no tiene costo. En este sentido, el que se endeuda a tasas nominales, y más aún, si son fijas, obtiene un beneficio redistributivo en detrimento de quien presta el capital (acreedor/ ahorrista).

Tenga presente las ofertas que implican "cuotas sin interés" implica un beneficio para quién se endeuda. Esto, esta tan arraigado en nuestra sociedad, que cuando se implementan mecanismos de indexación los ciudadanos suelen quedar con sus finanzas sumamente complicadas, como por ejemplo la experiencia de préstamos hipotecarios ajustados por Unidades de Valor Adquisitivo (UVA).

Para un análisis al respecto, leer "Créditos UVA en Argentina: Origen, Cálculo y Perspectivas".

Con la mera observación de los explicado en los párrafos anteriores, uno estaría tentado a pensar que la inflación es un impuesto progresivo. Sin embargo, lo que hemos concluido es que la inflación no anticipada castiga a los ahorristas y fomenta el endeudamiento. Más adelante veremos que este fenómeno, desde una perspectiva macroeconómica y cuando la inflación se prolonga en el tiempo, destruye la inversión productiva, promueve una "cultura del no ahorro" y condiciona enormemente las posibilidades de crecimiento económico y reducción de la pobreza.

Gráfico 10| Tasa de interés real de Argentina. Período 1941 – 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y el BCRA.

Por otro lado, es necesario aclarar que la mayor proporción de la población que es acreedora de valores nominales a plazo son los de menores ingresos. La inflación no anticipada favorece a los deudores, pero los mayores deudores son los más pudientes de la población ya que los contratos laborales no son más que contratos a plazo donde el acreedor es el trabajador y el deudor es el empleador. Los contratos laborales nunca se ajustan por la inflación no esperada y, además, como son rígidos al corto plazo, siempre se rezagan con respecto a la inflación real.

Es decir, todos los contratos laborales son contratos a plazo donde los trabajadores otorgan su esfuerzo y dedicación a cambio de un valor nominal en dinero ya pactado previamente. Ese valor nominal nunca se ajusta por el componente de inflación no anticipada. A su vez, los salarios tienden a ser muy rígidos a corto plazo. Con suerte las condiciones se renegocian una vez al año (en Argentina, estas negociaciones se denominan "paritarias") o dos, pero no más. Sin embargo, los precios crecen, por lo tanto, es lógico que los salarios queden rezagados con respecto a la inflación observada.

Además, como los salarios se ajustan esporádicamente, cuanto mayor sea la inflación mayor será la variabilidad de los ingresos reales de los trabajadores a través del tiempo. Cuando los salarios se incrementan en las negociaciones paritarias, el ingreso real de los trabajadores sube y puede ser alto, pero luego, mientras los precios siguen creciendo y los salarios nominales se mantienen constantes, el ingreso real comienza a disminuir gradualmente hasta que las condiciones se renegocian.

Por último, nunca todos los gremios de trabajadores renegocian al unísono y qué tan flexibles sean los contratos laborales dependerá del poder de negociación de dichos gremios con las respectivas patronales. Los gremios con poco poder político y de negociación, quedarán rezagados con respecto a los gremios más poderosos. En definitiva, todos los trabajadores, beneficiarios de un sueldo fijo a corto plazo, verán como su ingreso real cambia mes a mes y, con el paso del tiempo, va perdiendo poder adquisitivo ya que nunca se ajusta al verdadero ritmo observado de crecimiento de los precios.

Todo trabajador tendrá presente el deterioro del poder adquisitivo que sufre su salario antes de las negociaciones paritarias, y la importancia de cláusulas gatillo en períodos donde la inflación es elevada, y como se destacaba anteriormente, más difícil predecir la misma.

También es palpable esto en las jubilaciones y pensiones, y si bien existe una fórmula de actualización, cuando se dan cambios en las mismas siempre suelen perjudicar a quienes en teoría vienen a beneficiar.

4.2.4 Costos tanto en inflación anticipada como no anticipada

A nivel individual, dada la competencia por mantener clientes, las empresas intentan trasladar lo menos posible el incremento de los costos generados por la inflación a los precios de sus productos y muchas veces, lo hacen en detrimento de la calidad de las unidades de venta. Los mecanismos son diversos, desde diferentes formas de recarga, o la reducción en la capacidad de los envases, hasta una menor proporción de insumos relativamente caros en la composición del productos finales. Este efecto no ha sido tratado demasiado en la bibliografía, pero los agentes económicos lo perciben y se observa más cuanto mayor sea la inflación, comúnmente denominado "*reduflación*".

Con datos de diferentes años se presentan ejemplos de lo comentado en el párrafo anterior. Tanto de reducción de cantidad, como cambio de dispendio y la disminución de los componentes más caros en la elaboración.

Al mismo tiempo, a medida que aumenta la inflación los costos de emisión, almacenamiento y transporte de dinero cada vez son mayores, más todavía si la utilización de dinero en efectivo sigue siendo elevado en la sociedad. Ante estos costos, las empresas tratan de deshacerse del efectivo, por ejemplo, permitiendo retiro de efectivo por parte de

sus clientes, o al punto de cobrarles a las personas que quieren depositar billetes de baja denominación en las entidades bancarias.

4.2.5 Costos macroeconómicos

Los costos para la economía en su conjunto son aún más graves. Dado que la inflación altera el comportamiento de los individuos y el funcionamiento de las instituciones, cuando tomamos una perspectiva global vemos que las consecuencias son de mayor envergadura y duraderas en el tiempo.

En primer lugar, la inflación fomenta el gasto actual y castiga al ahorrista, cuando esta situación perdura en el tiempo, el cambio en los comportamientos y las decisiones se hacen hábitos y pasan a formar parte de la cultura. Entonces con el tiempo, la sociedad pierde ahorro real (se genera una "cultura del no ahorro"), pero a su vez, como hay cada vez más dinero en el sistema, se incentiva el endeudamiento y el gasto actual. El gasto, en general, cambia su forma y pasa a conformarse en una mayor proporción en bienes durables y de consumo, en detrimento del gasto destinado a inversiones productivas. El futuro se vuelve incierto y peligroso, lo que ahuyenta las inversiones y al mismo tiempo, como endeudarse es más barato los individuos lo hacen para gastar en bienes durables que permitan mantener el valor real de su riqueza y para gastar hoy, que siempre va a ser más barato que en el futuro. En particular, la inflación puede fomentar la inversión en propiedades en lugar de inversiones más productivas (White 2006).

Los episodios de alta y persistente inflación generan cada vez más incertidumbre. Ya se comento que, a nivel individual, la alta inflación puede hacer que sea difícil para los hogares y las empresas distinguir los cambios de precios relativos de los cambios absolutos (Lucas 1972). Dado que en una economía capitalista los precios brindan la información necesaria para la toma de decisiones, las mismas se dificultan. A su vez, la alta inflación también suele estar asociada con una inflación más volátil (Logue y Willet 1976; Andersen y Gruen 1995; FMI 2001). Y finalmente, una inflación alta y volátil es una señal de la incapacidad de las políticas gubernamentales para garantizar la estabilidad macroeconómica (Fischer 1993).

Una característica que acompaña los procesos de elevada inflación es que las políticas públicas, en materia económica, parecen carecer de objetivos de largo plazo y pasan a ser diferentes versiones artísticas de instrumentos que pretenden reprimir la inflación en el corto plazo, pero al final nunca lo logran. La ciencia económica ya se encargó de demostrar que todas las intervenciones en los mercados generan ineficiencias además de efectos redistributivos. Las ineficiencias que perduran en el tiempo, distorsionan los precios relativos, e incentivan a un peor funcionamiento de las instituciones, sin solucionar el problema de fondo.

A su vez, la inflación también debilita el sistema financiero, las familias tenderán a evitar los instrumentos financieros con rendimientos nominales fijos y, por lo tanto, habrá una tendencia a retirar los ahorros de la intermediación bancaria. Tal desintermediación puede obligar a los bancos a depender de pasivos distintos de los depósitos, lo que tenderá a aumentar el costo (a corto plazo) de financiar sus carteras de inversión (a largo plazo). Esto aumentará los riesgos de vencimiento inherentes a los balances de los intermediarios financieros que mantienen activos a largo plazo, a menudo a tasas de interés fijas, frente a pasivos a corto plazo (Schwartz 1995). Además, la alta inflación elevará las primas de riesgo y las tasas de interés de largo plazo para compensar a los inversores. Los costos de endeudamiento más altos resultantes aumentan el riesgo de refinanciación o incumplimiento y el costo de financiar inversiones a largo plazo (Wright 2011).

Todos estos factores aumentan la incertidumbre sobre el valor futuro de los activos y, por lo tanto, desincentivan la inversión que requiere rendimientos certeros y sostenidos a largo plazo para garantizar la rentabilidad (Woodford 2003). La inversión es la fuente más importante de crecimiento de la productividad, especialmente cuando se destina a implementar cambios tecnológicos (Greenwood et al 1997). Por lo tanto, la consecuencia negativa más importante de una inflación elevada y persistente en el tiempo es el estancamiento económico (Mishkin 2008; Cavallo 2012).

El Banco Mundial en un libro editado en 2019 Ha, Kose y Onsorge estudiaron, resumieron y recopilaron la información de cientos de trabajos de investigación referidos al tema, con el objetivo de que el lector pueda entender mejor porqué se estaba evidenciando una marcada "desinflación" mundial en los últimos 20 años. Ellos remarcan que los efectos adversos de una elevada inflación sobre la producción se han estudiado ampliamente, sobre todo a partir de la década de los 90´.

Los primeros estudios encontraron que una inflación superior al 40% anual se asoció con un crecimiento económico más lento en grandes muestras de países desde 1960 hasta mediados de los 90´ (Fischer 1993; Bruno y Easterly 1998; Temple 2002). En la gran mayoría, 31 sobre 41 episodios de inflación por encima del 40% anual, las pérdidas en la producción fueron agudas, en promedio -2,4% anual. Los umbrales de inflación más bajos, típicamente inferiores al 20% anual, para una relación negativa entre inflación y crecimiento también fueron estudiados e informados por otros trabajos posteriores basados en grandes muestras de países que se extienden temporalmente durante varias décadas (Espinoza, Leon y Prasad 2012[7]).

A su vez, existe una creciente evidencia de que el umbral depende de las características propias de cada país. Algunos de los primeros estudios en esta orientación encontraron que el umbral tiende a ser más bajo en las economías avanzadas, por debajo del 10% y en promedio entre un 2% y un 3% anual, que en las economías menos desarrolladas. En estas últimas, los umbrales para que la inflación afecte al crecimiento se han estimado en alrededor del 20% anual. Sin embargo, el rango de las estimaciones varía ampliamente. Algunos han estimado los umbrales de inflación en alrededor del 5-8% para los países asiáticos y del 7-9% para los países del África subsahariana, donde en general los gobiernos participan mucho más de la economía, las instituciones son más débiles y conviven con un mayor riesgo político (Banco Mundial 2019).

En una muestra grande de países para los períodos 1950-2009 y 1960-2009, Ibarra y Trupkin (2011, 2016) y Eggoh y Khan (2014) encuentran que, en promedio, la inflación por encima de los umbrales de 19 y 12 por ciento, respectivamente, se asocian con un menor crecimiento. Sin embargo, la asociación negativa entre la inflación y el crecimiento es más fuerte en países con una mayor profundización financiera[8], apertura comercial más amplia y un mayor gasto público. A su vez, el umbral sería de un dígito para las economías emergentes con instituciones políticas de mayor calidad y mejores calificaciones de riesgo político.

[7] Ver Espinoza, Leon y Prasad (2012) para una revisión de la literatura de los umbrales en la relación entre inflación y crecimiento. Los efectos umbral también son estimados por Judson y Orphanides (1999), Omay y Öznur Kan (2010), Bick (2010) y López Villavicencio y Mignon (2011).

[8] La profundidad financiera se mide como la razón entre la Inversión en cartera y el PBI, y mide la capacidad del sistema financiero de trasmitir los recursos hacia el sector real de la economía.

Tabla 2| Tasa de inflación promedio anual. Países de América Latina y comparables. Distintos período entre 1961 – 2020.

País	Promedio anual 1961-2020	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2010	2011-2020
Argentina	64,74%	20,08%	118,26%	435,62%	10,73%	15,39%	33,33%
Bolivia	30,24%	4,68%	20,14%	226,46%	8,79%	6,18%	2,89%
Brasil	76,75%	42,09%	39,61%	330,21%	209,35%	8,48%	6,44%
Chile	29,25%	31,14%	146,49%	20,92%	8,53%	5,79%	3,88%
Colombia	14,74%	11,67%	21,41%	26,96%	20,88%	5,78%	3,68%
Ecuador	3,33%	1,12%	12,36%	-4,08%	-0,16%	9,75%	1,92%
Perú	42,13%	9,38%	28,94%	303,87%	36,54%	2,99%	2,92%
Paraguay	10,83%	2,50%	12,29%	23,92%	13,04%	11,30%	3,26%
Uruguay	34,20%	41,37%	62,61%	61,17%	33,64%	8,06%	9,18%
América Latina y Caribe	6,83%	3,29%	12,66%	9,93%	7,19%	5,28%	2,97%
Australia	4,77%	3,08%	10,49%	7,98%	1,69%	3,83%	1,86%
España	6,40%	6,85%	15,08%	9,39%	4,11%	2,99%	0,58%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y el BCRA.

Tabla 3 | Tasa de crecimiento del producto bruto interno (PBI) promedio anual. Países de América Latina y comparables. Distintos período entre 1961 – 2020.

País	Promedio anual 1961-2020	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2010	2011-2020
Argentina	0,72%	2,30%	1,11%	-2,33%	2,79%	2,36%	-1,76%
Bolivia	1,40%	3,36%	1,66%	-1,93%	1,67%	2,02%	1,72%
Brasil	1,93%	3,28%	6,07%	-0,54%	0,98%	2,52%	-0,56%
Chile	2,29%	2,34%	1,28%	1,38%	4,73%	3,12%	0,93%
Colombia	1,90%	2,10%	3,16%	1,29%	0,85%	2,68%	1,33%
Ecuador	1,22%	1,06%	4,00%	0,09%	-0,14%	2,38%	-0,01%
Perú	1,27%	2,34%	0,96%	-3,25%	2,04%	4,60%	1,13%
Paraguay	2,25%	2,38%	6,20%	1,19%	0,06%	2,02%	1,75%
Uruguay	1,51%	0,35%	2,64%	-0,67%	2,73%	2,91%	1,14%
América Latina y Caribe	1,50%	2,76%	3,65%	-0,60%	1,52%	1,86%	-0,13%
Australia	1,80%	3,03%	1,36%	1,85%	2,11%	1,63%	0,81%
España	2,34%	6,29%	2,56%	2,56%	2,35%	0,71%	-0,30%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y el BCRA.

Tabla 4 | Formación bruta de capital fijo como porcentaje del PBI promedio anual. Países de América Latina y comparables. Distintos período entre 1961 – 2020.

País	Promedio anual 1961-2020	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2010	2011-2020
Argentina	19,94%	22,36%	26,12%	18,81%	18,63%	16,92%	16,81%
Bolivia	17,32%	16,39%	19,60%	14,92%	17,49%	14,97%	19,74%
Brasil	19,89%	19,41%	22,89%	21,57%	18,85%	18,80%	17,84%
Chile	20,44%	15,69%	16,14%	19,98%	25,59%	22,00%	23,22%
Colombia	20,04%	18,18%	18,61%	19,96%	20,65%	20,71%	22,15%
Ecuador	23,36%	22,78%	23,17%	23,22%	21,07%	23,27%	26,66%
Perú	24,74%	35,99%	23,61%	25,15%	21,11%	19,94%	22,63%
Paraguay	20,46%	14,40%	22,76%	22,11%	20,52%	20,59%	21,75%
Uruguay	17,20%	15,61%	21,03%	14,34%	15,64%	17,90%	18,71%
América Latina y Caribe	21,13%	21,24%	24,08%	20,78%	20,40%	20,31%	19,95%
Australia	27,57%	32,17%	28,24%	28,08%	24,83%	26,63%	25,47%
España	24,21%	28,36%	27,09%	23,22%	23,67%	27,34%	19,33%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y el BCRA.

En segundo lugar, los daños de una elevada inflación parecen caer en una mayor proporción sobre los sectores de menores ingresos, es decir, son estos segmentos de la población los que salen más perjudicados de los procesos inflacionarios. Esto se explica intuitivamente debido a que los hogares más vulnerables económicamente dependen casi exclusivamente de los ingresos salariales, tienen menos acceso a cuentas bancarias que le permitan acumular intereses de sus saldos de dinero y es poco probable que tengan participaciones significativas de activos financieros o reales además del efectivo que disponen (Banco Mundial 2019).

Los hogares de bajos ingresos tienden a depender de los salarios, las pensiones y los beneficios sociales como sus principales fuentes de ingresos y mantienen una mayor parte de sus ahorros en efectivo (Erosa y Ventura 2002). Los salarios, las pensiones y los beneficios sociales tienden a responder menos y con retrasos más prolongados a la inflación que los ingresos no salariales, y el valor real de los ahorros en efectivo, al no ser remunerados, se ve erosionado por la inflación (Kahn 1997). Como resultado, los ingresos reales de los hogares pobres tienden a disminuir más que los de los hogares de mayores ingresos en entornos de alta inflación (Romer y Romer 1997; Albanesi 2007). Dado que los hogares pobres tienen una mayor propensión marginal a consumir, esto tiende a debilitar el consumo.

A nivel local, Ahumada, Canavese y Gonzales Alvaredo (2000) compararon el impacto sobre la distribución del ingreso del impuesto inflacionario tributado por cada quintil de distribución del ingreso en Argentina entre 1985 y 1990 con el impacto que hubiese tenido sobre la misma distribución y en el mismo período, un impuesto al consumo que, con tasa uniforme, hubiese generado la misma recaudación obtenida con el impuesto inflacionario. Los autores corroboraron que ambos impuestos son regresivos, pero además, que la desigualdad resultante es menor cuando se deduce un impuesto al consumo, de estructura personal y tasa uniforme, que cuando se aplica el impuesto inflacionario. Es decir, el impuesto inflacionario genera mayor desigualdad que un impuesto al consumo que recauda lo mismo (Ahumada et al 2000).

La inflación se hace cada vez más elevada y se torna persistente cuando políticamente el gobierno de turno no está dispuesto a tomar las medidas necesarias para controlarla (léase disminuir el déficit público y dejar de financiar dicho déficit con emisión monetaria[9]. Cuando esto ocurre, comienza a deteriorarse el funcionamiento de todas las instituciones, generando cada vez más ineficiencia para la economía en su conjunto.

El Estado Argentino actual es deficitario, y tiene una situación caracterizada por:

1. estar sobre el límite de la carga tributaria sobre sus ciudadanos[10] por ende no puede aumentar los recursos por esta vía, porque se podría genera una gran evasión fiscal y de seguro, una menor recaudación para el propio Estado[11].
2. no tener acceso al crédito internacional, teniendo en cuenta que en el 2020 decretó el noveno Default de su historia y el tercero del siglo XXI, con una deuda pública asciende a más del 80% del PBI.
3. el 70% del gasto es en prestaciones de seguridad social y transferencias que es muy difícil de disminuir.

[9] Esto se puede deber en parte al efecto Olivera-Tanzi comentado anteriormente.

[10] Según la última revisión realizada por el equipo del Observatorio Económico y Social de la UNR, existen 167 tributos diferentes en Argentina entre los niveles nacional, provincial y municipal.

[11] El economista Laffer ya explicó en el siglo pasado que existe una carga tributaria máxima que el Estado puede exigirle a sus ciudadanos a partir de la cual, si se incrementa la carga tributaria, la recaudación será cada vez menor debido a que la evasión fiscal será cada vez mayor.

En este contexto, para seguir financiando el déficit público sólo le queda la emisión monetaria, el impuesto no legislado, que pone un velo sobre la población que no perciben que soportan el costo de este desequilibrio, y afectando en mayor medida a las personas de menores ingresos.

5. Hiperinflaciones

En esta sección se destaca las consecuencias más profundas que pueden presentar los períodos inflacionarios, las llamadas "hiperinflaciones", signadas en general por consecuencias de episodios bélicos o crisis externas.

5.1. Hiperinflaciones en Europa

Particularmente los procesos hiperinflacionarios de Europa fueron acontecidos luego de la Primera, la Segunda Guerra Mundial y después la caída de la cortina de hierro, presentados de manera cronológica se presentan los más relevantes.

5.1.1 U.R.S.S. 1921-1924 – Actual Federación Rusa

La antigua Unión Soviética sufrió un pico hiperinflacionario entre 1921 y 1924, este proceso fue consecuencia tanto de la primera guerra mundial como de conflictos internos signados por la revolución socialista, por los conflictos entre los bolcheviques y los campesinos terratenientes y por la sequía de 1921 (se estima que echó a perder el 22% de lo sembrado). Con una duración de 26 meses y una tasa promedio 57% mensual que implico re-denominaciones sucesivas de su moneda con quita de ceros para los "nuevos" rublos a las siguientes tasas:

- 10,000 a 1 (1 de enero de 1922).
- 100 a 1 (1 de enero de 1923).
- 50.000 a 1 (7 de marzo de 1924).

La tasa de inflación en los primeros años de la unión soviética, que decrece efectivamente en marzo de 1924 con el restablecimiento del patrón oro y la introducción del llamado "rublo oro". A partir de ese año se logró el equilibrio presupuestario y en los años siguientes, hubo superávit debido esencialmente "al notable auge de las producciones industriales y agrícolas" (Bettelheim, 1978).

5.1.2 Alemania 1922-1924.

La principal causa imputable en Alemania fue la necesidad de hacer frente a las indemnizaciones fijadas por los vencedores de la guerra en el Tratado de Versalles 1919[12]. Debido a la decisión de Alemania de suspender los pagos en 1922, franceses y belgas invadieron la región del Ruhr (en 1923), una de las zonas más industrializadas de Alemania como medida de presión para que ésta reiniciase los pagos que había suspendido unilateralmente.

El gobierno alemán incitó a la resistencia pasiva y como compensación a los industriales alemanes que se habían visto obligados a paralizar su producción. Para compensar esto se comenzó a emitir una gran cantidad de dinero, que en noviembre de 1923 llegó a emitir un billete de cien mil millones de marcos, como consecuencia del fenómeno hiperinflacionario desatado. La duración del proceso hiperinflacionario duro 16 meses, y su inflación promedio mensual fue de 322% los datos de dicho período demuestran la gravedad del proceso:

[12] Keynes en su texto "Las consecuencias económicas de la Paz" (1920) analiza justamente los acuerdos impuestos.

- Enero 1922: 36,7.
- Julio 1922: 100,6
- Enero 1923: 2.785
- Julio 1923: 194.000
- Noviembre 1923: 726.000.000.000

En gran medida la recuperación se debió a la ejecución en 1924 del Plan Dawes, donde se redujo las cantidades que Alemania debía abonar a los vencedores, flexibilizo el pago y la concesión de importantes créditos. El objetivo ulterior del plan era que Alemania estuviese en condiciones de pagar a sus acreedores y que éstos, a su vez deudores de Estados Unidos, salden sus deudas. La inflación bajo a partir de ese año (se suprimió la moneda Papiermark por el Retenmark, o marco seguro).

Entre 1924 y 1928, Alemania creció a una tasa media anual del 5%, pero el "Crac del 29" en EE.UU. resucitó el descontento social. Un punto a destacar fue el descontento social de la época que sirvió para el auge del nacionalsocialismo (con Hitler como actor principal) quienes logran llegar al gobierno en la década del 30 y donde la aplicación de sus medidas gubernamentales e ideológicas desencadenó la segunda guerra mundial.

5.1.3 Hungría 1945-1946.

Luego de la segunda guerra mundial, el tejido industrial y productivo de Hungría se encontraba devastado, las arcas públicas vacía y una importante deuda se acumulaba con la Unión Soviética en forma de reparaciones de guerra. La hiperinflación duró 12 meses entre el verano de 1945 y 1946 con una tasa promedio mensual de 19.800%, pero con el punto más alto en julio de 1946, alcanzando una tasa mensual de 41.900.000.000.000.000 % (según los datos que ofrece el Cato Institute de Washington).

El gobierno con el fin de estimular la actividad económica aumentó de manera muy acelerada la cantidad de dinero en circulación. Las cifras que aparecen debajo representan el aumento del valor en Pengö de los billetes en circulación en Hungría desde finales de 1945 al verano de 1946, según L. Allen (2009):

- 31/12/1945: 765.400
- 31/01/1946: 1.646.000
- 28/02/1946: 5.238.000
- 31/03/1946: 34.002.000
- 30/04/1946: 434.304.000
- 31/05/1946: 65.589.000.000
- 30/06/1946: 6.277.000.000.000.000
- 31/07/1946: 47.300.000.000.000.000.000

No es difícil deducir que este proceso era insostenible, el 1 de agosto de 1946 Hungría terminó adoptando el forinto, equivalente en ese momento a la astronómica cantidad de 400 octillones de Pengö (400 seguido de 27 ceros), cuya convertibilidad al dólar estaba asegurada con las reservas de oro y moneda extranjera. A finales de 1946 Hungría encontró cierta estabilidad económica y su capacidad de producción restaurada a niveles similares a los años previos a la guerra.

5.1.4 Post caída del comunismo 1992-1994

La caída del bloque comunista, donde diversos países tuvieron una transición complicada al pasar al régimen capitalista, que culminó con fuertes cimbronazos en sus economías, los más destacados son:

- Turkmenistán: Duró casi dos años entre enero de 1992 y noviembre de 1993. Cada mes los precios aumentaron un promedio de 429%.
- Armenia: Entre octubre de 1993 y diciembre de 1994 se registró una inflación mensual de 438%. En promedio, eran necesarios 12.5 días para que se dupliquen los precios.
- Yugoslavia – países ex Yugoslavia: Entre abril de 1992 y enero de 1994 los precios se duplicaban cada día. En enero de 1994 la inflación fue de 313,000 %.

Para palear estas situaciones hubo un creciente apoyo de las instituciones internacionales, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), así como otras instituciones financieras internacionales (IFI) y países extranjeros ampliando concesiones y préstamos considerables.

5.2. Hiperinflaciones en Sudamérica

En Sudamérica las principales consecuencias de los procesos hiperinflacionarios no están relacionados con las guerras, sino principalmente con problemas de deuda, particularmente entre 1980 y 90 suscitados por fuertes déficits.

5.2.1 Bolivia 1982-1985

Desde 1982 Bolivia esta signado por una permanente inestabilidad financiera, en ese año el dólar oficial estaba fijado en 200 pesos bolivianos, y 283 en el paralelo, en el pico de 1985 ese mismo dólar paso a valer 75.000 pesos bolivianos en el oficial y más de 1.000.000 en el mercado informal.

En los comicios de 1985 es elegido presidente Víctor Paz Estenssoro (1985-1989) y se re-direccionó la política económica por medio de rigurosas medidas, entre las cuales destaca la unificación cambiaria y las reducciones del déficit fiscal (congelamientos de salarios y cese de inversiones públicas). Por otro lado, se crearon nuevos impuestos y se formalizó la liberación de los mercados de bienes y servicios, financieros y laborales. Todo esto fue soportado con políticas monetarias y fiscales disciplinadas.

La hiperinflación fue detenida en seco en el último semestre de 1985 a través de una serie de medidas entre las que se incluía la vigencia de una nueva moneda nacional, el boliviano, en reemplazo del devaluado peso boliviano. El Banco Central también fue parte de las reformas y su estructura fue reorganizada.

5.2.2 Perú 1988-1990

En 1986 el billete de mayor denominación era 1.000 intis (moneda peruana de la época) y en 1990 ya circulaban billetes con denominación de 1 millón y 5 millones de intis. En 1988, la inflación fue de 1.722%, para 1989 registró los 2.774% y en 1990 terminó en 7.649%.

El presidente Alberto Fujimori (1990-1995), aplica un plan económico que será conocido como el “fujishock”, agosto de 1990, el cual se evidenció en el cambio de régimen económico, iniciándose con la liberación de las entradas y salidas de capital, y la unificación del mercado cambiario. En 1991, la moneda de Perú se cambió del inti al nuevo sol (el sol original estuvo hasta 1985) cuando la inflación comenzó a disminuir.

Se liquidaron las empresas estatales inviables, y además todas las importaciones pasaron al tipo de cambio del mercado libre. El plan comprendió recortes de subsidios a productos (la canasta básica se quintuplicó en un mes) y se decretó un alza de tarifas públicas. Con este conjunto de medidas, no deben omitirse las consecuencias sociales dolorosas para toda la población, no obstante, en 1992 la inflación acumulada era de 56,7% y en 1993 cerró en 39,5%. Desde 1994 ya se experimentaban variaciones mensuales de un dígito.

5.2.3 Brasil 1987-1994

Brasil retorna plenamente a la democracia en 1989, cuando Fernando Color de Mello, fue elegido presidente. En el periodo 1989-1995 se establecieron cinco planes antiinflacionarios y, aunque en todos estos planes la tasa de inflación inicialmente cedió, meses más tarde el fenómeno regresó con renovado vigor.

La estrategia para revertir el ritmo creciente de los precios, empleada por Brasil a partir del año 1994, se conoció como el Plan Real. El Plan Real fue lanzado en diciembre de 1993, preanunciar un plan de estabilización era una estrategia deliberada y útil, pues la población debía entender claramente las complejidades del plan, sus secuencias, así como los resultados esperados de cada etapa. El plan fue concebido en tres fases.

- Primera fase: se inicia con un ajuste fiscal y por otro lado un fondo de emergencia social
- Segunda fase: introducción de la unidad de cuenta indexada
- Tercera fase: la introducción del real y la nueva política cambiaria

Con respecto a los resultados en el plano inflacionario, los resultados evidenciaron la baja en pocos meses. En adelante, la inflación dejó de ser un problema macroeconómico para Brasil.

5.2.4 Venezuela 2017-2021

Aunque Venezuela entró en hiperinflación en noviembre de 2017, los precios comenzaron a incrementarse años antes cuando vio recortado su flujo de dólares por el desplome de la cotización del petróleo y comenzaron a caer las importaciones, un hecho que dio paso a una severa escasez de alimentos básicos y medicinas. (Según el banco mundial en 2015 la inflación fue 121% y en 2016 del 254%)

El gobierno respondió al rampante aumento de la inflación con más emisión de dinero y un estricto control de precios, dos medidas que no funcionaron. Luego de 4 años y dos reconversiones monetarias, Venezuela está saliendo en 2022 del ciclo hiperinflacionario.

Según el Banco Central de Venezuela en 2017 la inflación anual fue de 862,6%, en 2018 de 130.060%. En 2020 la inflación “bajo” a 2.968,8% y en 2021 fue de 686,4%. Se estima que la inflación en 2022 pueda llegar a ser inferior al 50%.

Un punto clave para entender el descenso del aumento de los precios es la dolarización. Desde hace años, los venezolanos han venido usando el dólar como moneda para cada vez más transacciones. Esta dolarización es de facto ya que no formó parte de una estrategia formal del gobierno, sino que fue asumida por los mismos venezolanos. La moneda local, el bolívar, sigue siendo la utilizada por el gobierno.

5.2.5 Un caso particular, Ecuador y la dolarización 2000

La crisis económica de esa época fue producto de una creciente inestabilidad política, un sistema corrupto, las relaciones conflictivas con Perú y el déficit fiscal. Esto configuro los cimientos para una alta inflación, aunque no alcanza a ser hiperinflación.

En enero del 2000 Ecuador abandonó la que hasta entonces fue su moneda nacional, el sucre, para 'dolarizarse', es decir, adoptar de manera oficial la moneda de Estados Unidos. El sucre se mantuvo circulando en Ecuador 116 años, desde 1884. Según los datos del Banco Mundial la inflación fue del 56% en 1999 y 96% en 2000. Una vez dolarizada la economía la inflación del país bajo al 37% en 2001 y luego al 12% en 2002. Desde 2003 la inflación nunca supero el digito, incluso tuvo periodos de deflación.

6. Conclusiones

Cuando suben todos los precios de una economía de manera sostenida en el tiempo hay inflación. Aunque medir la inflación no es una tarea sencilla quizás el número fino no sea lo más importante (los dos indicadores más utilizados son el IPC y el deflactor del PIB, y aunque suelan mostrar resultados similares, existen diferencias en cuanto al conjunto de bienes y servicios, y ponderación los precios). Las consecuencias de los procesos inflacionarios son extensas y dejan secuelas que no sólo involucran cuestiones económicas.

De la corta pero vertiginosa historia de la moneda argentina se puede afirmar que hubo inflación de dos dígitos en la mayor parte del tiempo. Y en los últimos 80 años, Argentina no tuvo inflación de dos dígitos sólo en 10 (en el 54 y del 92-01). Sin embargo, el recorrido histórico muestra periodos bien diferenciados.

Establecemos el primer período desde comienzos del siglo XX y hasta 1945, donde la inflación generalmente no era elevada, y los precios locales mostraban un comportamiento similar a los precios de las principales economías del mundo. Durante los 30 años posteriores, en un segundo período, la inflación argentina osciló entre el 20 y el 40 % anual con algunos picos más elevados, como en 1959 (127%) y 1973 (80%).

Luego comienza un período de 15 años de inflación galopante, con promedios anuales que superaban los tres dígitos, y culmina con las hiperinflaciones de finales de los 80 y principios de los 90. Si bien en ese periodo existieron algunos eventos externos como la “guerra del petróleo” o el desarrollo de la “guerra fría” (EEUU-URSS) los principales motivos que explican la inflación en ese tiempo fueron internos: inestabilidad política, incremento de deuda externa, caída de competitividad de las empresas naciones, políticas económicas y/o monetarias que no resultaron acertadas.

Finalmente, en los últimos 30 años hemos atravesado casi todos los estadíos. Un periodo de poca o nula inflación que coincidió con la convertibilidad cambiaria desde 1991 hasta 2001. Una vez terminado ese régimen, a inicios de 2002, la inflación comienza a elevarse, pasando por tasas del orden del 10% durante la primera década del siglo XXI y por tasas de entre el 10 y el 30% durante la segunda década. A partir del 2020 y hasta la fecha, las tasas de inflación fueron del 36% en el 2020, 51% en el 2021 y una estimación que supera el 60% para el 2022.

La consecuencia más directa y económica de la inflación es la pérdida del poder adquisitivo del dinero que disponen las familias. Los ingresos de los individuos se deterioran en términos reales, es decir, cada vez alcanzan para menos. Pero además, la inflación afecta el comportamiento de las personas y hasta su psicología.

Para mejorar la interpretación de todos los efectos que provoca la inflación en los individuos y en las sociedades, distinguimos entre la inflación anticipada y la no anticipada, y entre los efectos micro y macroeconómicos.

Además de la pérdida de poder adquisitivo generada por el impuesto inflacionario, se producen pérdidas de eficiencia, aunque los agentes puedan anticiparse. Entre estos costos extra podemos incluir: el incremento del costo

de oportunidad del dinero (tasa de interés); los costos de menú asociados a una dinámica rápida de cambios en los precios y en la información; los costos de suela de zapato generados por la dispersión de precios y las oportunidades que aparecen en la búsqueda de mejores precios; los desajustes del régimen tributario y los desfasajes en la recaudación tributaria.

Sumados a estas pérdidas de eficiencia se generan otros efectos cuando la inflación real no se puede anticipar. Estos efectos son fundamentalmente redistributivos, castigan a los ahorristas y a quienes cuenten con ingresos fijos: empleados, jubilados y beneficiarios de planes sociales. Ellos son quienes más ven reducido su ingreso en términos reales, y a su vez, ese ingreso comienza a ser más variable en el tiempo cuanto mayor sea la inflación.

Los costos para la economía en su conjunto, desde una perspectiva macroeconómica, son aún más graves. En primer lugar, el ahorro global disminuye y se incrementa la incertidumbre sobre el futuro. Las políticas públicas pierden credibilidad y se debilita el sistema financiero. Todos estos efectos perjudican la inversión real y ésta es la fuente más importante de crecimiento de la productividad. Por lo tanto, la consecuencia negativa más importante de una inflación elevada y persistente en el tiempo es el estancamiento económico.

Numerosos estudios realizados a partir de la década del ´90 con grandes muestras de países han demostrado que existe una relación negativa entre la Inflación y la Producción (o Ingreso) por lo menos a partir de cierto nivel umbral. Los últimos estudios han estimado umbrales para que la inflación afecte al crecimiento en alrededor del 20% anual. Sin embargo, el rango de las estimaciones varía ampliamente según las características propias de cada país. Algunos han estimado los umbrales de inflación en alrededor del 5-8% para los países asiáticos y del 7-9% para los países del África subsahariana, donde en general los gobiernos participan mucho más de la economía, las instituciones son más débiles y conviven con un mayor riesgo político. En América Latina los umbrales parecen ser más elevados. La asociación negativa entre la inflación y el crecimiento es más fuerte en países con una mayor profundización financiera, apertura comercial más amplia y un mayor gasto público.

En segundo término, desde la perspectiva macroeconómica, los daños de una elevada inflación parecen caer en una mayor proporción sobre los pobres. Es decir, la inflación en parte generada por la emisión monetaria del Banco Central destinada a financiar los sucesivos déficits públicos, funciona como un impuesto inconstitucional y regresivo. Inconstitucional porque reduce el ingreso real de las familias para financiar al Estado, pero el mecanismo no es discutido en el Congreso de la nación. Y regresivo porque en el mediano y largo plazo, la distribución del ingreso empeora, demostrando que el costo de la inflación es soportado, en mayor medida, por los más pobres que dependen casi exclusivamente de ingresos fijos.

Los problemas que genera la inflación no han sido exclusividad de los argentinos. Existieron en la historia importantes sucesos hiperinflacionarios, de los cuales mostramos algunos ejemplos para ilustrar al lector. En su gran mayoría se llega a un desenlace cuando se logran implementar políticas fuertes de shock apuntando principalmente al control de la emisión monetaria y una mayor eficiencia en la ejecución del presupuesto público. Como característica distintiva, la mayoría de estos sucesos revisados preceden una reconversión monetaria.

7. Bibliografía

Ahumada, H., Canavese, A. y Gonzalez Alvaredo, F. 2000. “Un análisis comparativo del impacto distributivo del impuesto inflacionario y de un impuesto sobre el consumo”. Económica. Vol. XLVL. La Plata

Albanesi, S. 2007. “Inflation and Inequality”. Journal of Monetary Economics 54 (4): 1088-1114.

Andersen, P. y D. Gruen. 1995. “Políticas macroeconómicas y crecimiento”. En Productividad y crecimiento, editado por P. Anderson, J. Dwyer y D. Gruen. Sídney: Banco de la Reserva de Australia.

Banco Mundial, 2019. “Inflation in Emerging and Developing Economies. Evolution, drivers and policies”. Editado por J. Ha, M. A. Kose y F. Onsorge, Washington DC, Banco Mundial.

Bruno, M. and Easterly, W. (1998) Inflation Crises and Long-Run Growth. Journal of Monetary Economics, 41, 3-26.

http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932(97)00063-9

Cavallo, D. F. (2012) “Estanflación: Inflación con reseción. Cómo evitar un nuevo Rodrigazo y otros peligros de la economía kirchnerista”. Sudamericana. Buenos Aires.

Eggoh, J. C., y M. Khan. 2014. “On the Nonlinear Relationship Between Inflation and Economic Growth.” Research in Economics 68 (2) p. 133-43.

Erosa, A., y G. Ventura. 2002. “On Inflation as a Regressive Consumption Tax”. Journal of Monetary Economics 49 (4): 761-95

Espinoza, R., H. Leon, and A. Prasad. 2012. “When Should We Worry about Inflation?” World Bank Economic Review 26 (1): 100-27.

Feldstein, M. S. 1997. “The Costs and Benefits of Going from Low Inflation to Price Stability.” NBER, Cambridge, MA.

FMI (Fondo Monetario Internacional). 2001. “La disminución de la inflación en los mercados emergentes: ¿Se puede mantener?” Capítulo IV en Perspectivas de la economía mundial. Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.

Fisher, I. 1933. "La teoría de la deflación de la deuda de las grandes depresiones". Econométrica 1 (4): 337-57.

Greenwood, J., Z. Hercowitz, y P. Krusell. 1997. “Long-Run Implications of Investment- Specific Technological Change.” The American Economic Review 87 (3): 342-362.

Greville, R. P., and M. Reddell. 1990. “The Costs of Inflation.” Reserve Bank of New Zealand Bulletin 53 (1): 37-51.

Kahn, S. 1997. “Evidence of Nominal Wage Stickiness from Microdata”. American Economic Review 87 (5): 993-1008.

Ibarra, R., and D. Trupkin. 2011. “The Relationship between Inflation and Growth: A Panel Smooth Transition Regression Approach for Developed and Developing Countries.” Banco Central del Uruguay WP 6, Montevideo.

Logue, D. E. y T. D. Willett. 1976. “Una nota sobre la relación entre la tasa y la variabilidad de la inflación”. Económica 43 (17): 151-58.

Lucas, R. E. 1972. "Expectations and the Neutrality of Money". Journal of Economic Theory 4(2): 103-24.

Romer, C. y Romer, D. 1997. “Institutions for Monetary Stability”. En “Reducing Inflation: Motivation and Strategy”. Editado por Parker y Woodford. University of Chicago Press. Chicago.

Sachs, J y Larraín, F. 1992. “Macroeconomía en la Economía Global”. 2da ed. Pearson. Buenos Aires.

Temple, J, 2002. “Inflation and Growrh: Stories short and tall”. Journal of Economic Surveys 14 (4):395-426

White, W. R. 2006. "¿Es suficiente la estabilidad de precios?" BIS Working Paper 205, Banco de Pagos Internacionales, Basilea.

Woodford, M. 2003. "Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy". Nueva Jersey: Princeton University Press.

8. Anexo

Todos los índices de precios que se utilizan para medir la inflación su pueden categorizar en dos estructuras o formas de calcularse generales:

- Laspeyres: muestra como evolucionaron los precios desde un momento tomado como base, hasta el momento en que lo estamos calculado, para un conjunto de bienes y servicios, o canasta determinada en el periodo base.

$$IP_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

Básicamente en el año base se selecciona la canasta de bienes y servicios, para luego comparar exactamente la misma en un período posterior para determinar el cambio en los precios. En la formula, el cero representa el año base y el 1 el año actual.

Este índice presenta un inconveniente, sobrestima los aumentos de precios. Porque está suponiendo que el consumidor no cambia la canasta de bienes y servicios en base a los precios, no hay cambios de conductas. En la realidad cuando se presentan cambios de precios, las personas tienden a cambiar sus patrones de consumo, estos tipos de cambios, no los tiene en cuenta Laspeyres.

- Pasche: muestra como evolucionaron los precios desde un momento tomado como base, hasta el momento en que lo estamos calculados, para un conjunto de bienes y servicios, o canasta determinada en el periodo actual.

$$IP_P = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

La diferencia radica en las cantidades, en Laspeyres se utilizan las del año base, en este caso se usan las del periodo actual. Básicamente muestra, cuanto hubiera costado en el año base la canasta que consumo actual y cuanto sale hoy, para ver la variación de precios.

Este índice implica una complicación mayor, porque hay que cambiar la canasta en cada periodo. Y en este caso se subestiman los aumentos de precios. Porque está suponiendo que en el año base se consumía la misma canasta que en la actualidad. Perdiendo de vista que en el año base, podría haber obtenido la misma satisfacción a un costo menor.

- Existe un tercer tipo de índice que trata de solucionar estos problemas, que es el índice de Fisher, que es un promedio geométrico de ambos, y nos da un resultado intermedio. Pero es un índice poco utilizado porque duplica los costos de calcularlo.

$$IP_F = \sqrt{IP_L * IP_p}$$

La estructura usada por el INDEC es la siguiente:

$$I_t = \frac{\sum_{i=1}^{n} p_i^t q_i^0}{\sum_{i=1}^{n} p_i^0 q_i^0}$$

Donde el período actual es *t* y el año base 0, y el bien o servicio es *i*. El IPC es entonces un promedio ponderado de las variaciones de precios de los bienes y servicios incluidos en la canasta del índice. Para medir la variación del mismo, se utiliza el cambio porcentual de su valor entre dos períodos:

$$\Delta_{t,t-1} = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}} * 100$$