

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

LICENCIATURA EN ECONOMÍA
SEMINARIO DE INTEGRACIÓN Y APLICACIÓN
TRABAJO FINAL

FEDERALISMO FISCAL Y SISTEMA TRIBUTARIO:

“La política económica y los impuestos a las exportaciones en la
República Argentina: análisis de su aplicación en 1967-1969”

LEGUIZAMÓN, Facundo Félix
LEGAJO: 2882/7

DOCENTES A CARGO DE LA COMISIÓN: VIRGOLINI,
Edmundo.

2º Cuatrimestre de 2019.

I. Resumen

Los impuestos a las exportaciones representan un instrumento de política económica generalmente utilizado con más de una finalidad u objetivo, dado que no solo acrecienta la recaudación fiscal, característica común a todos los tributos, sino que genera efectos estabilizadores en los precios domésticos que limitan las variaciones del IPC, mejorando; o al menos no deteriorando de manera sensible la distribución del ingreso ante variaciones significativas del tipo de cambio o de los precios internacionales. Sin embargo, estos efectos se contrarrestan con aspectos negativos tales como pérdidas de eficiencia causada por las distorsiones del tributo.

Este dilema entre eficiencia y distribución se ha presentado en reiteradas ocasiones para los hacedores de política económica a lo largo de la historia argentina. El caso que se estudia aquí es *El Programa económico argentino 1967 - 1969* implementado por el ministro de economía Krieger Vasena, plan que tiene como objetivo lograr una estabilización de la inflación sin descuidar significativamente la distribución del ingreso ante los efectos devaluatorios.

El presente trabajo tiene como objetivo examinar el concepto de renta agraria, analizar los efectos económicos de la implementación de derechos de exportación, enfocando en aspectos distributivos. Por último, se presentarán las conclusiones.

II. Marco teórico

II.I. Renta de la tierra: La visión de David Ricardo

El primer pensador¹ en desarrollar el concepto de renta de la tierra dentro de la teoría económica fue David Ricardo en su famosa obra *Principios de Economía Política y Tributación* publicada por primera vez en 1817. La obra, tiene como marco histórico y político a la revolución industrial inglesa, período en el que la burguesía industrial se consolidaba política y económicamente, relegando a la clase terrateniente, y es precisamente esta tensión de clases sociales en la que se marca toda la obra de Ricardo. “El producto de la tierra, todo lo que se saca de su superficie por la aplicación conjunta del trabajo, la maquinaria y el capital, se distribuye entre las tres clases de la sociedad, es decir: los propietarios de la tierra, los del capital necesario para cultivarla y los trabajadores que la cultivan.” (Ricardo, 1817: 31). Siguiendo a Kicillof (2012); Ricardo, al reconocer los conflictos distributivos entre las clases sociales centrará su estudio en cómo se repartirá el producto social, dado que la distribución del mismo podría llegar a atentar contra la dinámica de la reproducción de la sociedad capitalista. “El problema principal de la economía política consiste en determinar las leyes que regulan esta distribución; aunque la ciencia ha progresado mucho con las obras de Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi y otros, nos suministra muy pocos datos satisfactorios sobre la naturaleza de la renta, de los beneficios y de los salarios.” (Ricardo, 1817: 31).

Como resaltan Screpanti y Zamagni (1997), Ricardo es voz de la nueva y consolidada burguesía que refleja la defensa de la magnitud de la ganancia cuya expresión teórica es fruto de la tensión política sobre la discusión de las leyes de granos y barreras proteccionistas que permitan a los terratenientes ingleses mantener elevadas rentas, en detrimento de los beneficios. En esta línea del conflicto debe interpretarse la introducción del concepto renta de la tierra. Si las ganancias son residuales de los salarios, y estos últimos están determinados por el precio de los alimentos, la existencia de alimentos baratos y abundantes es un paso necesario para la acumulación de medios de producción. La renta de la tierra es “aquella parte del producto de la tierra que se paga al propietario por el uso de las fuerzas originales e indestructibles del suelo” (Ricardo, 1817:63). Como deja ver el autor, la retribución que recibe no tiene nada que ver con el esfuerzo que realiza el dueño de la tierra, sino por razones propias de la naturaleza. La tierra puede generar una renta porque puede apropiarse de forma privada y excluyente. “Únicamente porque la tierra no es ilimitada en cantidad ni uniforme en calidad, y porque con el incremento de la población, la tierra de calidad inferior o menos ventajosamente situada tiene que ponerse en cultivo, se paga renta por su uso (...) Con cada nueva etapa en el progreso de la población, que obliga a un país a recurrir a tierras de peor calidad para permitirle abastecerla con alimentos, la renta aumentará en la totalidad de las tierras más fértiles (Ricardo, 1817:65)”.

La renta diferencial es definida como “La diferencia entre el producto obtenido por el empleo de dos cantidades iguales de capital y trabajo” (Ricardo, 1817:66). Cada unidad de capital o tierra marginal puesta en producción, aumenta el valor de los productos primarios y de esta manera se genera la renta en las parcelas privilegiadas con mayor fertilidad. Esta bendición que gozan los terratenientes de tierras fértiles, es una dificultad para la burguesía industrial que debe pagar mayores salarios debido a los aumentos de los precios de los alimentos. “La razón, pues, por la cual la producción primaria aumenta de

¹ El concepto aparece por primera vez mencionado en *Investigación Sobre La Naturaleza Y Causas De la Riqueza De las Naciones*, sin embargo, es David Ricardo quien aborda de lleno la cuestión.

valor comparativo, es que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida, y no la circunstancia de que se pague una renta al terrateniente. El valor del maíz está regulado por la cantidad de trabajo gastado en su producción en aquella calidad de tierra que, o con aquella porción de capital que no paga renta” (Ricardo, 1817: 68). En conclusión, para Ricardo la renta de la tierra es el diferencial entre el producto generado entre dos cantidades iguales de trabajo y capital en dos tierras con diferentes fertilidades, y la misma se origina cuando tierras marginales comienzan a producir. De esta manera se ve reducida la ganancia, y con ello peligra la acumulación de capital y el crecimiento. Siguiendo a Fernández López (1998) si se evitase la caída de la ganancia, motor de la prosperidad económica, los miedos al estancamiento en la acumulación desaparecerían: la cuestión a resolver gira alrededor de cómo evitar el rendimiento decreciente de la tierra.

II.II. Renta de la tierra: Aportes desde la periferia

El concepto de renta de la tierra fue variando con el pasar de los años, la geografía y los contextos políticos. En 1814 la Asamblea General Constituyente de Argentina envió en una misión diplomática a Inglaterra a Manuel Belgrano y Bernardino Rivadavia. Este último, que iba en busca de una constitución para la Argentina, se encontró con el pensamiento económico imperante en la Inglaterra de Ricardo y Malthus. Un país en expansión como Inglaterra, no necesitaba frenar su crecimiento si en alguna parte del mundo había tierra disponible para proveer alimentos. Esta última visión ricardiana se expresa políticamente con la derogación de las leyes de granos por parte del parlamento británico en 1846 abriendo una nueva etapa de importaciones masivas granos de todo el mundo. Siguiendo a Fernández López (1998) Argentina abrió la economía a la inversión extranjera y gozó de una fuerte expansión económica traccionada por la exportación agropecuaria, modificando no solo las formas de producción sino también alterando las alianzas de clases locales con internacionales. Este es un período clave tanto en la formación política local, así como la inserción en el plano internacional, en el que tanto las visiones más liberales, así como heterodoxas entienden a esta etapa como fundamental para explicar la trayectoria futura de la economía argentina.

II.II.I. Flichman y Arceo: acceso al suelo, renta y el desarrollo agrario argentino

Flichman considera necesario indagar sobre la teoría de la renta de la tierra desde la periferia, ya que a medida que se incorporaban los “países nuevos” en los mercados mundiales de alimentos y se reducía la renta de los terratenientes ingleses, el proceso inverso se generaba en Argentina, creciendo tanto la renta agraria así como el poder político de los terratenientes debido a que “existen posibilidades de producir a menores costos que los vigentes en los países capitalistas de mayor nivel de desarrollo. Esto quiere decir que una empresa capitalista de producción de carne, o de trigo, puede obtener ganancias extraordinarias” (Flichman, 1977:75). Dicho retorno extraordinario no provendría de la inversión de capital agrario, sino de las ventajas naturales de la llanura pampeana. La renta diferencial a escala internacional “estaba y está definida fundamentalmente por las diferencias internacionales de costos, originadas en nuestros suelos y clima “(Flichman, 1977:75). El análisis de Flichman incorpora los vínculos generados entre terratenientes locales y el capitalismo mundial, explicando como estos determinaron “uno de los problemas fundamentales que traban el crecimiento económico de la Argentina bajo relaciones capitalistas de producción, es sin dudas, el enorme peso de la renta del suelo y el consiguiente poder político y económico de las clases de los propietarios de la tierra, los terratenientes” (Flichman, 1977: 83).

Arceo introduce en su concepto de *renta internacional*, el plano institucional referente a las reglas de acceso al suelo. “El análisis de la distinta evolución de los países nuevos de clima templado debe estar entonces centrado, en las modalidades bajo las cuales el capital accede al control de la tierra durante el proceso de ocupación del territorio y no en el impacto de las diferencias en la dotación de factores” (Arceo, 2003:104) siendo este factor, un determinante clave no solo en la distribución del excedente entre beneficios y renta, sino también las extensiones de las explotaciones y la inversión agropecuaria.

II.III. Inflación, devaluación y distribución

En la tradición clásica, tal como destaca Olivera (1960), el sistema económico está dividido en dos campos: por un lado, el campo real donde se determinan los *precios relativos* de los bienes, que dependen de las proporciones entre los recursos disponibles y las preferencias de los agentes. Por otro lado, el campo monetario, donde se determina el nivel de *precios absolutos* que dependen del total de recursos y la cantidad de dinero. Sin embargo, los fenómenos inflacionarios ocurridos en América Latina no pueden atribuirse a causas monetarias únicamente. Por tal motivo, la teoría no monetaria de la inflación comprende que está marcada dicotomía no puede mantenerse, sino que existe una influencia mutua en ambos: los precios relativos dependen en parte de las condiciones monetarias; y “la tendencia del valor del dinero depende en grado sustancial de las circunstancias reales que determinan los precios relativos” (Olivera, 1960: 618). Si los precios son inflexibles (en cualquier grado) “la variación de los precios relativos, sea cual fuere su causa y dirección, solo puede realizarse mediante un movimiento del nivel general de precios en el sentido opuesto al de menor flexibilidad” (Olivera, 1960: 620). La presión no monetaria sobre el nivel general de precios puede originarse también por cambios en la estructura de la oferta² y/o por rigideces en los precios absolutos³. Las imperfecciones en los sistemas de precios suelen ser altas en economías en desarrollo, dado que el mismo proceso de desarrollo trae consigo un cambio en las condiciones marginales de sustitución entre diversos bienes generando aceleradas transformaciones que tienen repercusiones significativas en las presiones no monetarias.

Los procesos inflacionarios tienen un carácter híbrido: las presiones no monetarias pueden surgir por cuestiones monetarias expansivas; dado que el aumento de la demanda no sucede de modo uniforme. De esta manera la inflación de demanda activa presiones no monetarias. Lo mismo ocurre con la inflación de costos. En un mercado de trabajo sindicalizado algunos gremios pueden negociar un incremento salarial que puede ser referencia para el resto de las actividades, independientemente de su productividad, de manera que puede trasladarse a precios⁴. Siguiendo a Chelala (2014), la inflación de costos también incluye los efectos del encarecimiento de insumos importados luego de una devaluación, que impacta también en precios de bienes no transables, por canales de transmisión indirectos. A diferencia de lo que ocurre en economías industrializadas,

² Es de esperar que la oferta sea imperfectamente elástica a los precios relativos, dado que deberían existir ciertas condiciones ideales tales como plena libertad de entrada y salida de empresas, perfecta movilidad de factores y toda la cadena de producción debería operar en condiciones competitivas, especialmente los insumos y materias primas.

³ Dos elementos claves en la inflexibilidad de precios es la competencia imperfecta y la inflexibilidad de la estructura de costos, vinculada estas principalmente con la inflexibilidad a la baja de los salarios nominales.

⁴ Siempre que el incremento del costo salarial no sea compensado con una caída en la ganancia empresarial.

donde las devaluaciones suelen mejorar la competitividad de las exportaciones (y una caída en las importaciones), estos efectos no ocurren para economías semi-industrializadas, en las cuales, las exportaciones son poco sensibles a las variaciones del tipo de cambio, al menos en el corto y mediano plazo. “La elevación del tipo de cambio produce el aumento de costo de todos los productos importados, que se propaga a los precios. Al mismo tiempo, el aumento de precio que recibe en moneda nacional el exportador de productos agropecuarios provoca por arrastre el aumento de los mismos productos en el mercado interno, lo que se traduce en el alza de precios de los alimentos. Se desencadena así un tipo muy especial de proceso inflacionario”. (Diamand,1972: 5). Esta inflación, de origen cambiaria, provoca una fuerte transferencia de ingresos en favor del sector agropecuario⁵ a costa de una reducción en el salario real, provocando esto último caída de la demanda e iniciando así un proceso recesivo. En economías de industrialización incompleta, los aumentos de capacidad productiva se encuentran rápidamente con la restricción externa, provocando no solo recesión, sino también inflación. También Diaz Alejandro⁶ y Sidrauski⁷ encuentran que las devaluaciones inciden significativamente en los precios internos.

II.IV. Derechos de exportación: entre la eficiencia y la equidad

Dentro de la teoría económica neoclásica, dada la dotación de factores productivos y la tecnología, la eficiencia permite satisfacer la mayor cantidad posibles de necesidades, es decir, alcanzar un óptimo social. Sin embargo, esta premisa es cierta si se cumplen determinados supuestos rígidos⁸. Principalmente por este motivo, la teoría mencionada recomienda evitar intervenciones estatales que generen distorsiones en las decisiones de los agentes. Desde la óptica de la política económica en general y la orientación tributaria en particular, la eficiencia en términos neoclásicos colisiona con decisiones públicas con fines distribucionistas⁹. En el caso de un bien que tiene tanto demanda doméstica como externa, suponiendo que la cantidad total que se consume internamente, así como la que exporta están en equilibrio con la oferta total; la teoría neoclásica¹⁰ postula que ante una devaluación o aumento en el precio internacional, la producción aumentará y la demanda local caerá, aumentando de esta manera las exportaciones. Ante este cambio de precios (sea precios internacionales o tipo de cambio) el conflicto entre eficiencia y equidad se hace tangible en la política económica que adopte el hacedor: desde el punto de vista de la eficiencia, no intervenir sería la mejor opción dado que la mejora en los precios incentiva a los productores asignar mayores recursos a la actividad. Desde el punto de la distribución, el aumento de precios deteriora el bienestar local debido a la caída en el consumo interno, por lo que implementar derechos de exportación (en adelante, DEX) es una opción viable para contener los precios domésticos, así como acrecentar las arcas públicas. Siguiendo a Piffano (2012) estos impuestos gravan directamente los bienes

⁵ Marcelo Diamand simplifica su análisis generalizando que todo el sector agropecuario se beneficia de la devaluación, desconsiderando una segmentación geográfica por calidad del suelo o localización.

⁶ Véase “A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect” 1963 Diaz Alejandro

⁷ Véase “Devaluación, inflación y empleo” 1968 Sidrauski Miguel

⁸ Las condiciones ideales de competencia perfecta para alcanzar la eficiencia y el óptimo de Pareto son rígidas y poco se conciben con los escenarios reales.

⁹ De acuerdo al segundo teorema del bienestar, la teoría neoclásica acepta la distribución solamente si la misma se realiza bajo la forma de tributos directos. Este último tipo de tributos difícilmente se aplica en la práctica si se quiere mejorar la distribución del ingreso.

¹⁰ Véase Nuñez Miñana (1998), De Pablo (2005), Piffano (2005), Piffano (2012).

transables exportados en base al precio internacional por el tipo de cambio, reduciendo el precio domestico del bien en el corto plazo, así como la producción. El aumento en la recaudación impositiva que genera trae asociado una pérdida de bienestar y menor disponibilidad de divisas debido a la caída de las cantidades exportadas. Tal como indica De Pablo (2004), entendiendo a la economía como un proceso decisorio, las razones políticas para aplicar “herramientas ineficientes” se explican por cuestiones de percepción ciudadana, así como ventajas en la implementación. El efecto de los DEX a las exportaciones para evitar modificaciones en la distribución del ingreso es inmediato, el de la aplicación del impuesto a la tierra más remoto¹¹.

II.IV.I. Relaciones básicas entre precios internos, internacionales y derechos de exportación

Como se mencionó anteriormente, la implementación de DEX va más allá de los fines recaudatorios, dado que afecta, al menos en el corto plazo, a los precios internos. Para abordar el análisis de los efectos económicos que produce dicho impuesto sobre los precios internos, se presentaran a continuación una serie de ecuaciones con la intención de esclarecer algunas consecuencias de la implementación de derechos, así como resaltar las principales relaciones entre variables¹².

En una economía pequeña, como la argentina, que es precio aceptante de los commodities que produce, los precios internacionales serán determinantes, entre otros factores, de los precios internos. Suponiendo que el sector agrario produce solo dos bienes T (Trigo) y M (Maíz)¹³, y que la producción de ambos puede sustituirse a un costo no significativo o nulo. Ambos bienes tienen demanda externa e interna. El bien T puede venderse tanto en mercados externos, así como a industrias locales que lo utilizan de insumo para producir bienes B (Bread - Básicos) que son no transables y forman parte de la CBA (Canasta Básica de Alimentos). También se producen otros Bienes C que son no transables.

$$P_m = E P_m (1 - r_m) \quad (1)$$

$$P_t = E P_t (1 - r_t) \quad (2)$$

Tal como muestran las ecuaciones (1) y (2), los precios que reciben los productores del bien M y T están determinados por el tipo de cambio nominal (E), los precios internacionales de los respectivos productos (P_m para el bien M y P_t para el bien T) y el impuesto a las exportaciones que recauda el estado mediante la aplicación de un derecho de exportación para cada bien (r_m y r_t). En caso de que los DEX sean nulos, los precios domésticos están determinados por los precios internacionales y el tipo de cambio.

El bien B es un bien de primera necesidad, que por supuesto tiene una demanda muy inelástica. Asumiremos que existen sectores o poblaciones carenciadas cuyos ingresos alcanzan solamente para consumir una canasta vital de bienes (C), y que en dicha canasta el bien B tiene un peso muy significativo dado su naturaleza de bien de primera necesidad

¹¹ De Pablo (2005) expone que la implementación de impuesto a la tierra libre de mejoras es mucho menos distorsiva que la aplicación de retenciones, dado que el impuesto de suma fija no desincentiva a que el productor se beneficie del nuevo precio internacional o devaluación.

¹² Las ecuaciones que se presentan no tienen como objetivo presentar un modelo acabado que refleje la multicausalidad y complejidad existente que opera en la formación de precios internos en una economía, sino que el fin de las mismas es esclarecer el rol de las variables que se analizan, así como resaltar vínculos y efectos.

¹³ Este supuesto de la producción de solamente dos bienes puede relajarse, planteando la producción de dos canastas de bienes.

$$C \cong PB QB \quad (3)$$

Dada la función de la producción del bien B, su precio estará determinado directamente por el precio del principal insumo: el bien T.

$$P_B = \beta P(T) + A \quad (4)$$

La ecuación (4) indica que el precio del bien B está determinado por el costo del insumo (T)¹⁴; por la proporción requerida del insumo T (β)¹⁵ y una constante (A) que refiere a otros costos de transformación¹⁶. Pese a que el producto B es no transable, las variaciones de los precios internacionales del bien T (principal insumo del bien B) tienen una incidencia significativa. Como se desprende de la ecuación (3), si los ingresos de una porción de la sociedad de menores recursos se mantienen constante en C; ante un aumento en P_t que se trasmite en un aumento P_B , tal como lo indica la ecuación (4), la cantidad consumida del bien B debe disminuir (QB), implicando que la población de menores ingresos cuyos consumos son los básicos y mínimos para poder vivir, ahora no pueden alcanzarlo. Los sectores de ingresos mayores a C, es decir aquellas personas que luego de gastar en bienes de primera necesidad, aun poseen un remanente de ingresos que utilizan para atesorar o gastar en bienes de lujo, luego del aumento de P_t , verán mermado ese remanente o bien, absorbido en su totalidad por el incremento del costo de vida.

Siguiendo la misma estructura social de David Ricardo (terratenientes, capitalistas agrarios y asalariados) es necesario indagar los impactos de la implementación de DEX en cada una los sectores. Los capitalistas agrarios son lo que organizan el proceso productivo realizando las inversiones necesarias para producir, y por esta participación en la producción reciben como retribución una *ganancia agraria*. Los terratenientes (que a la vez pueden ser productores) son los dueños de la tierra propiamente dicha, y es por esta condición que reciben como retribución una *renta agraria*. En un escenario sin DEX, tal como indican las ecuaciones (1) y (2) con $r = 0$; y por lo tanto $P_m = E P_m$ y $P_t = E P_t$, la renta agraria total (θ) podría expresarse como indica la siguiente ecuación:

$$\theta = [P_t - C_{me} - \pi] X_t + [P_m - C_{me} - \pi] X_m \quad (5)$$

Siendo X_t y X_m la cantidad total exportada del bien T y M; C_{me} los costos medios de producción y π la ganancia normal del capital agrario. Mientras que la tasa de ganancia tenderá a igualarse dada la movilidad del capital, los costos de producción serán heterogéneos debido a las diferencias existentes en los rendimientos del suelo y las distancias

El estado, al instrumentar DEX intenta captar parte de la renta agraria total, generando una diferencia entre los precios domésticos y los internacionales tal como indican las ecuaciones (1) y (2) con $r > 0$. Así pues, la renta apropiada por el estado ($R\theta$) será:

$$R\theta = (P_t - P_t) X_t + (P_m - P_m) X_m$$

De esta forma, no solo incrementa las arcas públicas mediante la transferencia del sector agrario al sector público, sino que también influye en el mercado doméstico abaratando los productos sujetos a derechos. Este último efecto puede ser entendido como una transferencia indirecta de la renta agraria tanto a los consumidores finales, así como al

¹⁴ Se considera como supuesto que el bien T es el único insumo en la producción del bien B.

¹⁵ La proporción β indica el impacto que tiene en el precio de B un aumento en el insumo T. según los supuestos considerados, se acerca a 1.

¹⁶ En la constatación pueden incluirse otras variables no explicitados en la ecuación (4) tales como costos salariales, costos fijos, ganancias del capital y regulaciones gubernamentales que inciden el precio.

sector industrial en general y al sector agro- industrial que utiliza los bienes agrarios como insumos.

Bajo este análisis, la implementación de retenciones y su respectiva contención de los precios domésticos; también repercute en el plano cambiario beneficiando, *ceteris paribus*, al sector industrial.

$$e = \frac{E P}{P} \quad (6)$$

Siguiendo a la ecuación (6)¹⁷, si aumenta el nivel de precios internos (P) el tipo de cambio real (e) se aprecia quitándole competitividad a la industria. Por este motivo, dado que la implementación de retenciones a la exportación genera un efecto contenedor de los precios domésticos en general y de los bienes alimenticios o de primera necesidad en particular, sería compatible con una política de promoción industrial. La ecuación (6) también indica que la otra vía para mejorar el tipo de cambio real es la devaluación del tipo de cambio nominal, variable sobre la cual la autoridad monetaria tiene un significativo control. En tal caso, no solo será necesario indagar en el impacto en los precios de bienes agropecuarios, sino también los cambios en los precios relativos entre los bienes transables internacionalmente (T y M) y los no transables (B y C) que produce la devaluación.

Las ecuaciones (1) a (6) muestran relaciones básicas entre variables y determinantes, en un escenario simplificado de una economía poco compleja, dejando de lado aspectos profundos tales como las elasticidades o la formación de salarios. Para analizar estos aspectos más dinámicos y complejos, se plantea una ecuación basada en un modelo desarrollado por Miguel Sidrauski¹⁸ en 1968.

$$\dot{x} = (1 - a) \left(1 - \frac{Gi}{Gh}\right) (\dot{w} - \dot{E}) \quad (7)$$

Siendo \dot{x} la variación de los salarios reales, $(1 - a)$ la participación en el ingreso nacional del sector de bienes internacionales o transables, Gi la elasticidad-oferta de los bienes transables, Gh la elasticidad-oferta de los bienes no transables, \dot{w} la variación de los salarios nominales; y \dot{E} la variación del tipo de cambio nominal. Ante una devaluación del tipo de cambio nominal, ya sea por intento de mantener alto el tipo de cambio real o bien para equilibrar el balance comercial, y que los salarios nominales no aumenten, o bien aumenten porcentualmente menos que la devaluación¹⁹ nada podemos afirmar acerca de cómo se altera el salario real, dado que también depende de las elasticidades-oferta de los bienes transables (Gi) y no transables (Gh), así como de la participación de cada sector en el ingreso. Si $Gi > Gh$ no habrá un deterioro de los salarios reales, mientras que, en caso opuesto, el poder adquisitivo de los salarios se verá reducido. Como conclusión de este último análisis puramente teórico es que una devaluación no necesariamente implica pérdida de salarios reales, sino que deberá estudiarse en conjunto con las elasticidades-oferta de cada sector.

II.IV.II. Trasmisión de precios agrícolas: estudios empíricos

Las ecuaciones presentadas en el apartado anterior tienen como objetivo poder indagar sobre algunos determinantes de los precios internos y su vinculación tanto con el tipo de cambio nominal, así como con los precios internacionales. Un examen detallado de todas

¹⁷ La ecuación fue extraída de Macroeconomía Argentina, Braun, Miguel; Llach, Lucas.

¹⁸ Véase Sidrauski, Miguel; "Devaluación, inflación y desempleo".

¹⁹ Es decir, el termino $(\dot{w} - \dot{E}) < 0$

cuestiones que inciden en la formación de precios internos de los alimentos o bienes de primera necesidad excede los límites de este trabajo, no obstante, mediante el razonamiento guiado por las ecuaciones, se logró presentar relaciones básicas entre distintas variables.

La proporción de las variaciones de precios internacionales que es transmitida a los precios domésticos es estudiada por Yair Mundlak y Donald Larson²⁰. Utilizando series de tiempo de 1968 – 1978, que incluyen alrededor de 60 productos de 58 países, estiman tanto la transmisión de precios por tipo de cambio, así como por precios internacionales. El estudio muestra que la elasticidad de variación de precios en el total de países analizados es muy significativa en la mayoría de los casos, arrojando un promedio de 0.952, por lo que concluye que, en los países y los productos analizados, los precios de referencia mundial son el principal factor que explica la variación de los precios domésticos. En cuanto a Argentina en particular, los resultados de las regresiones planteadas por Mundlak y Larson (1992), arrojan que la transmisión estimada de precios mundiales a domésticos (nominales) es de 0.98 mientras que el tipo de cambio tiene un comportamiento casi idéntico (0.97), con un coeficiente de determinación (R^2) del 0.94.

Baffes y Gardner (2003), también examinan el grado en el cual los precios mundiales son transmitidos a precios mundiales para ocho países (Argentina entre ellos) para diez productos (maíz, arroz, soja, sorgo, y trigo entre otros). El estudio encuentra que el 26% de los precios domésticos del maíz se atribuyen a cambios en el precio mundial, mientras que la soja alcanza al 46%.

Estos resultados acerca de la significativa transmisión a precios domésticos, tanto de la variación de los precios internacionales, así como de la variación del tipo de cambio, concuerda con lo planteado por Sidrauski. Pese a que la ecuación (7) teóricamente puede existir una devaluación que no deteriore el salario real, “los valores plausibles de G_i y G_h para algunos países latinoamericanos requerirán que \dot{x} fuese negativo. Puede esperarse que G_i sea sustancialmente menor que G_h , debido especialmente a la composición de los respectivos sectores” (Sidrauski, 1968: 94)

III. Política económica de la “Revolución Argentina”

El golpe de estado, autodenominado “Revolución Argentina”, comandado por Juan Carlos Onganía en junio de 1966, no trataba de instrumentar un plan político y económico de transición, sino de articulación de una serie de objetivos de largo plazo que serían llevados a cabo por el nuevo gobierno, logrando de esta manera, terminar de completar el proceso de industrialización. No obstante, como fase previa a la implementación de un programa económico, era necesario adoptar una serie de medidas orientadas a “disciplinar” el espectro político y social. De aquí que los primeros meses del gobierno, se caracterizaron por la adopción de un plan represivo hacia los partidos políticos y los sindicatos. En este contexto, el primer ministro de economía fue Jorge Salimei, empresario nacional de la industria alimentaria. La gestión de Salimei fue breve, y llena de conflictos internos: no existían desacuerdos en cuanto a la necesidad de modernización e industrialización argentina, pero si las diferencias internas se hacían notar en cuanto al rol que debía tomar el capital extranjero en este proceso²¹. A fines del

²⁰ Vease “On the Transmission of World Agricultural Prices”, Mundlak and Larson, 1992

²¹ Tal como menciona Rapoport, uno de los aspectos más relevantes de los desacuerdos internos queda manifiesto cuando Álvaro Alsogaray (embajador en Washington) sostuvo en público que Argentina debería

'66, las críticas a Salimei y la incertidumbre económica, llevan al desplazamiento del mismo y el nombramiento del nuevo ministro de economía y trabajo: Adalbert Krieger Vasena (En adelante AKV).

III.I. Situación económica a comienzos de 1967: Aspectos de corto y largo plazo

Como sostiene Rapoport (2013) el año 1966 finalizaba con un producto estancado, creciendo solo un 0.7% respecto de 1965, con una fuerte caída de la inversión bruta fija, una significativa pérdida de reservas internacionales por parte del BCRA tal que “a principios de 1967, el país podía financiar de tres a cuatro meses de importaciones con el nivel existente de reservas extranjeras brutas en el Banco Central” (De Pablo, 1970: 19) lo cual eran niveles relativamente bajos si se considera la propensión marginal a importar argentina²². También existía una importante y persistente inflación, que además de ser un rasgo coyuntural, era característica común de años anteriores: Según datos de De Pablo (1970), entre 1959 y 1966 la tasa promedio anual de inflación, medida a precios mayoristas alcanzó al 21.7%, mostrando una fuerte volatilidad con un máximo de 133.5% en 1959 y un mínimo de 8.3% en 1961. El promedio para el mismo período es aún mayor si se considera la inflación medida por el costo de vida (25%), mostrando una volatilidad similar a la inflación mayorista. Como destaca De Pablo (1970), así como las tasas de inflación fueron heterogéneas durante el período mencionado, también lo fue el impacto inflacionario, provocando fuertes cambios de *precios relativos*, y afectando directamente el costo de vida. Tal como entendía AKV²³, la inflación era un fenómeno complejo y multicausal, que se estaba arraigando en la economía argentina desde hacía años. En intentos de mantener el balance comercial equilibrado, así como reducir la inflación, las políticas de estabilización más frecuentes aplicadas en años anteriores consistían en devaluaciones acompañadas de política monetaria fiscal restrictiva. En el plano teórico, estas recomendaciones resultaban positivas, dado que se esperaban fuertes efectos expansivos sobre la actividad económica, traccionada por una mejor competitividad de los bienes transables. No obstante, las devaluaciones anteriores, como por ejemplo las llevadas cabo en 1959 y 1962, no tuvieron los resultados expansivos esperados. “Las dos devaluaciones mencionadas fueron suficientemente drásticas como para esperar, razonablemente, un fuerte movimiento expansivo. Sin embargo, en ambos casos el ingreso cayó y aumentó el desempleo. Es difícil explicar estos resultados, en tanto no se considere la importancia que en el índice de precios de Argentina tienen los bienes comerciados internacionalmente, así como la severidad de la restricción monetaria y fiscal posterior a la devaluación” (Sidrauski, 1968:80). Los años transcurridos entre fines de la década del '50 y la asunción de Krieger Vasena, el crecimiento real de la economía argentina fue lento e irregular²⁴, y en “los años de reducción en el nivel del producto bruto coinciden con dificultades en el sector externo (con excepción del año 1963), o han sido precedido por ellas” (De Pablo, 1970:14). En un plano estrictamente coyuntural, tal como se mencionó anteriormente, el año 1967 comienza con un relativo estancamiento del PBI. A pesar de ello, el gobierno anterior²⁵, había implementado políticas monetarias y fiscales expansivas como estrategia de corto plazo, repercutiendo en fuertes tasas de crecimiento

firmar un acuerdo sobre garantías de inversiones con el gobierno de Estados Unidos con el objeto de atraer inversiones, posición que desconformaba a Salimei.

²² Véase Díaz Alejandro (1963), Diamand (1972).

²³ “La estabilidad monetaria y el desarrollo no son incompatibles si actuamos con tenacidad e inteligencia sobre **todas** las **causas** que provocan la inflación” (Krieger Vasena, 1967;18)

²⁴ Según De Pablo, la tasa promedio de crecimiento anual del producto interno bruto a costos de factores para el período 1969- 1966 fue de 3.7%, con un máximo de 8.5% en 1964 y un mínimo de -5.7% en 1959.

²⁵ Arturo Illia, desempeñó el cargo de presidente constitucional de la nación desde octubre de 1963 hasta junio de 1966, siendo derrocado por el golpe de estado liderado por Juan Carlos Onganía.

durante los años 1964 y 1965²⁶, a lo que destaca De Pablo (1970) no solo que el plan de estabilización llevado a cabo por ADK no se aplicó en una fase recesiva del ciclo, sino que además la economía venía de años de crecimiento considerable.

III.II. La gestión de Adalbert Krieger Vasena: Objetivos, El Plan y las Restricciones

El Plan económico implementado en 1967 debe ser entendido tanto dentro del marco de los objetivos de la “Revolución Argentina”, así como dentro del marco político e institucional que había dejado el golpe de estado del '66. Así como el plan político de Onganía se sostenía en sus fuertes características de poder y autoritarismo²⁷, el plan económico se apoyaba tanto en este poder político dictatorial, así como con el apoyo de las principales organizaciones empresariales y rurales del establishment en general, y una parte del sindicalismo (Rapoport, 2013).

El trazado de los objetivos económicos del plan antiinflacionario llevado adelante por AKV, busca cumplir los objetivos troncales de la “Revolución Argentina” tales como “Elevar el nivel cultural, educacional, científico y técnico; eliminar las causas profundas del actual estancamiento económico, alcanzar adecuadas relaciones laborales, asegurar el bienestar social y afianzar nuestra tradición espiritual inspirada en los ideales de libertad y dignidad de la persona humana, que son patrimonio de la civilización occidental”²⁸. En su visión ortodoxa, el ministro dejaba ver que alcanzar la estabilidad monetaria era una condición necesaria para alcanzar el resto de los objetivos económicos, dado que “una vez suprimida la espiral inflacionaria, será más factible mejorar rápidamente todos los causes de captación y asignación de ahorros y las políticas de estímulo tendrán mayor efecto direccional” (Krieger Vasena, 1967:19). No obstante, entendía que el objetivo de la reducción inflacionaria no podría llevarse a cabo de manera recesiva, tal como se había realizado en ocasiones anteriores, dado que entorpecería a otros objetivos mismos del plan, es por esto que “podía haber sido un proceso brusco de saneamiento y estabilización con grandes sacrificios populares, pero ello hubiera significado un salto al vacío con graves tensiones y conflictos que podrían afectar la cohesión nacional” (Krieger Vasena:1967,26). Es bajo esta concepción más integral, que incluía tanto restricciones de índoles políticas, así como sociales, donde se delimitan las políticas económicas aplicadas durante los primeros meses de su gestión, destacándose una devaluación junto a la implementación de DEX, como medida clave e innovadora. “aunque anteriormente hubo muchas devaluaciones en nuestro país, esta fue la primera que tuvo la propiedad de compensación” (De Pablo,1970:24). La moneda nacional pierde valor en alrededor de un 40% frente al Dólar, pasando la cotización de AR\$ 250 a AR\$ 350 por divisa y comprometiéndose a tomar esta “medida trascendental de fijar la nueva paridad del peso argentino igual a 350 pesos por dólar o se equivalente entre otras monedas asegura, por su magnitud, que no habrá más devaluaciones” (Krieger Vasena,1967:33). Tal como habían demostrado experiencias pasadas, las devaluaciones solían tener carácter tanto recesivo e inflacionario, provocando fuerte transferencias de ingresos vía aumento de precios de los alimentos. Por este motivo, junto con la devaluación se implementan DEX

²⁶ Según De Pablo (1970) las tasas de crecimiento del producto bruto real durante 1967 y 1965 fueron 8.0% y 8.6% respectivamente

²⁷ “Era la primera vez en la historia que un gobierno de facto anunciaba su intención de permanecer en el poder sin plazo preestablecidos ni fechas tentativas para la convocatoria a elecciones” (Rapoport,2013: 529)

²⁸ Véase Acta de la “Revolución Argentina”, Anexo III, - Objetivos Generales.

sobre las exportaciones tradicionales de un 16%, 20% y 25%²⁹ de acuerdo con el tipo de producto. Al implementar el impuesto junto con la devaluación “no debe considerarse que ocurrirá una disminución equivalente en el poder adquisitivo de nuestra moneda, en efecto, para la mayoría de los productos de exportación se ha fijado impuestos que reducen en forma considerable el impacto de la medida” (Krieger Vasena,1967:34). De esta manera, los exportadores no se harían de gran parte del *efecto ingreso* provocado por la variación del tipo de cambio, mientras que el fisco retendría parte del excedente generado, evitando una brusca redistribución del ingreso a favor del campo (Rapoport, 2013). Esta faceta de resguardo de la distribución del ingreso, evitando generar grandes cambios en períodos cortos, es una de las principales características que destacan este plan de estabilización de los implementados anteriormente afectando inmediatamente los precios internos y las expectativas, tanto en el plano monetario como en la producción. En lo que concierne a este último plano, “Estaba claramente expuesto que la vigencia de los impuestos a la exportación era transitoria para atenuar a corto plazo el cambio de precios relativos internos, pero con el propósito permanente de fortalecer la posición argentina, en sus sectores de exportación tradicionales y no tradicionales” (Krieger Vasena,1998:17). Es relevante remarcar que los DEX no fueron implementados para las exportaciones no tradicionales, no obstante, se eliminaron los reintegros de exportaciones existentes. Para la concepción de AKV, los problemas económicos tenían raíz en los elevados niveles de ineficiencia tanto en el sector público como el privado, por lo que era prioritario realizar redistribución de recursos entre actividades más que entre sectores (Rapoport 2013). Sin lugar a dudas, una devaluación no solamente beneficia al sector agrario, sino también a los tenedores de divisas. “Las medidas conexas a la reestructuración del mercado cambiario tienden a absorber, en favor de la colectividad en su conjunto, los beneficios extraordinarios que algunos sectores hubieran podido tener gracias al reajuste” (Krieger Vasena,1967:27) Es por esta razón que también se implementa un impuesto único de AR\$80 por dólar (ley 17199), que gravaba, especialmente a los depósitos de moneda extranjera en bancos comerciales. De esta manera el estado se apropia de parte del efecto ingreso generado por la devaluación, y generaba un incentivo a nuevas inversiones dado que “la moneda argentina fue deliberadamente subvaluada para transacciones financieras, con el fin de provocar un importante ingreso de capital externo, así como reducir las expectativas de devaluación futuras” (De Pablo, 1970:27).

En sintonía con frenar la inflación y mejorar la eficiencia interna de la economía, se reducen los aranceles para compensar la mejora en la competitividad que había tenido la industria nacional frente al encarecimiento de los bienes importados. “La promoción activa de la competencia, se inducirá a las empresas que no están haciendo un uso económicamente adecuado de sus recursos a que se orienten hacia actividades más productivas” (Krieger Vasena,1967:30). Pese a la implementación de un “Cambio único y libre sin restricciones cambiarias de ningún tipo” (Krieger Vasena,1998:11), en la práctica, tanto la devaluación compensada con DEX y las reducciones arancelarias, funcionaban como tipos de cambios múltiples; siendo el más bajo para la exportación de bienes tradicionales e importación de insumos, mientras que las operaciones de exportación de bienes industriales, así como la importación de bienes finales, operaban con un tipo de cambio más elevado. Por lo que deja ver el ministro en el cierre de su discurso del 13/03/1967, era totalmente consciente que la reforma arancelaria-cambiaria

²⁹ Tal como menciona De Pablo (1970) los porcentajes se aplicaban sobre valores índices y no sobre precios de mercados, sistema que alcanzaba los objetivos propuestos siempre y cuando no existieran fluctuaciones bruscas de los precios internacionales, tal como sucedió durante el período.

recientemente implementada, alteraría no solo el marco institucional y fiscal, sino también los *precios relativos* de toda la economía, y habría que soportar los “ajustes inevitables en todo proceso de cambio. Pero no serán insoportables, ni siquiera graves. Solo sufrirán muchos quienes pretendan vivir a costa de los demás” (Krieger Vasena,1967:36).

El plan antiinflacionario también se apoyaba en plano fiscal. A pesar de la multicausalidad del fenómeno, AKV entiende que era necesario “sanear la situación fiscal (...) que constituía la principal causa de inflación” (Krieger Vasena,1998:12). A principios de 1967 se aplica un considerable aumento de las tarifas de los servicios públicos, así como aumentos de impuestos a las ventas para determinados bienes³⁰, se implementa un nuevo impuesto sobre la propiedad real por un año³¹. “La reforma introduce imposiciones seleccionadas con criterios que gravan consumos que denotan una cierta exteriorización de la capacidad económica. Tal es el caso de la imposición sobre determinados bienes de uso durable y bebidas alcohólicas” (Krieger Vasena,1967:33) y para evitar comportamientos especulativos contra el fisco en contextos inflacionarios, se incrementan los recargos por atraso. El programa presupuestaba incrementos en la recaudación fiscal, en parte por la actualización de servicios y alícuotas, pero principalmente por los DEX, que además de ser la partida de mayor recaudación en términos absolutos³², marcaba también la gran diferencia respecto del presupuesto de 1966, donde este gravamen no existía. En paralelo al aumento de impuestos menciona, el plan también contaba con desgravaciones fiscales, lo cual podría resultar algo contradictorio con el objetivo de *sanidad fiscal*. La compra de maquinaria y equipos para la industria e inversiones rurales, siempre que sea de origen nacional en su totalidad, podían deducirse del balance impositivo (ley 17330). No obstante, las desgravaciones fueron, a nivel agregado, menores a los aumentos tributarios, pasando la presión fiscal de 17.3% en 1967 a 21.3% en 1968³³.

En el plano cambiario, la gran magnitud de la devaluación tenía también como objetivo enviar la señal de que *el ajuste estaba hecho* y eliminar de esta manera las expectativas devaluatorias, al menos en el corto plazo. Tal como entendía el ministro, parte del combate de la inflación debía darse en el campo cambiario: “tipo de cambio fijo con reservas disuasivas sería la pieza clave de la ruptura de la inercia inflacionaria” (Krieger Vasena,1998:13) Sin embargo, bajo un sistema de tipo de cambio fijo era necesario un rápido fortalecimiento de las reservas internacionales para generar credibilidad en el plan. Para estos fines se recurrió tanto al Fondo Monetario Internacional como, así como a préstamos de la Tesorería de los Estados Unidos³⁴ logrando el efecto esperado sobre las expectativas “por su mero anuncio ya que en definitiva no resultó necesario utilizarlo” (Krieger Vasena,1998:13).

El plan también incluía políticas de ingresos para “poner fin a la estéril y continua puja del trabajo y del capital por lograr una mayor participación del ingreso a través del proceso inflacionario” (Krieger Vasena,1998:19), que mediante la legislación 17224 el

³⁰ La alícuota del impuesto a las ventas pasa del 10% al 20% para bienes como afeitadoras eléctricas, discos, películas, aire acondicionado, televisión y yates. Para automotores y otros bienes durables de consumo la tasa ascendió a 15%.

³¹ La alícuota de 1% sobre la valuación fiscal.

³² Véase De pablo (1970), Cuadro 3.1

³³ Véase Krieger Vasena (1998)

³⁴ El apoyo externo total con el que contaba el plan fue de USD 400 millones de dólares, incluyendo tanto los USD 125 millones de dólares del crédito *standby* aprobado por el FMI, así como los préstamos de la Tesorería de Norteamérica y otros bancos europeos.

gobierno sustituyó la negociación privada de aumentos salariales reemplazándola por aumentos fijados por ley, no permitiéndose aumentos salariales adicionales por un plazo que vencía en 1968³⁵. Según el ministro, se necesita aún un «ajuste correctivo» más, dado que, para las empresas, la magnitud de la devaluación y los aumentos de los servicios públicos, entre otros factores, afectaban negativamente a la rentabilidad. El control de los salarios deja ver que entiende que la inflación no era solo de origen estrictamente monetario, sino más bien, el fenómeno que enfrentaba tenía su origen en los *costos y expectativas*. Al intentar romper con las expectativas, de una economía con experiencia inflacionaria, y cortar por lo tanto con los mecanismos inerciales que generaba la espiral precios – salarios, fijando los precios por ley, se afecta a todos los sectores por igual, independientemente de la productividad de cada uno ellos. Esta medida en principio, se contraponen, o al menos no es consistente, con la visión de premiar la productividad.

En cuanto a las políticas de precios, el plan se diferencia de experiencias anteriores buscando acuerdos de precios voluntarios con el sector industrial, buscando que las empresas que participaran se obligaran a mantener durante seis meses el mismo nivel de precios de la fecha de incorporación, dejando la libertad de poder aumentar posteriormente siempre que dicho aumento pueda ser justificado por un aumento de precio externo de insumos importados. Esta política de precios estuvo fuertemente vinculada con la política crediticia, dado que se creó una línea de créditos bancarios (en bonos, no en dinero) para consumo personal que solo podía ser utilizados para poder adquirir bienes y servicios de empresas que participaran del plan. Otro de los beneficios con los que contaban las empresas que cooperaran, era el beneficio de la exclusividad en las compras del sector público.

III.III. Los Resultados: inflación, producto y distribución

A pesar del impacto de la devaluación del 40%, el impacto sobre precios internos no fue tan severo. “El costo de vida aumentó el 27% en 1967, inferior al 30% de 1966; los precios mayoristas cayeron de un aumento del 23% al 20% en 1967” (Krieger Vasena, 1998: 25). Es importante destacar que parte de la inflación local podría explicarse por el crecimiento del ritmo inflacionario externo. Según datos de Vitelli (1986), en 1967 la inflación de Estados Unidos alcanza al 2.8% mientras que Brasil llega al 30.4% en el mismo año. El relativo éxito en la política antiinflacionaria aplicada en el 67 no solo mejora IPC de ese año, sino que marca el comienzo de una tendencia decreciente hasta 1969 tanto del índice de costo de vida, así como de los precios mayoristas, alcanzando mínimos de 7.6% y 5.3% respectivamente. Este proceso de desinflación se da en un marco de crecimiento del producto. “A partir de 1967 se registraron tasas de crecimiento del PBI positivas, que fueron incrementándose en los años posteriores, alcanzando un pico del 8.5% en 1969” (Rapoport, 2013:535).

A pesar de que el plan intentaba eludir bruscos cambios en la distribución del ingreso, hubo ganadores y perdedores luego de la implementación de las medidas “de las partes en puja, algunos sectores, como las grandes empresas, particularmente transnacionales, se vieron favorecidas por algunas medidas y perjudicadas por otras, mientras que las pequeñas y medianas fueron más afectadas” (Rapoport, 2013:541).

En cuanto a la evolución de los salarios reales, ADK considera que no existió deterioro generalizado y que “no queda ninguna duda que la crisis de 1970 fue de naturaleza

³⁵ Luego del acuerdo de precios con grandes empresas, estas podrían dar aumentos de sueldos siempre y cuando no lo trasladasen a precios (De Pablo)

política” (Krieger Vasena, 1998: 37). Tal como resalta el ex ministro, los indicadores económicos en general habían tenido una evolución positiva, por lo que la raíz de la crisis que le tocó atravesar no era fundamentalmente por problemas económicos. “el nivel de PBI había registrado un avance del 15%; aumentaban las inversiones en los sectores públicos y privado; la inflación había sido reducida a un nivel sustancialmente por debajo del ritmo crónico del 25 al 30% durante la mayor parte de los años de postguerra y la tasa de desempleo era inferior al 4%” (Krieger Vasena, 1998:37). Rapoport (2013) concuerda parcialmente con que no existió una busca contracción de salarios, sin embargo el plan “produjo un quiebre de la curva ascendente registrada entre 1963 y 1966” de la participación de los salarios “si bien dicha participación decreció en 1968 y 1969, la perdida no resultó demasiada grande” (Rapoport, 2013:541)

IV. Conclusiones

En el presente trabajo se pretendió indagar los efectos económicos de la implementación de DEX al agro, desde el plano teórico, así como analizando una experiencia concreta de política económica implementada en Argentina durante el año 1967, haciendo en ambos casos, foco especial en los aspectos distributivos.

El dilema de una distribución favorable a la dinámica del desarrollo industrial de una sociedad capitalista que inquietaba a David Ricardo, salvando las grandes distancias temporales e institucionales, puede encontrarse al otro lado del Atlántico varias décadas después, en aquellas voces de la burguesía que adherían a la industrialización como política de estado. En el periodo analizado, encontramos voces de empresarios como Marcelo Diamand, que proponen intervención estatal y fomento de la *industrialización*, abandonando deliberadamente las ventajas comparativas. A pesar que ADK estaba decidido por el camino de la industrialización y modernización de la nación, la discusión acerca del modelo de país que se debería seguir a largo plazo no estaba del todo cerrada. Por citar un hecho referente de estas visiones, Jose Alfredo Martínez de Hoz, publica *la agricultura y la ganadería argentina en el periodo 1930-1960* en 1967 (año en que asume Krieger Vasena) destacando que el país iba por buen camino hasta que se desvía de su *destino natural* con políticas de fomento industrial que generaron un gran estancamiento en la producción agraria, cuyo problema raíz es la intervención estatal causante de la restricción de importaciones de bienes de capital que padeció dicho sector durante décadas. Ambos, exponiendo sus posturas desde los sectores a los que pertenecen y resguardando sus intereses, expresan un ejemplo claro del conflicto aún vigente entre la retribución al capital o *ganancia* y la retribución a la tierra o *renta agraria*. Alrededor de este último concepto gira tanto el problema, así como solución; dependiendo desde que óptica se la mire.

A pesar de la vigencia que mantienen algunas de las cuestiones troncales planteadas por Ricardo, el mismo concepto de renta se ha ido complejizando y repensando con el correr de los años y las instituciones imperantes en el comercio mundial. Entender la inserción internacional de la economía argentina en cuanto a comercio exterior refiere, es fundamental para comprender los vínculos que han establecidos sectores locales con *el mundo*, así como los efectos externos que pueden reflejarse en plano interno. En cuanto al primer asunto, en caso de haber existido algún tipo de demora en que la *ganancia* tome el lugar protagonista de la *renta agraria*, en parte, podría explicarse por el fuerte poder político del sector terrateniente argentino. Sin embargo, este es solo un aspecto de un proceso complejo y multicausal, que no sería apropiado simplificarlo a una sola causa. También es relevante el rol que tienen los aspectos *institucionales* de acceso a la

propiedad del suelo, que afectan tanto a producción, así como la capitalización agraria. Respecto a los efectos externos que impactan en el plano interno, entender las características de la estructura económica, los mecanismos y el marco institucional en el que opera, así como el tamaño en el comercio exterior y su inserción en el comercio mundial es determinante para establecer supuestos, analizar variables y determinantes. Las ecuaciones presentadas no exploran la determinación de salarios, la productividad o el análisis de cadenas de valor, entre otras cuestiones categóricas. Se apoya en algunos supuestos algo rígidos y simplificaciones fuertes. Al igual que en la teoría neoclásica, los aspectos políticos e institucionales brillan por su ausencia. Las ecuaciones (1) y (2) destaca a los DEX como determinantes de precios agrícolas en el *corto plazo*, siendo un instrumento apto para alcanzar objetivos de *equidad*. Esta relación no debe interpretarse como la solución definitiva para reducir los precios agrarios internos en el *largo plazo*, dado que este proceso es más complejo y no puede esperarse que la autoridad política fije los precios a un determinado nivel sin importantes consecuencias en la *producción*, la *inversión* y la *eficiencia*. En lo referente a este último punto, y desde una óptica de largo plazo, sería superador evaluar otro tipo de gravámenes a la renta agraria, que no cuenten con aspectos distorsivos fuertes como los DEX, tales como los *impuestos a la tierra libre de mejoras*, sin embargo, la elección de la herramienta y la decisión política estará sujeta a la rapidez con la que se pueda implementar. Las ecuaciones también omiten incluir los diferentes rendimientos de las tierras y localización, en definitiva, *rentas agrarias diferenciales*; aspectos que también es omitida por la experiencia estudiada, al fijar alícuotas uniformes. En el plano teórico se muestra que la implementación de DEX gravan la renta agraria y no al capital agrario, mientras que, en el plano operacional, resulta surrealista suponer que se pueda diseñar e implementar un instrumento fiscal con tal precisión. No obstante, no es la intención presentar un modelo robusto y complejo de determinación de precios internos, sino mediante este análisis estático, la intención es guiar el razonamiento mediante ecuaciones reflejando tanto los principales determinantes, así como relaciones e impactos entre variables. La ecuación planteada por Sidrauski (7) refleja pérdida de poder adquisitivo, entre otros determinantes, ante una devaluación. Esta relación fundamental, desconsiderada en los planes de estabilización ortodoxos tradicionales como el de 1959 o 1962, es destacada en el plano teórico, más allá de las diferencias existentes, por Diamand, Diaz Alejandro, Sidrauski y Olivera entre otros. En el plano de la política económica es AKV el primero en incluirla como una restricción en su programa económico.

Respecto a los planes de estabilización anteriores, la concepción teórica del problema inflacionario contiene tanto rupturas como continuidades. En contraposición con los planes antiinflacionarios precedentes, esta estrategia es innovadora tanto su aspecto de implementación *global y simultánea*, así como en su concepción multicausal de la dinámica inflacionaria, combatiéndola tanto herramientas *monetarias y fiscales*, así como *políticas de ingresos, salariales, de precios y crediticias*, que no solo afectan a las cuestiones estrictamente monetarias y de *expectativas*, sino también buscan desarmar el tejido *institucional* que perpetuaba y retroalimentaba la *inercia* en los precios. En el plano operacional, otro aspecto novedoso es la incorporación de ciertas *restricciones políticas y sociales* que son consideradas a la hora de hacer el ajuste. A diferencia de planes anteriores, la política monetaria fue *expansiva*, rompiendo no solo con las *devaluaciones recesivas*, sino que también con la concepción estrictamente *monetarista* de la inflación. Sin embargo, esto no lo convierte en un plan heterodoxo. Muy por el contrario, parte de la continuidad con planes anteriores se observan en la conservación premisas ortodoxas tales como sanidad fiscal. Por otra parte, la emisión generada estaba respaldada con fuertes ingresos de capitales externos, así como también se recurre a un crédito standby

por parte del FMI para mantener la *credibilidad*. Tampoco se podría afirmar que es un plan con nociones puramente *estructuralista* de la inflación, dado que, entre otras diferencias con esta corriente de pensamiento, el plan considera que la estabilidad de precios es una condición necesaria para el crecimiento. Menos aún podría vincularse al plan con intenciones, al menos explícitas, de mejorar la elasticidad oferta de determinados sectores o la flexibilidad de precios, tal como entiende la teoría *estructuralista*. Así mismo, el programa no descuida los aspectos no monetarios, tales como la *inflación de costos*, haciendo un especial foco en el control de los salarios.

Otra de las restricciones innovadoras que incorpora refiere al plano social. implementar una *cota* legal al aumento de salarios nominales y cortar con los mecanismos indexatorios de las negociaciones salariales en un contexto inflacionario combinado con actualizaciones tarifaria, devaluación e impuestos en crecimiento, repercutiría directamente en salario real de los trabajadores. Sin embargo, no todo el ajuste lo soportó el *salario*: Aquí se encuentra, quizás el más importantes de los elementos de ruptura con los anteriores programas, que es la implementación de DEX, no solo con fines recaudatorios, sino también con el objetivo de evitar el traslado devaluatorio a precios. KV deja ver reiteradas veces en sus discursos (entre 1967 y 1968) la importancia que le daba a la cuestión social, la puja distributiva y la necesidad del “abandono de la esperanza de obtener una ganancia extraordinaria como resultado de las nuevas políticas del gobierno” (Krieger Vasena, 1967:27). Esta medida no solo debe entenderse en el marco de la conservación de la *estabilidad social*, sino fundamentalmente en evitar profundos cambios en la distribución. La implementación de DEX, en un sentido acotado, podría entenderse como una transferencia directa desde la renta agraria al fisco y una transferencia indirecta desde la renta agraria al salario. Desde un sentido amplio, estas medidas también favorecen a la ganancia en detrimento de la renta agraria, dado que, al preservar el salario real mediante la contención de precios agrícolas, se está preservando también el consumo interno, el costo laboral y parte de la *rentabilidad empresarial*. En definitiva, las nuevas reglas apostaban a que se beneficien los empresarios y capitalistas; el salario solo aumente según lo previsto en la ley y las ganancias extraordinarias de la renta agraria serían contrarrestadas con impuestos transitorios a las exportaciones tradicionales. En el plano político, con excepción de la *minimización de pérdidas salariales* mencionadas, en general las medidas implementadas por “La Revolución Argentina” no son nada revolucionarias, muy por el contrario, mantienen el *statu quo* contando con el apoyo de principales organizaciones empresariales y rurales locales, así como excelentes relaciones con organismos internacionales. apostando casi *dogmáticamente* a que el proceso de modernización sería realizado principalmente por inversiones extranjeras, siempre que tuvieran las condiciones adecuadas.

En lo que refiere al perfil del plan, se encuentran matices de diferentes corrientes. Si se mencionara el crecimiento de la intervención estatal, la implementación de DEX o los acuerdos de precios, podría pensarse que el plan tiene características *intervencionistas*. Sin embargo, este plan no deja de tener también un perfil *liberal*. En cuanto a AKV, era una figura sostenida por el *establishment*. En cuanto al programa en sí, pese a las nuevas características innovadoras, no dejaba de ser un plan antiinflacionario. Respecto al análisis de los instrumentos implementados, encontrar elementos intervencionistas, como la puesta en marcha de los DEX, a simple vista parecería que el plan escapa de tener un perfil liberal. Sin embargo, para terminar de definir el perfil del programa, resulta categórico analizar el contexto político interno y el plano internacional; aspectos de suma importancia que muchas veces son omitidos, llevando a simplificaciones erróneas o incompletas. Tomando el caso de la implementación de DEX desde el plano puramente

teórico, escapa de la concepción liberal, sin embargo, contextualizando con el ambiente político internacional de la década del 60 en general y latinoamericano en particular, optar por imposiciones tributarias es *market friendly* en comparación con los caminos tomados por varios países latinoamericanos en cuanto a la *cuestión del agro*. Países vecinos como Chile (1967) y Perú (1969) iniciaban reformas agrarias con el objetivo de expropiar grandes propiedades agropecuarias y modificar la propiedad de la tierra. La influencia de la experiencia cubana, así como los desarrollos teóricos acerca de la reforma agraria por organizaciones como la FAO, ICRA y CEPAL, que afectaron a las políticas económicas de países vecinos durante finales de la década del '60, están completamente ausentes en las medidas tomadas por AKV, apuntado solamente a obtener parte de la renta agraria, evitando modificar la tenencia de la tierra.

Para terminar la conclusión, se presentan algunas reflexiones acerca de los resultados obtenidos por la implementación del programa. El objetivo primordial de reducir la tasa de inflación del plan, podría considerarse como alcanzado si se comparan las evoluciones de precios entre 1967– 1969. Además, estos resultados llegan con rapidez, observándose una clara desaceleración tanto del costo de vida, así como en el índice mayorista, ya en 1967; con el agregado que el producto lejos de caer en una profunda recesión, se expande. En los aspectos cualitativos, si se observa la cantidad de empresas que ingresan al acuerdo de precios, así como los créditos externos aprobados, podría entenderse que la credibilidad también presenta un recuperó. Pese al influjo de inversión externa, este fue en su mayoría de corto plazo, motivada por la tasa de interés real positiva, con escasos resultados en la dinámica productiva. Otro aspecto destacado que surge del análisis del balance de pagos, es la evolución de las exportaciones. En este punto, las exportaciones de MOI, presentan una pequeña mejora, dejando ver que no existió un cambio estructural. En definitiva, los indicadores arrojan resultados satisfactorios en la evolución de ciertas variables en el corto plazo, sin embargo, en una visión de largo plazo, los objetivos de *modernización y autosostenido desarrollo* explícitamente mencionados en el Acta de la Revolución Argentina no fueron alcanzados. Esta misma lógica, también debe interpretarse, la implementación de DEX y los aspectos distributivos. Desde el inicio del plan, estos son implementados como un instrumento de carácter transitorio, cuyas alícuotas se reducirían en el futuro. Además del carácter temporario, también se aplicaban alícuotas relativamente *admisibles* por el sector agrícola, más si se considera la magnitud de la devaluación. La mejora de la *ganancia* y la contención del *salario real* en detrimento de la *renta agraria*, no significa que haya implicado un cambio *estructural* en la distribución del ingreso, muy por el contrario, la intención fue evitar grandes variaciones en corto plazo. Tampoco se podría esperar más que efectos amortiguadores dado que el entramado de la distribución del ingreso, no podría modificarse significativamente solamente con la implementación de DEX.

V. Referencias bibliográficas

- Arceo, E. (2003) “Argentina en la periferia prospera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación”, Universidad Nacional Quilmes, Buenos Aires.
- Baffes, J; Gardner. B. (2003) “The transmission of world commodity prices to domestic markets under policy reforms in developing countries”, *The Journal of Policy Reform*, 6:3, 159-180.
- Chelala, S (2014) “La era de la inflación”, Ediciones B, Buenos Aires.
- De Pablo, J (1970) “Política antiinflacionaria en la Argentina, 1967-1970”, Amorrortu editores, Buenos Aires.

- De Pablo, J (1975) “Precios relativos, distribución del ingreso y planes de estabilización: La experiencia de la Argentina durante 1967-70”, *Desarrollo Económico*, 15(57), 55-83
- De Pablo, J (2005) “Eficiencia y Distribución”, Serie Documentos de Trabajo UCEMA, Buenos Aires.
- Diamand M, (1972) “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, *Desarrollo Económico*, 12 (45), 25-47.
- Diaz Alejandro, C. (1963) “A note on the impact of devaluation and the redistributive effect”, *Journal of Political Economy*, 71(6), 577-580.
- Fernández López, M. (1998) “Historia del Pensamiento Económico”, AZ Editores, Buenos aires.
- Flichman, G. (1977) “La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino”, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Kicillof, A. (2012) “Ensayo sobre los Principios de Economía Política y Tributación de David Ricardo”, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Krieger Vasena, A (1967) “Discursos del ministro de economía y trabajo”, Imprenta del palacio del congreso de la nación, Buenos Aires.
- Krieger Vasena, A (1998) “El Programa Económico Argentino 1967/69”, Academia Nacional de Ciencias Económicas, Buenos Aires.
- Llach, L; Braun, M. (2010) “Macroeconomía Argentina”, Alfaomega, Buenos Aires.
- Martínez de Hoz, J (1967) “La agricultura y la ganadería argentina en el período 1930 – 1960”, Sudamericana, Buenos aires.
- Mundlak, Y; Larson, D. (1992). On the Transmission of World Agricultural Prices. *The World Bank Economic Review*, 6(3), 399-422.
- Nuñez Miñana, H. (1998) “Finanzas públicas”, Ediciones Macchi, Buenos Aires.
- Olivera, J (1960) “Teoría no monetaria de la inflación”, *El Trimestre Económico*, 27 (108), 616-628, Buenos Aires.
- Piffano, H. (2005). “Notas sobre federalismo fiscal”, Universidad nacional de la plata, Buenos aires.
- Piffano, H. (2012) “Análisis económico del derecho tributario”, Universidad nacional de la plata, Buenos aires.
- Rapoport, M. (2013) “Historia económica, política y social de la Argentina”, Emecé, Buenos Aires.
- Ricardo, D. (2003(1817)) “Principios de economía política y tributación”, Ediciones Pirámide, Madrid.
- Screpanti, E; Zamagni, S. (1997) “Panorama de historia del pensamiento económico”, Editorial Ariel S.A., Barcelona.
- Sidrauski, M. (1968) “Devaluación, inflación y desempleo”, *Instituto de Investigaciones Económicas*, 14, 1-2.
- Acta de la Revolución Argentina, disponible en <http://www.bnm.me.gov.ar/giga1/documentos/EL004994.pdf>