



ARTÍCULOS

## Acerca de algunos orígenes de las presiones inflacionísticas

Giuseppe Ugo Papi

Revista de Economía y Estadística, Tercera Época, Vol. 4, No. 1-2-3-4 (1960): 1° 2° 3° y 4° Trimestres, pp. 25-54.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3477>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: [rev\\_eco\\_estad@eco.unc.edu.ar](mailto:rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar)

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

Cómo citar este documento:

Papi, G. (1960). Acerca de algunos orígenes de las presiones inflacionísticas. *Revista de Economía y Estadística*, Tercera Época, Vol. 4, No. 1-2-3-4 (1960): 1° 2° 3° y 4° Trimestres, pp. 25-54.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3477>

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>

## ACERCA DE ALGUNOS ORIGENES DE LAS PRESIONES INFLACIONISTICAS (\*)

### 1. CONCEPTO DE INFLACION

La inflación es un argumento cuyas investigaciones, al encontrarse en trabajos de dimensiones y niveles más dispares, han llenado —especialmente a partir de la primera guerra mundial— todas las bibliotecas.

Ha prevalecido, sin embargo —con respecto a la investigación de los orígenes de las presiones inflacionísticas— la descripción de los fenómenos que de ellas surgen. Y, tal vez, esto aconteció también por la opinión, vastamente difundida entre los escritores anglosajones, que “there is no record in the economic history of the whole world, anywhere or at any-time, of a serious and prolonged inflation which has not been accompanied and made possible, if not directly caused, by a large increase in the quantity of money. This generalization holds for developed as well as under-developed countries, for capitalist, pre-capitalist and even centrally-planned economies...” como afirma, en un enjundioso y pequeño libro publicado recientemente, el Prof. Haberler <sup>(1)</sup>; y como ha resul-

(\*) Traducción hecha del original, italiano, por el Sr. Alceo Brunazzi —Licenciado en Física-Matemáticas en el Real Instituto Técnico Leardi, de Casale Monferrato (Italia), Año 1915— perteneciente al Instituto de Matemáticas y Estadística de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba.

(1) HABERLER G.: “Inflation. Its causes and cures”. Published and distributed by the American Enterprise Association, Washington D. C. June, 1960.

tado evidente, a cada instante, en la "Round Table Conference on Inflation", de la "International Economic Association", que se realizó en Elsinore (Dinamarca) en septiembre de 1959.

Opinión que, en buena parte, puede también ser comparada, pero no es seguramente valedera, —si no fuera más que por la indagación de los remedios más adecuados— para interrumpir la investigación de los otros orígenes de las presiones inflacionísticas, en base al convencimiento de que —hasta tanto no se emita una mayor cantidad de medios monetarios— la inflación no tiene forma de verificarse y que, por lo tanto, a la postre, para combatir la inflación basta el control sobre la emisión de los medios monetarios por parte del Banco Central.

Se puede también admitir que —cuando crece la urgencia de un motivo de inflación— las autoridades responsables difícilmente resistan a las presiones, a fin de que sean emitidas mayores cantidades de medios monetarios. Pero, propiamente para evitar el peligro de una difícil resistencia, se delimitan la oportunidad y el beneficio de una búsqueda, que tienda ante todo a *individualizar* los diferentes orígenes de las presiones inflacionísticas y luego a intentar corregirlos, si no fuera posible eliminarlos. Y el mismo concepto de inflación, en relación a una compleja realidad del mercado, se ensancha para comprender cualquier "tendencia a la suba —o resistencia a la baja— de los precios en moneda de los bienes y de los servicios existentes en el mercado, tanto por exceso en la oferta de los medios monetarios, como por defecto en la oferta de los bienes y servicios".

La investigación puede hacerse cargo, de tal modo, de todas las posibles fuentes de presiones inflacionísticas; aun de algunas que hasta ahora no han recibido una atención adecuada a su importancia respectiva.

2. UN PAÍS LLEGA A LA INFLACION AUN SIN LA  
VERDADERA "CREACION" DE NUEVOS MEDIOS  
MONETARIOS. LA LLAMADA INFLACION  
"GENERICA".

Un país llega a la inflación no solamente luego de la creación de nuevos medios monetarios frente a una cantidad de bienes y servicios que queda inalterada en el mercado que se considera. Un país llega a la inflación toda vez que adquiere un poder adquisitivo superior al que bastaría para comprar bienes y servicios en el mercado que se considera, a los precios existentes. Para difundir este poder adquisitivo concurren en medida considerable los gastos del Estado y de las entidades públicas.

En realidad, por "renta real total" —o, como quiera llamarse, "dividendo real total"— algunos consideran el conjunto de los bienes de consumo producidos y consumidos en la unidad de tiempo —en general el mes, el año— con caracteres de "periodicidad", más o menos aproximada, y de "consumibilidad" sin perjuicio de la fuente en la cual se originan. Y, desde el momento que —dada una masa de moneda— los bienes de consumo se intercambian a precios unitarios dados, la *suma de los productos de las cantidades de los bienes de consumo por los precios unitarios* constituye la "renta monetaria" total de un país.

Sin embargo, junto con la producción de bienes de consumo y de servicios realizada por cada uno y alimentada por el producto de las ventas respectivas, existe una producción de "servicios públicos": bienes que pueden considerarse "de consumo para la colectividad" y que se presentan "instru-

mentales” para la producción de la renta, real o monetaria, de un país, como fue definido anteriormente. Esta producción de servicios públicos es efectuada por el Estado u otras entidades públicas y se alimenta en fuentes distintas: ingresos de cada ciudadano, *ahorros, consumos de capital, creación de nuevos medios monetarios*. A su vez, la producción de servicios públicos distribuye rentas a los que en ella participan.

Una diferencia entre “renta real” y “renta monetaria” total de un país comienza recién cuando el Estado extrae de fuentes distintas de aquéllas, de la renta de cada ciudadano. Es decir, recién cuando de una finanza *ordinaria* —capaz de reproducirse indefinidamente, como a primera vista se presenta la actividad que, de la renta de los ciudadanos mediante contribuciones, extrae los medios necesarios para su propio desenvolvimiento— el Estado pasa a desarrollar una finanza *extraordinaria*, caracterizada por impuestos que *no* pueden pagarse más con la renta poseída por el titular afectado y pueden, únicamente, pagarse mediante enajenación del patrimonio del afectado. Y la enajenación presupone la existencia de disponibilidades de *ahorro* en aquéllos que se muestran luego propensos a adquirir una parte por lo menos del patrimonio de los golpeados por los impuestos. Por lo tanto, desde un punto de vista económico y político se delinea netamente la oportunidad de que —en lugar de aplicar impuestos extraordinarios, los cuales impulsan a los contribuyentes afectados a enajenar parte del respectivo patrimonio —el Estado requiera *directamente* ahorro a los que lo poseen; o sea, para alimentar su actividad recurra —además de sustraerlo de la *renta* de los ciudadanos— a la fuente del ahorro *preexistente*, en donde éste se encuentre.

Sin embargo, cuando el ahorro no es muy abundante, o bien cuando en los respectivos poseedores falta cualquier dis-

## ORÍGENES DE LAS PRESIONES INFLACIONÍSTICAS

posición para suscribir empréstitos públicos, o bien cuando falta toda posibilidad de aumentar la carga fiscal, el Estado, que para su actividad no encuentra suficiente ni lo producido por las contribuciones extraíbles de la renta de los ciudadanos ni lo producido por los empréstitos públicos, puede obtener medios ulteriores del "consumo" o —como quiera llamarse— de la "desinversión de capitales", manifestada en múltiples formas.

Pero a este punto la suma de los medios monetarios de los que el Estado puede disponer, luego de recurrir a las otras dos fuentes de alimentos para su propia actividad —ahorro y consumo de capitales— se agrega la renta monetaria del país, como fue definido anteriormente. Y permite, a la renta misma, superar a la "real" a los precios existentes para todo el volumen del producto de las dos nuevas fuentes.

Este desvío entre rentas reales a los precios existentes y renta monetaria, tiene importancia para comprender algunos desarrollos —también podría decirse algunas "elasticidades"— de política monetaria y financiera. Esta disparidad aumenta la posibilidad de acción del Estado, aun antes que éste llegue a la *inflación específica*; aun antes que llegue a crear nuevos medios monetarios, *sin* el correspondiente aumento de bienes de consumo y de servicios.

Obviamente, con el recurso de la *cuarta* fuente de alimento, crece aun más la disparidad, ya abierta por la inflación "genérica", entre renta real —bienes de consumo y servicios producidos y consumidos en la unidad de tiempo a los precios vigentes— y suma de medios monetarios a disposición del Estado. Y más amplia aun se hace para el Estado, la posibilidad de acción sin que llegue a tener demasiado en cuenta resultados rigurosamente económicos.

3. UNA DETERMINACION PRECISA DE RUEFF SOBRE  
"DEMAND INFLATION": PRIMERA CAUSA  
DE LA INFLACION.

Con la habitual incisividad, en el "Rapport sur la situation financière française", Rueff (2) cristaliza los resultados del operar de esta primera causa de la inflación.

"L'excès de la dépense sur la recette s'est traduit par de nombreux foyers de déficit, publics ou privés, dont le Trésor a presque toujours été l'aboutissement.

"La crise quasi permanente des finances publiques françaises depuis la libération n'est que la manifestation de ce déséquilibre. Mais son aspect financier recouvre et souvent dissimule un déséquilibre économique plus profond et plus grave. Dire que les dépenses du Trésor l'emportent sur le total des ressources qu'il prélève par l'impôt ou par l'emprunt c'est dire que les revenus qu'il engendre par le paiement des dépenses publiques mettent leurs bénéficiaires en mesure de prélever une parte de la production nationale *supérieure* à celle que les versements d'impôts ou les souscriptions d'emprunts les empêchent de demander.

"Le déficit, en majorant de son montant la demande globale, permet de demander des biens qui n'existent pas.

"L'excès de la demande globale sur la valeur globale, calculée aux prix du marché, de la production nationale peut s'employer à l'intérieur ou à l'étranger.

"Employé à l'intérieur il provoque expansion, si l'on est en état de sous-emploi; hausse des prix dans le cas contraire: mais en général l'un et l'autre; au moins tant que les facultés de production ne sont pas utilisées jusqu'à l'extrême limite du possible.

---

(2) RUEFF JACQUES. "Rapport sur la situation financière française". Imprimerie nationale, 1958.

## ORÍGENES DE LAS PRESIONES INFLACIONÍSTICAS

“Employé à l'étranger l'excédent de pouvoir d'achat provoque déficit de la balance des paiements, donc épuisement des reserves de devises.

“En fait, la hausse des prix et l'épuisement des reserves de devises sont indissolublement associés”.

Determinación precisa y clara —como se ve— de los efectos de la “demand inflation” claramente verificable y de corto plazo. Tal vez sería lícito agregar que tales efectos podrían resultar, por lo menos en parte, *neutralizados*, siempre que el gasto estatal logre dirigirse hacia inversiones —por ejemplo, creación de centrales eléctricas, construcción de medios de comunicación— en condiciones de dar origen —en los presupuestos de las más distintas empresas que se sirven de las obras públicas— a rentas *que se agregan* a las existentes. Pero la nitidez de la exposición resulta ejemplar.

Es evidente que diversas son las vías para llegar a la inflación específica. Por ej., la de los anticipos del Banco Central al Tesoro del Estado; la de los aumentos salariales; la de las asignaciones familiares; la de las integraciones de sueldos a los empleados públicos —cada seis meses, cada año— más vastas que en el período anterior; la de los premios para algunos productores, o para algunos exportadores; y así sucesivamente.

### 4. SEGUNDA CAUSA DE INFLACION: PRECIOS FIJADOS POR ALGUNAS EMPRESAS OLIGOPOLISTAS.

Menor realce ha sido ofrecido por las posibilidades de los aumentos de precios, independientemente de las variaciones de la oferta de los medios monetarios. Numerosos ejemplos de estas posibilidades se presentan en la vida cotidiana de cada país.



Con la expresión un poco ambigua de “administered prices”, en los Estados Unidos, se designan los precios de algunos bienes, fijados por algunas grandes empresas. Ello acontece preponderantemente en el sector del acero y de las fabricaciones de automóviles. Estas pocas empresas no resultan inducidas a fijar precios módicos y a conformarse con escasos márgenes de ganancia por temor de que otras puedan promover concurrencia: por eso en parte fijan los precios a su arbitrio. Sin embargo, se trata de ejemplos más bien raros, en su conjunto, e inadecuados para explicar el aumento de un nivel medio *general* de los precios de un país. En materia de hechos, en la formación del índice medio general de los precios de bienes y servicios existentes en el mercado, los precios de bienes de consumo —que también deberían experimentar mayormente la influencia de los llamados precios de oligopolio— resultan *menos* aumentados que otras numerosas categorías de precios. Así que, la existencia en un mercado de “administered prices” no ofrece más que motivos que instigan polémicas para hombres políticos deseosos de desahogarse contra las grandes empresas. Sin embargo, no parecen explicar adecuadamente un aumento persistente del nivel medio general de los precios.

En los Estados Unidos, por ej., el período comprendido entre 1947 y 1958 aparece señalado no ya por aumentos, sino por una neta disminución de utilidades (3). Sería por lo tanto atrevido afirmar que la voracidad de pocas grandes empresas, aun cuando hubiese alcanzado a traducirse en la práctica, haya determinado un persistente aumento de precios. En todo caso, la suba de los precios atribuible al operar de las empresas oligopolistas, no resulta dependiente de la emisión de una mayor cantidad de medios monetarios.

---

(3) SLICHTER SUMNER H. “Inflation. A problem of shrinking importance”. The commercial and Financial Chronicle, april 23, 1959.

5. TERCERA CAUSA DE INFLACION: MAYOR AUMENTO DE SALARIOS QUE EL AUMENTO MEDIO DE PRODUCTIVIDAD VERIFICABLE EN LAS EMPRESAS EN LAS QUE SE APLICA EL TRABAJO REMUNERADO.

Acerca de la diferencia a veces profunda entre aumento de remuneración y aumento de productividad media del trabajo horario por obrero han, particularmente, insistido algunos economistas, que el continuo aumento de los precios es atribuído a los pedidos de salarios siempre mayores por parte de las Trade Unions, en concurrencia entre sí, en el asegurar éxitos a las respectivas iniciativas demagógicas. A menudo el aumento de los salarios aparece fuera de toda proporción con los aumentos verificables en la productividad media de las empresas en las cuales el trabajo es remunerado.

Slichter, que se refiere a la experiencia americana de la segunda post-guerra mundial, precisa cómo en el período desde 1947 a 1958 el aumento que se observa en los salarios horario —66,7 %— se presenta mucho mayor que el aumento que se observó en el producto real horario por obrero —36,6 %— al punto de llegar a veces a constituir las dos terceras partes de la totalidad del costo de la producción. El costo del trabajo, de tal modo, se delinea entre los más importantes elementos de costo, en la estructura productiva de los Estados Unidos. La retribución para el obrero en la industria particular crece mucho más que lo que crecen los mismos precios de los bienes de consumo. La suba del nivel medio general de los precios no puede considerarse, por cierto, debido a la iniciativa de los empresarios, como sostienen los que apoyan la existencia de los "administered prices".

En las más variadas actividades productivas —industrias extractivas, industria del acero, de los automóviles, de la goma, de la conservación de productos envasados, del vidrio, de los

ferrocarriles, de los caminos, del vestido, de la aviación, de los transportes, del papel, de la electricidad— casi ningún obrero presta actualmente su trabajo fuera de las reglamentaciones sindicales.

Los Sindicatos se empeñan, decíamos, en requerir continuamente aumentos de salarios, aun cuando se verifiquen menores demandas de trabajo y disminución de utilidades. Los aumentos salariales se consiguen en medida más conspicua propiamente en las actividades productivas, en las que los Sindicatos tienen una organización más compacta. La consecuencia es una suba general del costo de producción, que limita aun mayormente el volumen de las ganancias y que no puede sino traducirse en precios más elevados para un gran número de bienes y servicios. Esta traducción a veces resulta facilitada por el progreso técnico, el cual tiende a retener, o a reducir, otros elementos del costo de producción. Mas siempre se hace indispensable, por cuanto el empresario difícilmente se resigna a ver disminuídas sus ganancias, ni desea recurrir a sus ahorros. La influencia de las Trade Unions sobre el aumento de los costos y de los precios es considerada determinante de un proceso permanente de inflación. Otro ejemplo de aumento de los costos, mencionado por algunos autores (4), es la inflación inducida por el aumento de los costos de las importaciones. Es fácil observarla en la evolución de los precios que se verificó en el Reino Unido entre el año 1946 y 1954. El aumento oscila entre el 33 y el 50%. Estos motivos de elevación de costos y de precios resultan independientes de la emisión de mayores cantidades de medios monetarios.

---

(4) BALOGH THOMAS. "Productivity and Inflation" Oxford Economic papers, June 1958, pág. 220; Dow I. C. R. "Analysis of the price inflation" "A study of cost and price changes in the United Kingdom" 1946-1954. Ibidem October 1956, pág. 252; WORSWICH G. D. N. "Prices, productivity and incomes" Ibidem, June 1958, pág. 246.

6. ULTERIORES PROFUNDIZACIONES DE LUTZ, DE  
MACHLUP Y DE HABERLER (5).

Entre los primeros planteamientos sistemáticos del problema de los orígenes de presiones inflacionísticas, se presenta el de Lutz. Para este autor, la esencia de la "cost induced inflation" reside en el impulso hacia arriba que algunas circunstancias imprimen a costos y precios al mismo tiempo; la esencia de la "demand induced inflation" consiste en elevar los precios de los bienes de consumo *más rápidamente* de lo que pueden elevarse los costos dejando, de este modo, un margen variable de utilidad.

Por lo que concierne a la inflación derivada de la suba de *costos*, el autor —a través de cuidadosas secuencias— aclara cómo, a pesar de que se puede verificar un nivel de precios en aumento, la desocupación es inevitable por lo menos en dos casos. Cuando se verifica una suba de salarios, mas allá de los límites señalados por un eventual aumento de productividad media en la actividad del país que se considera —y que esta política esté acompañada por directivas de restricciones en la concesión de créditos. Cuando se verifica una suba de salarios más allá de los límites de la productividad media —quedando empero en vigencia la "escala móvil"—. En tal caso, la inflación de los costos —no pudiendo reconducir el salario real dentro de los límites del aumento de la productividad media— no llega más a corregir el volumen del salario real y abre el acceso de retardos en la producción y, en consecuencia, a desocupación más o menos notable.

En lo que concierne a a inflación derivada de la *expansión* en la oferta de medios monetarios, ésta se hace operativa,

---

(5) LUTZ FEDERICO. "Cost and demand Induced". Quaterly Review della Banca nazionale del Lavoro, March 1958, pág. 12.

MACHLUP FRITZ. "Another View of Cost-Push and Demand-Pull Inflation". The Review of Economics and Statistics, may 1960.

únicamente hasta que no todos los costos tiendan a elevarse con un ritmo igual a aquél con el que se elevan los precios de los bienes terminados; en otros términos, hasta que aun se delínean perspectivas de ganancias. A la larga, este proceso de inflación tiende a hacerse más intenso e impulsa al empresario a un ritmo sostenido de inversiones. O sea, opera como la directiva que —aun en ausencia de inflación— tiende a detener el aumento de los salarios por debajo del aumento de productividad, precisamente para crear un margen apto a preservar un nivel de ocupación dado. En ambos casos, no existe la seguridad de obtener márgenes de utilidad. Tanto la directiva de una “inflación crónica de demanda”, como la directiva de una hábil política salarial, abren únicamente “expectativas” de utilidades. Ello sirve para aclarar que la inflación no es absolutamente indispensable para crear perspectivas de ganancias. Y, en cuanto a la ocupación de los factores productivos, la inflación llega a influir en ella, únicamente hasta que alcanza a alterar las relaciones reales entre los que poseen factores productivos; en otros términos, hasta cuando acierta a reconducir los salarios reales dentro de los límites del aumento de la productividad media en las actividades económicas del país. No bien termina de conseguir este resultado, acaba por deprimir la productividad media de la unidad de trabajo *por debajo* del nivel que habría podido alcanzar, en cambio, en caso de que los precios hubieran quedado constantes; y por ello mismo reduce el ritmo de incremento del producto total y obra como *freno* para el desarrollo económico.

Por su parte en un artículo muy elaborado, Machlup indaga algunas opiniones sobre los orígenes de la inflación. Recuerda él que —como se ha mencionado al comienzo— muchos economistas no consideran que pueda tener lugar la inflación por el simple crecimiento de los salarios, bajo la presión de los sindicatos obreros; o por el simple aumento del precio de las ma-

## ORÍGENES DE LAS PRESIONES INFLACIONÍSTICAS

terias primas; o por el simple aumento de los precios, estipulado por empresas en régimen de monopolio o de oligopolio. Según estos economistas, una suba de costos conduce no ya a una inflación, sino a menores precios del producto, a la desocupación y a la depresión. La inflación se delinea solamente cuando —precisamente en el intento de combatir la depresión y la desocupación— crece la adjudicación de los medios monetarios en forma de subsidios, de financiaciones de obras públicas, o de otros gastos públicos. La expansión de la demanda efectiva —en otros términos la creación de medios monetarios— se presenta también para Machlup como *condición indispensable* para la existencia de un proceso de inflación, aunque la presión, por una suba general de los precios, pueda individualizarse en una precedente alza de los costos.

Según que la suba de los precios se origine en un abundante suministro de crédito o en un aumento de costos, él presenta “modelos de secuencias” a través de las cuales se realiza el alza de los precios de los bienes de consumo. La “demand pull inflation” es preparada por gastos públicos, gastos privados, gastos de los consumidores, seguidos por alzas en el precio de los bienes instrumentales y, en particular, por alza en los salarios. La “cost push inflation” se origina en fuertes aumentos de salarios o de precios de las materias primas o de precios de los bienes terminados. A estos aumentos *sigue* la expansión de los medios monetarios. Y, cuando se hace considerable un alza de los costos, debida a la emisión de medios monetarios, o hasta la misma emisión de medios monetarios, las secuencias apenas indicadas *se reproducen*. Es decir, tanto la suba de los “costos inducidos” como la “expansión inducida” de los medios monetarios se transforman, a su vez, en factores de *impulso*: fuerzas instauradoras de nueva inflación.

También Machlup considera fuente de inflación un alza de salarios, que absorba *totalmente* el aumento de la produc-

tividad media, sin que previamente sea disminuída la remuneración de eventuales inversiones adicionales que se hicieron necesarias para aumentar el producto. Igualmente aducido como inflación la directiva de distribuir salarios más elevados a los obreros de las ramas productivas que resultan favorecidas por el progreso técnico. Este procedimiento falsea el criterio distributivo de la renta nacional de dar a cada uno en proporción al aporte respectivo, por cuanto se resuelve en asignar una renta mayor al factor productivo trabajo, justamente donde es menos requerido, luego del progreso verificado. Además, dicho procedimiento permite pedidos de mayores salarios también por parte de los obreros empleados en sectores productivos, en los que no se nota ningún aumento de productividad. Se determina así una espiral ascendente costos-precios, de la que nadie estará en condiciones de precisar cuándo podrá detenerse.

Empero, —aun en el caso de que el alza de los salarios no se propague a otros sectores productivos— la inflación, según Machlup, tiene lugar siempre que: a) no puedan mutilarse los salarios, aun en presencia de una notable desocupación; b) el aumento de los salarios absorba todo el aumento de productividad media, en el país que se considera; c) se creen nuevos medios monetarios para combatir la desocupación.

Aserto fundamental de la contribución de Machlup es que un aumento de productividad *exige reducción* de precios, de la que extraen ventajas todos los componentes de una colectividad. Si los precios no son reducidos, no puede evitarse una suba general de los precios: a) por la difusión a otros sectores productivos de los aumentos de salarios, en las actividades favorecidas por los progresos técnicos; b) por la creación de medios monetarios dirigida a afrontar la desocupación que se origina en un alza de salarios en condiciones de absorber todo el aumento de la productividad media. Para obviar

la inflación, no hay más que la *reducción de los precios* —y no la suba de los salarios— en las actividades favorecidas por el progreso técnico.

En el profundo y sólido estudio, citado al comienzo, el Prof. Haberler recuerda los factores que —sobre todo en la segunda post-guerra mundial— han determinado el aumento de la demanda total. Presupuestos estatales enormes, abundantes gastos de carácter social, niveles siempre sostenidos de inversiones particulares, directivas de Gobierno dirigidas a mantener la máxima ocupación de los factores productivos. Haberler —ya se mencionó al comienzo— considera, sin embargo, que todas estas fuerzas terminan por producir únicamente *altas tasas de interés y escasez de medios monetarios*; pero nunca inflación, si la cantidad de los medios monetarios no es aumentada continuamente. Después de todo, sólo este aumento es responsable de un proceso de inflación.

La misma abundante liquidez —él recuerda— heredada de la guerra, como de la depresión, y constituida en su mayor parte por títulos públicos pudo convertirse en *demanda efectiva*, únicamente porque en los Estados Unidos, por ej., los Bancos de la Reserva Federal se mostraban dispuestos a adquirir los títulos a precios determinados: es decir, estaban listos para “monetizar la deuda pública”. Esta “monetización”, esta emisión de medios monetarios, constituye el único mecanismo a través del cual alcanza a traducirse en la práctica un proceso de inflación.

Haberler distingue entre “demand-pull” y “cost-push”, o “wage-push inflation”. Si la demanda total cesa de aumentar, o está completamente controlada por medidas monetarias y fiscales de las autoridades responsables, el alza de los precios se detiene y nos encontramos en presencia de un caso de inflación de demanda. Si, en cambio, a pesar de la contención de la demanda, el alza de los precios continúa, hasta que no



se propague una desocupación considerable, nos encontramos frente a un caso de inflación de costos.

Ahora bien, la inflación de los costos puede tener lugar luego de un alza de los salarios, o bien luego de un alza de precios estipulada por empresas en condiciones monopolísticas u oligopolísticas. Sin embargo, en este último caso, los precios pueden también ser mantenidos a niveles más altos que aquellos a los cuales se hubieran establecido en un régimen próximo a la concurrencia. Empero no evidencian tendencia a aumentar de continuo. En cambio la acción de los Sindicatos Obreros tiende a conducir los salarios *continuamente más arriba*, especialmente en las actividades productivas, donde más copiosos se verifican los aumentos de productos por hora trabajada. Entonces es más justo atribuir la continua suba de precios a la acción de los Sindicatos Obreros, en concurrencia entre sí para asegurarse éxitos apreciables, más bien que a las decisiones de las grandes empresas. El concluye así: "I find it difficult to believe that our society should be unable to curb union power without resorting to measures so drastic as to be difficult to reconcile with individual freedom and free enterprise". Y pasa a un severo examen de los daños consecuentes a la inflación.

#### 7. RESERVAS ACERCA DE LAS MENCIONADAS TEORIAS.

La finalidad del presente artículo, no es ciertamente la de discutir aspectos de las teorías antes expuestas. Sin embargo, no se puede dejar de observar cómo se manifiesta por demás absoluta la aceptación tan amplia de la cuestión que, sin más, mayor costo y mayor precio de un bien indican *menor* actividad productiva y desocupación de factores. Una consideración más cuidadosa de la realidad permite comprobar que, durante los períodos, que pueden también presentarse pro-

longados, no se llegue necesariamente a la desocupación dado el distinto operar de la elasticidad ya sea de la demanda, ya sea de la oferta, no solamente del producto, cuyo costo y precio tienden a crecer, sino también de otros productos que pueden siempre sustituir al primero.

El alza del costo y del precio de un bien impone a cada uno de los adquirentes un nuevo ordenamiento en sus presupuestos. Luego, por ello, los que mantienen inalterada la demanda del bien aumentado de costo y de precio, podrán ser estimulados a requerir cantidades menores de otros bienes; y los precios de estos bienes pueden disminuir. Sin embargo, es fácil observar, en primer lugar, que —si se presenta “elástica” la demanda de los otros bienes— la disminución del precio respectivo puede encontrar *compensaciones* en la posibilidad de una comercialización más extensa, por parte de adquirentes que no compran el bien cuyo costo aumentó. Por consiguiente, esta suba no provoca necesariamente desocupación de factores productivos.

En segundo lugar, si la demanda de los bienes cuyo precio baja, se muestra “inelástica”, puede seguir una menor producción y desocupación de los factores productivos empleados. Sin embargo —en un país que tienda al desarrollo económico asiduamente, o sea tienda a una coordinada creación de “economías internas y externas” capaces de combinarse en “eventos favorables” a la ampliación de actividades productivas— ni siquiera debe excluirse que la reducción del precio de un bien, en algunos sectores productivos, esté acompañada por incrementos de productividad en otros sectores. De modo que no debería delineararse como inevitable una demanda total menor, de la que surja una rebaja “general” de precios y desocupación de factores. Parece oportuno aclarar estas posibilidades, en la tentativa de disminuir en algo el “terror” con el que hoy se mira, un poco por doquier, a una rebaja cual-

quiera de precios, ojalá temporaria, ojalá en respuesta a una flexibilidad fisiológica de la estructura económica. Actualmente las autoridades responsables están demasiado apremiadas por motivos de asegurada "sociabilidad" y proclives a borrar toda posibilidad de rebaja de precios, mediante emisión de medios monetarios.

Sería vivamente augurable que las autoridades responsables consideraran con mayor frialdad las temporarias rebajas de precios e interviniesen para eliminarlas solamente cuando estuvieran seguras de que no existen "compensaciones" en otros sectores por aumento de productividad. Por otra parte, si estos aumentos se verificaran en países que conscientemente persiguieran precisamente el desarrollo económico, debería desaparecer el mito de la "downward inflexibility" y dar lugar a directivas más acertadas —como la de la reducción de los precios, cuando se verifica un aumento de la productividad media de un país más eficaz en prevenir y combatir la inflación.

Es necesario, sin embargo, un conocimiento mucho más profundo de este fenómeno. Al respecto no se puede dejar de reconocer que los análisis, aun conducidos con mucha pericia llegan, indudablemente, a resultados de importancia, pero se concentran sólo sobre *algunos* de los posibles orígenes de presiones inflacionísticas. De fundamental importancia se muestra la identificación de *otros* orígenes, ya sea por la diagnosis, ya sea por la prognosis de un proceso de inflación. Aun cuando otros orígenes de presiones inflacionísticas tuvieran por resultado, no ya un "continuo" ascenso de los precios de los bienes de consumo, sino únicamente un *crecimiento de la rigidez* de la estructura económica, —o sea un crecimiento de la dificultad de superar la "downward inflexibility" del mercado— su identificación haría, por una parte, razonable la cau-

tela de las autoridades monetarias responsables de la manio-  
bra del crédito; por la otra, mayor el cuidado consciente de los  
órganos públicos, que —tal vez sin saberlo— concurren a crear  
una rigidez progresiva del mercado.

Reconocemos el pleno fundamento del aserto del Prof.  
Haberler “an average rise of 2 or 3 percent a year, if conti-  
nued several years cannot be negligible” (6). Empero, preci-  
samente por este motivo, consideramos indispensable indagar  
si existen *otras* fuentes de presiones inflacionísticas. Mantener  
la llave del crédito en la posición más adecuada a las variables  
circunstancias, ojalá resistiendo a la carga de los intereses,  
puede ser más fácil, propiamente cuando se conozca que, por  
otras vías, crece la rigidez del mercado, creciendo, sin embar-  
go, la dificultad de que se reduzcan los precios; o sea que se  
ponga en vigencia el “único” remedio verdaderamente eficaz  
para combatir la inflación.

8. CUARTA CAUSA DE INFLACION: CONDUCTA DEL  
GOBIERNO POCO INSPIRADA EN CRITERIOS  
ECONOMICOS, TANTO EN LA IMPOSICION  
COMO EN EL GASTO PUBLICO.

Otros motivos de alza de los costos de la producción de  
bienes y servicios, llevan a un primer plano la conducta del  
Estado y de los otros entes públicos.

Es notorio que una *imposición* elevada, eleva también el  
costo de la producción (7). Contrae el volumen de la renta a  
disposición del titular afectado. Contrae la formación del aho-  
rro y, a veces, el volumen de los consumos. Detiene la inver-

---

(6) Op. cit., pág. 12.

(7) A decir verdad, el mismo Dow, en el artículo citado atribuye  
el aumento de los precios verificado en el Reino Unido, durante el  
periodo antedicho, también a la imposición *indirecta*. Mas, el aná-  
lisis, no se profundiza mayormente.

sión y, por consiguiente, deprime la actividad productiva. Compromete no sólo el incremento, sino la misma reproducción, con igual ritmo, de la renta real total de un país. Opera como si —frente a una oferta inmutable de medios monetarios— hiciera disminuir la “demanda de moneda”. La consecuencia es justamente un *alza* de los precios, en términos de moneda.

Lo mismo puede repetirse en lo que concierne a los gastos públicos. Los gastos elevados, también ellos provocan inflación.

Entre las numerosas clasificaciones hasta ahora intentadas de los gastos públicos, parece preferible ésta: gastos en condiciones de crear *durablemente* rentas nuevas —rentas adicionadas a las ya existentes— en los presupuestos de los consumidores y de los productores, capaces de obtener ventaja, directa o indirecta, de la obra que el Estado cumple, erogando fondos públicos; y gastos que —a pesar de toda buena intención de la entidad pública de la cual emanan— *no* se muestran en condiciones de crear durablemente rentas adicionadas a las existentes. Lo cual, sin embargo, se verifica en la mayor parte de los gastos públicos.

En cuanto a la *primera* categoría de gastos, no surge duda que la producción de eficientes servicios públicos generales, la ejecución de obras públicas, consideradas *instrumentales* para numerosas actividades productivas: caminos, puertos, saneamientos, riegos, creación de centrales eléctricas; la organización de la investigación científica, en el campo de la agricultura y de la industria constituyen fuentes de *nuevas* rentas, desde el momento que se resuelven en *menores riesgos* y en *menores costos* para cualquier particular que se proponga producir una renta y alcance a beneficiarse con el gasto público. En los presupuestos privados, las rentas nuevas aportan elementos de compensación a las pérdidas infligidas por la imposición ordinaria y extraordinaria. Permiten, además, evitar fenómenos inflacionísticos.

## ORÍGENES DE LAS PRESIONES INFLACIONÍSTICAS

Sin embargo —según la índole de los gastos públicos— se observa: a) inversiones que se hacen productivas únicamente en el futuro: inversiones, eso es, que —aun no pudiendo crear *en seguida* rentas nuevas, en las haciendas más diferentes; o bien, no pudiendo desplazar en seguida rentas del gasto en algunos bienes hacia el gasto en algunos otros— aseguran solamente en el futuro algunos beneficios a la colectividad y alcanzan a producir *rentas nuevas* y b) inversiones que, en cambio, nunca se revelan en condiciones de producir rentas en agregación a las existentes. Ahora bien, esta segunda categoría de inversiones nunca está en condiciones de suministrar compensaciones a las consecuencias dañosas de una fuerte imposición.

Puesta a prueba, de este modo, una clasificación “económica” de los gastos públicos, parece lícito preguntarse: ¿cuáles consecuencias surgen de ellos? Indudablemente los gastos públicos *favorecen los consumos* de bienes y servicios o, más bien, tienden a elevar la *calidad* de los consumos. Dada la tendencia de los titulares de las rentas menores y de las rentas medias de carácter inestable a sacrificar más bien el ahorro que los consumos —una vez afectados por impuestos—, los gastos públicos —especialmente los que no están en condiciones de dar origen en seguida a rentas adicionadas a las existentes— acentúan la tendencia al consumo en los titulares de las rentas susodichas, a expensas de la formación tanto del ahorro como de los capitales.

Además tiende a provocar una mayor igualdad —una mayor nivelación— de rentas hacia los sectores más bajos. Para ello, son adecuados sobre todo los gastos llamados de “transferencia”. Partes considerables de las rentas superiores y medias son extraídas mediante contribuciones y canalizadas

hacia los rentistas menores. Por consiguiente, ganan los titulares de estas rentas; pierden los titulares de las rentas mayores; —en el sentido que terminan por pagar, como contribución, más de lo que luego reciben como beneficiarios del gasto público— son compensados los titulares de las rentas medias, por cuanto reciben beneficios iguales, más o menos, a los pagos hechos en concepto de impuestos. Sin embargo, en definitiva, la tendencia a la nivelación de las rentas, termina por comprometer la formación del ahorro y la sucesiva inversión en actividades productivas.

9. LOS GASTOS PUBLICOS NO PRODUCEN SIEMPRE "COMPENSACIONES" A LAS CONTRACCIONES IMPUESTAS POR LOS PAGOS DE CONTRIBUCIONES Y DE EMPRESTITOS.

Estas observaciones nos hacen precavidos en la aceptación de la opinión, actualmente tan difundida de que los gastos públicos producen *siempre* efectos "expansionistas" en *compensación* de efectos de contracción, derivados de pagos de contribuciones y empréstitos. Ante todo, es menester tener en cuenta el "sistema de financiación" del gasto público. Apenas la financiación se efectúa mediante cobros de *contribuciones ordinarias*, un juicio sobre la "productividad" del gasto —como quien dijera sobre su aptitud para producir durablemente rentas nuevas— se hace posible, únicamente si se llega a verificar que en algunos presupuestos de consumidores y de productores, el aumento duradero de la renta resulta *mayor* que el sacrificio de consumos, impuesto por las contribuciones necesarias para financiar el gasto mismo. También un gasto público en condiciones de originar rentas en agregación a las

existentes —cuando resulta financiado mediante cobros de contribuciones ordinarias— no llega a producir elementos que compensen los fenómenos que surgen de la imposición ordinaria. De modo que nos deja perplejos la afirmación, tan a menudo repetida en estos últimos tiempos, de que toda *inversión aumenta la renta total del país*.

En segundo lugar, reflexionando bien, algunas consecuencias del gasto público se presentan *idénticas* a las que surgen del cobro sobre las rentas y ahorros de cada ciudadano. Se ha dicho que una imposición elevada desemboca en la inflación. Ahora bien, también un gasto público erogado con liberalidad —encontrándose frente a factores productivos ocupados— origina presiones inflacionísticas y desanima la producción; especialmente cuando el alza de los costos de la producción *precede* al alza de los precios de los bienes determinados. Es también notorio que, toda vez que se superen ciertos límites, la imposición reduce el ahorro, la formación del capital, el volumen de las inversiones. Ahora bien, la mayor parte de los gastos públicos, dando origen a la tendencia hacia una mayor igualdad de las rentas, tiende a reducir justamente la formación del ahorro, formación de capital, volumen de las inversiones. Pues, algunos pretendidos efectos expansionistas de un gasto público pueden tener lugar, tal vez, *durante* el período de su *erogación*. Sin embargo, más allá de dicho período, al gasto público, a menudo, se acompañan fenómenos idénticos a los que surgen de una elevada imposición. Y —ojalá sin conocimiento de las mismas autoridades responsables— la mayor parte de los gastos públicos termina por promover “demand inflation”, durante su erogación y “cost inflation”, cuando, precisamente frena la actividad productiva de un país y disminuye la “demanda de moneda”. Los efectos de la tasación y del gasto público se hacen, de tal modo, *cumulativos*.



10. TAMBIEN LA VARIADA ACTIVIDAD DE INTERVENCIONES POR PARTE DEL ESTADO Y DE OTRAS ENTIDADES PUBLICAS LLEGA A ELEVAR DURABLEMENTE LOS COSTOS DE LA PRODUCCION Y A PROVOCAR LA INFLACION. POR EJ. LA ORGANIZACION DEL MERCADO INTERNO Y LA ORGANIZACION DEL COMERCIO CON EL EXTERIOR.

Independientemente de la actividad de imposición y de la actividad de gasto, el Estado desarrolla una actividad de intervención aún más vasta y multiforme que las otras dos, la mayor parte de la cual se desarrolla en beneficio de determinadas categorías de ciudadanos y termina por promover también ella, alza de costos y de precios. Es fácil afirmar que todos los obstáculos a los intercambios entre países aplicados para favorecer a determinadas categorías de intereses —impuestos aduaneros, contingentes, formas diversas de restricciones cuantitativas— se oponen a una proficua división del trabajo; desplazan los factores productivos de las aplicaciones más rediticias hacia los hechos artificialmente más remunerativos; modifican las combinaciones más económicas de los factores de la producción; promueven el alza de costos y precios. Un alza por la cual cada país ve comprometido el flujo de sus exportaciones, por lo que se encuentra obligado a limitar sus importaciones. Sin embargo, al hacer de tal modo, inflige a los productores de cada país, que con el primero mantenían relaciones de intercambio, daños *tanto más conspicuos*, cuanto más limitado se manifiesta el mercado del producto que ellos exportaban. En general, todas las formas de proteccionismo, dirigido a regular los intercambios de un país con el exterior, se muestran generadoras de un alza de los precios que se difunde paulatinamente a otros países y para concretarse no tiene absoluta necesidad de mayores emisiones de medios monetarios.

Múltiples son también —como es muy notorio— las formas de organización del mercado interno. Tómese el ejemplo de las *políticas de sostenimiento* de los precios de determinados productos agrícolas. Ellas pueden proponerse: a) sustraer a la depresión el precio de algunos productos agrícolas —especialmente después de la cosecha— además de la renta de los respectivos productores; b) alentar —sobre todo en países con rápidos aumentos de población y con una balanza de pagos poco equilibrada— algunas producciones nacionales para evitar desprenderse de las divisas extranjeras, como consecuencia de las importaciones de productos alimenticios; c) adecuar, con mayor facilidad, la oferta a las variaciones de la demanda de algunos productos agrícolas.

El mantenimiento de los precios o, como quiera llamarse, la integración de la renta agrícola, puede ser acordado: a) mediante otorgamiento a los agricultores de un *subsidio*, igual a la diferencia entre el precio de mercado y el precio garantizado al productor; b) mediante *adquisiciones* —a cargo del Gobierno y a niveles dados de precios— de la parte del producto que está destinada comunmente para el intercambio. Y en estos dos casos aun nos mantenemos dentro del ámbito de los fenómenos generados por el *gasto público*. Sin embargo, cuando el precio *garantizado* a los agricultores resulta *superior*, no solamente al precio del mercado interno sino al precio del producto en el mercado internacional, toda la diferencia entre precio interno y precio internacional *opera como si* el Gobierno aplicara al exterior un impuesto aduanero por importación del producto, con las consecuencias mencionadas, entre las que se cuentan la suba del precio del producto; c) mediante *limitación* de la producción; d) mediante *limitación* de las ventas, a fin de no disminuir el precio que se desea garantizar.

En las cuatro hipótesis, el nivel del precio, mantenido *artificialmente elevado*, estimula una producción que excede, co-

munmente, las posibilidades de absorción del mercado interno, a los precios existentes, y reduce las posibilidades de consumo. El nivel del precio, además, desde el momento que se adecúa al costo de la producción de las empresas marginales, asegura a los productores intramarginales, beneficios considerables. Cada uno de ellos encuentra incentivo para producir en abundancia. Por ello, por una parte, en el mercado *exportador*, se acumulan excedentes. Y, para eliminarlos, se requieren "subvenciones a las exportaciones", las que terminan por manifestarse estrictamente "complementarias" de las medidas de mantenimiento de precios y de rentas en el mercado interno. Por la otra, en el mercado *importador* —que siga también una política de mantenimiento de precios y de integración de las rentas agrícolas— se requieren obstáculos a las importaciones del producto, cuya salida es promovida por ayudas y subvenciones, justamente para evitar la rebaja del *precio mantenido, o garantizado*, a favor de los productores nacionales. De este modo, a través del impuesto aduanero, la suba del precio del producto se propaga desde el país exportador al país importador.

Es verdad. En países poco desarrollados —deseosos de combatir la inflación y, al mismo tiempo, proteger al consumidor contra los precios elevados— el gobierno puede también proponerse mantener los precios de un producto dado a niveles *inferiores* a los que habrían podido alcanzar sin intervención.

Sin embargo, —en lugar de eliminar presiones inflacionísticas— estas directivas tienden a perpetuarlas. Los precios mantenidos bajos, por un lado, retardan el desarrollo de la producción; por el otro, acentúan el consumo, reducen las disponibilidades exportables en el país exportador, aumentan la necesidad de eventuales importaciones, imponen a los productores agrícolas gravámenes económicos mucho más pesados que los que afectan, comunmente, a los productores industriales.

## ORÍGENES DE LAS PRESIONES INFLACIONÍSTICAS

Exigen además, un aparato administrativo que influye negativamente sobre el costo de la producción.

En consecuencia, también las medidas dirigidas a mantener bajos los precios de algunos productos terminan por promover una conspicua *alza* del precio de esos productos y de muchos otros.

Si luego pasamos a examinar más de cerca ciertas consecuencias de los precios y subsidios acordados a las exportaciones, es fácil observar: A) en el país *exportador*: (I) una *mayor carga fiscal* para los contribuyentes; (II) un *mayor precio* del bien o servicio para los consumidores; (III) un empeoramiento de la "tasa de intercambio" para el país, que ahora está obligado a exportar en mayor medida, para importar luego la misma cantidad de bienes y servicios, especialmente cuando la subvención no induce a la empresa beneficiaria a reducir costos, a trabajar a plena capacidad o a crear rentas duraderas adicionadas a las obtenidas antes de la concesión del premio o subsidio.

Además la subvención a la exportación poco responde a la finalidad que se propone, cuando se encuentra frente a demanda *inelástica* del país importador. Y, también cuando debe hacer frente a una demanda *elástica*, favorece, sin duda, a más amplias exportaciones, pero a precios más bajos. Así que, en un país que otorga premios y subsidios —más que el valor— crece la *cantidad* de las exportaciones: lo que no significa que crezca también la ganancia de los exportadores.

B) En el país *importador*, luego —ya lo hemos mencionado— se hace probable el requerimiento de impuestos aduaneros sobre la importación del producto subvencionado por el mercado exportador. En tal caso, la subvención no se resuelve más en un beneficio del productor del país exportador. Se resuelve en un beneficio del gobierno del país importador, el cual aplica el impuesto aduanero al ingreso de los bienes, cuya

exportación es favorecida mediante subvenciones; y —por toda: la cantidad que se importa, no obstante el impuesto de aduana— percibe una entrada, posibilitada por la subvención. Más aun —cuando el país importador aplica un impuesto aduanero— el alza del precio del bien subsidiario, como decíamos, se propaga desde el país exportador al país importador.

En suma —aunque menos eficientes que los impuestos aduaneros aplicados a la importación— las medidas de sostenimiento de los precios en el mercado *interno*, las medidas de subvención a las exportaciones provocan *subas de precios* en el país exportador, y —a través de la vía de los impuestos aduaneros, a los que dan origen— provocan alzas de precios *en todos los otros países* que mantienen con el primero relaciones de intercambio. Esta “fuente de presiones inflacionísticas”, en cada país, constituye obstáculo ulterior al sostenimiento de un determinado ritmo de exportaciones. El comercio internacional tiende a contraerse. Los precios internos siempre temen menos la concurrencia de los otros mercados y tienden a elevarse: también en este caso *sin* que antes hayan tenido lugar emisiones de mayores cantidades de medios monetarios.

#### 11. EL EQUIVOCO DE TALES DIRECTIVAS.

El equívoco profundo de las directivas antes mencionadas se anida en el convencimiento de que un precio mantenido artificialmente elevado —o bien la erogación de un subsidio a la exportación— pueda aumentar *durablemente* la renta de los agricultores. Ello es ilusorio: y es necesario despejar esta ilusión. Una renta en flujo a los titulares de uno de los factores productivos puede aumentar sólo *sí, previamente*, aumenta el rendimiento de la actividad productiva examinada; sólo si el aumento del rendimiento de las actividades productivas puede-

## ORÍGENES DE LAS PRESIONES INFLACIONÍSTICAS

distribuirse en rentas que terminan por *agregarse* a las existentes y pueden, por eso, aumentar las rentas de los factores productivos aplicados durablemente en esas producciones. Sin embargo, no es suficiente que la renta aumente. A fin de que crezca durablemente también el poder adquisitivo de la renta afluida en mayor cantidad a los titulares de los factores productivos mencionados, es necesario que —luego de acertadas directivas de política económica— los precios de los bienes y servicios más distintos, en el mercado de que se trata, *no* crezcan en medida *mayor* que el aumento que se verificó en la productividad media de algunas empresas existentes en el mercado. Cuando, para favorecer a categorías particulares de productores, el Gobierno garantizare precios u otorgare subvenciones en medida *superior* a la media de los aumentos de productividad que se verificaron en las más diferentes ramas productoras, la ventaja de cada titular de factor productivo, cuya renta aumentó, sería anulada o hasta transformada en pérdida. En otros términos, se impone el respeto de esta jerarquía lógica; aumento de productividad; aumento de rentas reales de todos los que participan en las actividades productivas, en las que se verifique el aumento de productividad; alza de precios *dentro de los límites* de la productividad aumentada.

Los ejemplos pueden observarse en abundancia. La realidad es que la actividad del Estado o de las entidades públicas —actividad de imposición, actividad de gasto, actividad de intervención— debe estar inspirada constantemente en criterios económicos. Cuando, en cambio, prevalezca la finalidad de conceder ventajas a ésta o aquella categoría de ciudadanos en medida superior a la permitida por aumentos de productividad verificables en los procesos productivos, en los que participan los beneficios de la actividad del Estado, el alza de los costos y de los precios se hace *inevitable*. Y dicha alza no puede sino provocar menor oferta de bienes y de servicios remunera-

tivos —en otros términos— menor “demanda de moneda”, mientras en el mercado permanezca inalterada la oferta de los medios monetarios. En consecuencia, no puede provocar sino mayores precios. Todos los fenómenos de la “cost inflation” explican por qué la inflación se verifica, aun en el caso en que el Gobierno de un país desarrolle la más correcta de las políticas monetarias y crediticias, concebible en un mercado determinado.

Si luego un Gobierno se resuelve, *del mismo modo*, a hacer una mayor oferta de medios monetarios, las consecuencias de la “cost inflation” se suman a las de la “demand inflation”. Y juntas impulsan aun más arriba el nivel medio general de los precios de los bienes y de los servicios, en el mercado que se considera.

G. UGO PAPI