

Propuesta de política heterodoxa para reducir la inflación

En este informe:	Resumen ejecutivo - Pág. 2
	La inflación 2002-13 - Pág. 3
	Propuesta de política - Pág. 8
	Simulación de los resultados - Pág. 10
	Conclusión - Pág. 15
	Anexo I – Modelo de inflación inercial - Pág. 17
	Anexo II – La historia inflacionaria - Pág. 18

INFORME ECONÓMICO ESPECIAL | NRO. I | MARZO 2014

Síntesis

El presente informe plantea una propuesta de política económica heterodoxa para reducir la inflación a tasas menores al dígito, sin afectar la actividad económica, el empleo ni el poder de compra de los salarios.

Se trata de un congelamiento momentáneo de precios, salarios, tipo de cambio y tarifas (de 3 meses), y una posterior negociación paritaria de salarios reales (por unos 9 meses, más 3 meses retroactivos). Al año siguiente, las paritarias volverían a negociarse en forma nominal, para evitar indexaciones permanentes que pueden magnificar posteriores variaciones en algún precio clave.

La realización de una paritaria anual que negocie salarios reales, luego de un congelamiento momentáneo de precios, salario, tipo de cambio y tarifas, tiene el efecto económico de incorporar la estabilidad de precios generada por el congelamiento, en la posterior evolución nominal de los salarios y, de allí, en el resto de los precios e ingresos sectoriales. De esa manera, se lograría eliminar el componente inercial que poseía la inflación, quedando un residuo de inflación menor al dígito que tiene otras causas (pujas distributivas, cuellos de botella sectoriales, etc.).

La simulación de los resultados de la política propuesta indica fuertes reducciones en las tasas de inflación bajo variados escenarios de evolución de los precios durante el congelamiento y de posteriores remarcaciones de precios en base a la evolución salarial. En el caso del congelamiento exitoso (con una inflación anualizada durante su vigencia del 5%), la inflación anual se reduce a cifras menores al dígito (entre 3,9 y 6,4%).

Política heterodoxa para reducir la inflación

Resumen ejecutivo

La inflación es una construcción histórica generada a partir de fenómenos puntuales como devaluaciones, aumentos de los precios de los alimentos u otros golpes sobre precios claves, que generan posteriores incrementos en los valores nominales de precios e ingresos sectoriales. Bajo ciertas condiciones económicas, esos aumentos de precios e ingresos generan una inflación "inercial", que permanece en el tiempo al ser incorporada como un piso de inflación por los distintos actores económicos al momento de negociar precios e ingresos.

La inflación actual es el resultado de la suba del 60% en el precio de los alimentos entre 2006 y 2008, causada por el incremento del precio internacional de las materias primas y el desabastecimiento de alimentos en el marco de las protestas contra las retenciones móviles de los sectores agro-exportadores. Ese golpe sobre el precio de los alimentos en una economía en expansión, con una industria protegida, y negociaciones salariales institucionalizadas en paritarias, condujo a un salto en las tasas de inflación que pasaron del 10% en 2006 al 26% en 2008 (según estadísticas provinciales).

A partir de allí, los incrementos de precios e ingresos de los distintos sectores económicos en favor de no perder posición en la distribución del ingreso, generaron una permanencia de los aumentos de precios. Esa permanencia de una inflación algo superior al 20% anual, fue siendo incorporada como piso de aumento nominal al momento de fijarse precios, negociarse salarios, tomar créditos, y hacia finales del período, al fijarse el tipo de cambio y las tarifas.

En el presente informe se propone una política heterodoxa para reducir esa inflación inercial de aproximadamente el 20% anual, para llevar las tasas de incrementos nominales de precios e ingresos a cifras de 1 dígito. La misma se trata de un congelamiento momentáneo de precios, salarios, tipo de cambio y tarifas (de aproximadamente 3 meses), y una posterior negociación paritaria de salarios reales (por unos 9 meses, más 3 meses retroactivos). Al año siguiente, las paritarias deberían volver a negociarse en forma nominal, para evitar indexaciones permanentes que puedan magnificar posteriores variaciones en algún precio clave.

La realización de una paritaria anual que negocie salarios reales, luego de un congelamiento momentáneo de precios, salario, tipo de cambio y tarifas, tiene el efecto económico de incorporar la estabilidad de precios generada por el congelamiento, en la posterior evolución nominal de los salarios y precios y, de allí, en el resto de los precios e ingresos sectoriales. De esa manera, se lograría eliminar el componente inercial que poseía la inflación, quedando un residuo de inflación menor al dígito que tiene otras causas (pujas distributivas, cuellos de botella sectoriales, etc.).

A diferencia de las propuestas ortodoxas, la política de reducción de la inflación enunciada no requiere reducir la actividad económica, el empleo, el gasto público, ni una distribución regresiva del ingreso. Sí requiere lograr el mínimo consenso empresarial y sindical, para aceptar un congelamiento temporal de precios y salarios, y luego realizar una paritaria en términos reales.

Para ello, se vuelve necesario (entre otras cosas), contar con un índice de evolución de los precios que sea aceptado por las partes como indicador de la inflación. Una posibilidad para ello es aprovechar la reciente publicación del IPCNu-INDEC y complementarla, de ser necesario, con un monitoreo tripartito (Estado, sindicatos y empresarios) en su elaboración.

LA INFLACIÓN 2002-14

La inflación es una construcción histórica, donde ciertos saltos de precios claves pueden, bajo determinadas circunstancias, perdurar en la forma de permanentes aumentos nominales de precios e ingresos. Las circunstancias de que un salto puntual de precios permanezca o no en el tiempo, tienen que ver con lo que los economistas estructuralistas llamaban *mecanismos propagadores*¹, nombre técnico que refiere a la capacidad de reacción que tengan los sectores que vieron disminuir sus ingresos reales por el aumento inicial.

Si ante una suba de un precio central, los que vieron afectado su ingreso real no pueden reaccionar por encontrarse en condiciones de debilidad económica, los aumentos de precios posteriores van a ser bajos, lo mismo que la inflación. En cambio, si las condiciones económicas les permiten reaccionar incrementando sus precios e ingresos, se desatarán permanentes aumentos de precios e ingresos que va dar por resultado una inflación elevada que permanece en el tiempo.

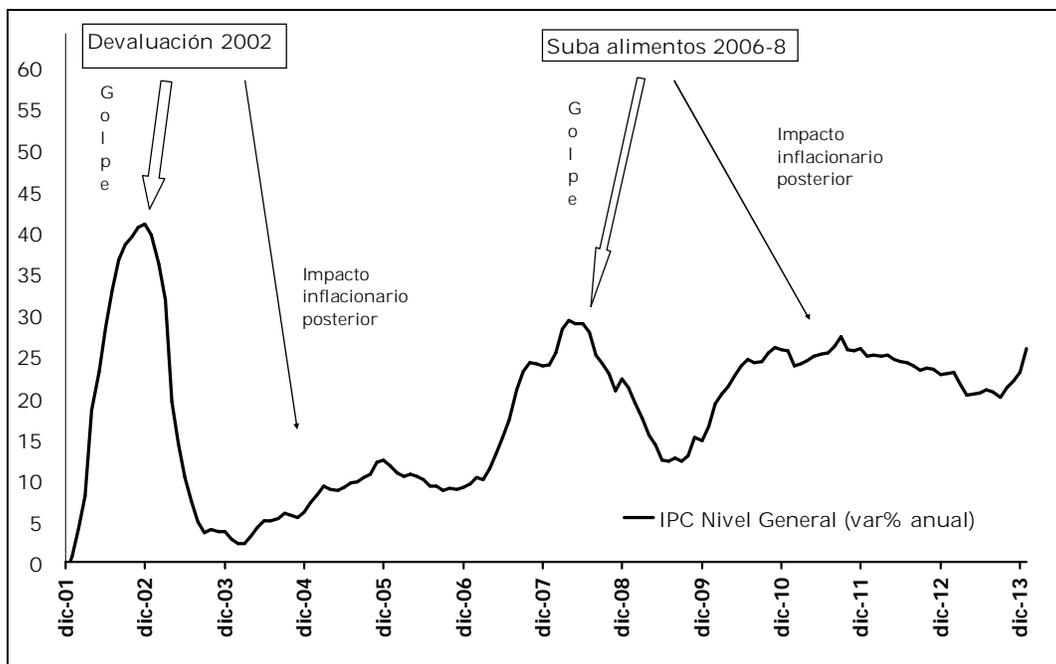
Para ilustrar lo señalado vamos a comparar la devaluación del peso de 2002, y el salto del precio de los alimentos de 2006-8 provocado por la suba de su precio internacional y el desabastecimiento patronal local en el marco del conflicto por la resolución 125. Una devaluación del 200% en un par de meses pareciera más inflacionaria que un incremento en el precio interno de los alimentos del 60% en dos años. Sin embargo, el impacto inflacionario posterior del salto del dólar fue menor que el provocado por la suba de los alimentos.

Así lo refleja el siguiente gráfico, donde se representa la evolución de la tasa de inflación entre diciembre de 2001 y enero de 2014. El primer pico que alcanza una altura máxima del 40% de inflación, representa el impacto sobre los precios de la devaluación de 2002. El encarecimiento del dólar generó un aumento de todos los productos que

¹ Noyola, J. (1956), "El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos", *Investigación Económica*, XVI (4), México.

tienen sus precios en dólares, ya sean porque son importados o porque se exportan (como el caso de los granos o el petróleo). También aumentaron, en menor medida, los precios de productos industriales que utilizaban bienes importados como insumo. Sin embargo, sus efectos inflacionarios en los años siguientes fueron relativamente bajos (representados por la baja altura de la sierra que le sigue hacia la derecha).

Grafico 1: Golpe sobre precio clave y sus repercusiones inflacionarias



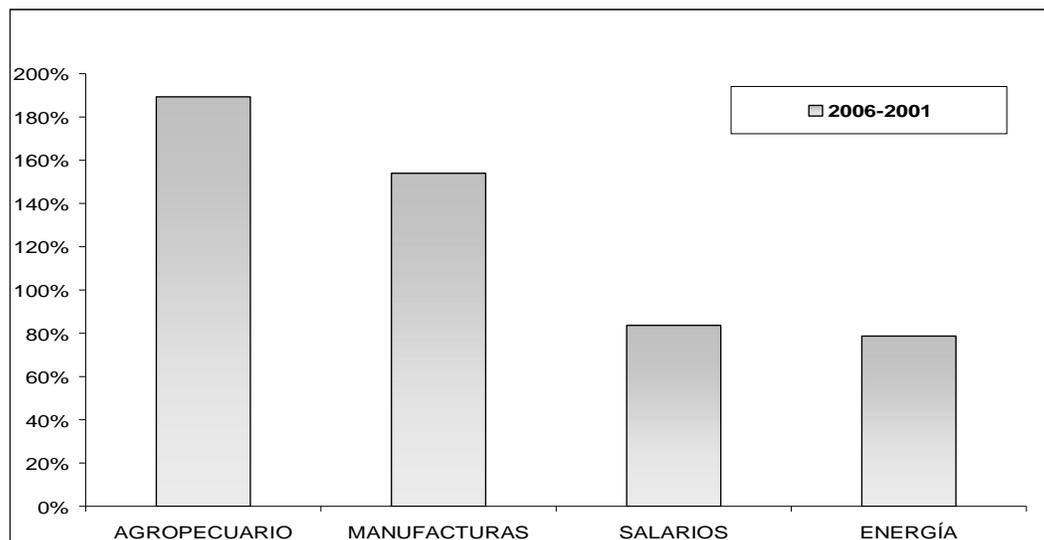
Fuente: elaboración propia en base a INDEC y estadísticas provinciales.

La causa del bajo impacto inflacionario de la devaluación de 2002 fue que los sectores que vieron disminuir sus ingresos por la suba del dólar (trabajadores, empresas de servicios públicos y demás empresarios, cuentapropistas y profesionales vinculados al mercado interno), no pudieron contestar con aumentos posteriores de sus precios e ingresos. La incapacidad de reacción de dichos sectores se explica por la debilidad en que se encontraban a causa del elevado desempleo y un mercado interno reducido por 3 años de políticas de

ajustes en la lenta agonía del plan de Convertibilidad, coronados con la contracción de la actividad económica generada por la devaluación de 2002 (aunque compensada parcialmente por la política de pesificación de tarifas de las empresas de servicios públicos). Justamente, el hecho de que la posterior sierra inflacionaria vaya creciendo en altura entre 2004 y 2006, refleja la mejora de las condiciones de empleo y actividad económica que permitieron, a los sectores que perdieron en materia distributiva por la devaluación, ir recuperando parte de sus ingresos reales (con la ayuda inicial de los aumentos salariales por decreto otorgados por Néstor Kirchner a comienzo de su mandato).

Es decir, la devaluación de 2002 generó una baja inflación, a costa de una reducción de los ingresos de los sectores económicos vinculados al mercado interno. Para ilustrar esa redistribución de los ingresos graficamos el aumento entre 2001 y 2006, de los precios de los productos agropecuarios, las manufacturas, el salario y la energía eléctrica (en representación de los servicios). Como puede verse, los productos agropecuarios son los que más aumentaron (un 189%), le siguieron las manufacturas (154%), y atrás quedaron los salarios y la energía con un 84% y un 79% de aumento, respectivamente.

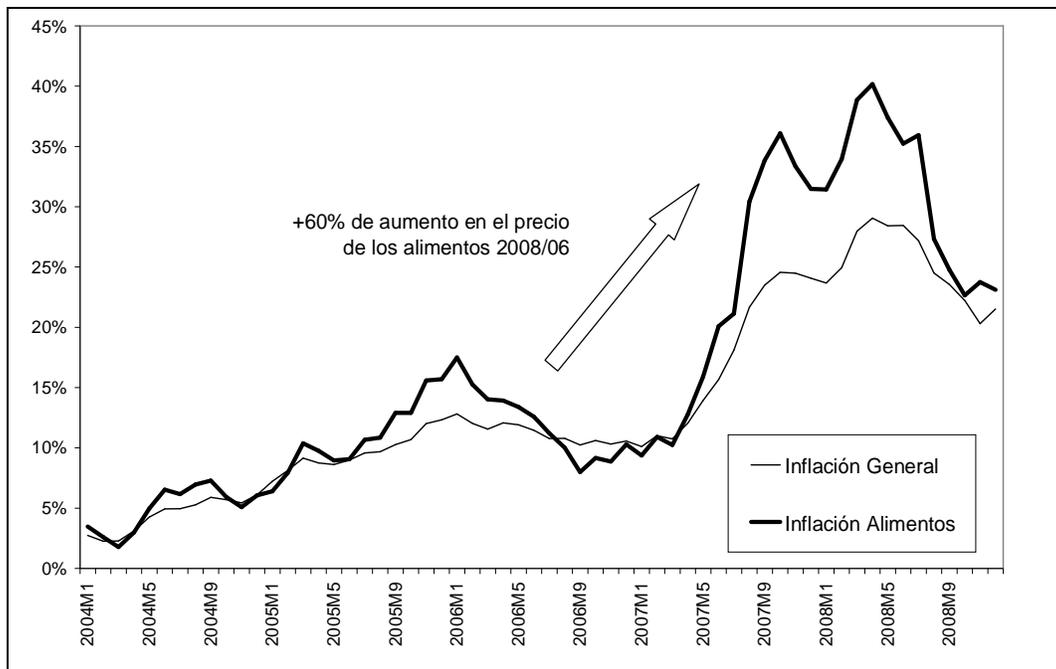
Grafico 2: Aumentos de precios e ingresos entre 2001 y 2006



Fuente: elaboración propia en base a IPIM y salarios del INDEC.

En el gráfico 3, puede observar el aumento del 60% en el precio de los alimentos entre 2006 y 2008 provocado por la suba del precio internacional de las materias primas y el desabastecimiento patronal local en el marco del conflicto por la resolución 125. Ese incremento de precios se produjo en un contexto de fuerte dinamismo del mercado interno, una industria protegida y paritarias institucionalizadas, que permitieron reaccionar a los trabajadores, empresarios, cuentapropistas y profesionales vinculados al mercado interno.

Grafico 3: Salto del precio de los alimentos 2006-8



Fuente: elaboración propia en base a INDEC y estadísticas provinciales.

Es decir, tras percibir la merma en sus ingresos reales provocada por la suba del precio de los alimentos, los trabajadores lograron contrarrestarla con aumentos de salarios (los aumentos salariales pactados en paritaria pasaron del 17% promedio de 2006, al 28% en 2008). Los demás sectores, al percibir el aumento de los alimentos y los salarios, también respondieron aumentando los precios de los bienes industriales y los servicios (excepto los servicios públicos), que desataron nuevos aumentos de salarios y precios, conduciendo a un

salto en las tasas de inflación del 10% en 2006 al 26% en 2008 (según estadísticas provinciales)².

En un primer momento, el gobierno intentó moderar los aumentos sectoriales de precios e ingresos, manteniendo el valor del dólar y las tarifas de los servicios públicos. La consiguiente pérdida de competitividad fue compensada con trabas a las importaciones que protegieron a la producción local (permitiendo en contrapartida el incremento de los precios internos de las industrias protegidas) y para mantener las tarifas se dieron subsidios destinados a las empresas de servicios. Ya hacia finales del período, se empezó a abandonar esa estrategia, incrementando algunas tarifas y el dólar, primero un poco, y después cada vez más rápido, finalizando en los recientes saltos del dólar y del costo del transporte en el área metropolitana de Buenos Aires que no alcanzan a ser reflejados plenamente en el gráfico.

La consecuencia de los distintos incrementos de precios e ingresos fue hacer permanecer la inflación a niveles elevados, tal como lo refleja la extensa meseta en altura que se extiende hasta finales del período en el primer gráfico de la inflación. La permanencia de un nivel de inflación elevado en el tiempo hace que los contratos de precios, alquileres, salarios, deudas, tipo de cambio, tarifas, etc., se empiecen a pactar sobre un piso de inflación esperada mínima, dada por la experiencia de los años previos. Por eso, ya para 2012 y 2013, las negociaciones de aumentos de precios, salarios, alquileres, tipo de cambio y créditos se pactaban sobre un piso de inflación inercial cercano al 20% que se suponía el mínimo para, por lo menos, empatarle a la inflación. En la próxima sección, se presenta una propuesta de política económica heterodoxa para eliminar ese componente inercial de la inflación.

² Quienes atribuyen la inflación a la emisión monetaria para financiar déficit públicos, deberían explicar por qué se dio un salto de las tasas de inflación entre 2006 y 2008, ya que en 2008 el superávit fiscal del Gobierno Nacional equivalió al 1,4% del producto y el consolidado del sector público al 0,8% (información del MECON y el IAREF), y la tasa de incremento de la base monetaria de 2008 fue de 20%, menor que la de 2006 (del 24%, según información del BCRA).

PROPUESTA DE POLÍTICA

La inflación argentina en la actualidad tiene un componente inercial de aproximadamente el 20% anual. Esa tasa de incremento de los precios e ingresos ha sido incorporada por los distintos actores económicos a partir de la experiencia inflacionaria de los últimos años, como un piso para no perder en la distribución del ingreso. Así, los cambios sectoriales en la distribución del ingreso se definen a partir de aumentos diferenciales logrados por encima de esa tasa de inflación inercial. Esa caracterización de la dinámica de los precios e ingresos en la Argentina actual, abre la puerta a una política de estabilización de los precios que no implique ganadores ni perdedores en materia distributiva. Es decir, si se eliminaría ese componente inercial de los aumentos de precios, se abre la posibilidad de lograr una sustancial reducción de las tasas de inflación sin perjudicar a ningún sector.

A modo de ejemplo, en las actuales condiciones de inflación, el sindicato que obtiene aumentos de salarios del 28% anual, logra una mejora real de los ingresos de sus afiliados si los precios promedio de la canasta de consumo se incrementaron un 22% en el mismo período. Lo mismo el empresario que logra remarcar sus precios un 26% anual y sus costos se le incrementaron un 23%. Pero todos esos cambios en la distribución del ingreso se realizan sobre un piso de aumento del 20% anual. De lograr eliminarse ese componente inercial de la inflación, el sindicato puede obtener la misma mejora en los ingresos de sus afiliados con un aumento del 8% anual, frente a un incremento en la canasta de consumo del 2%. O el empresario incrementar su tasa de rentabilidad con aumentos de precios del 6% si sus costos crecen al 3% en el mismo período.

Una política que apunte a eliminar la inflación inercial, debería tender a hacer “borrón y cuenta nueva” en materia de expectativas de inflación. Una forma de lograrlo es a través de un congelamiento temporal de los principales precios e ingresos de la economía nacional,

que genere un contexto de estabilidad de precios que se constituya en una nueva referencia para las posteriores negociaciones de precios e ingresos. De esa manera, se lograría reducir el componente inercial de la inflación, quedando un residuo de inflación dado por otras causas (pujas sectoriales por la distribución del ingreso, cuellos de botella, cuestiones estacionales, aumentos de los precios internacionales, excesos temporales de demanda, etc.).

Dadas las características de formación de precios e ingresos de la economía argentina actual, una posibilidad para reducir la inflación es lograr un congelamiento de precios, salarios, tipo de cambio y tarifas en los meses previos a la negociación de paritarias, que sea incorporado como referencia para los aumentos salariales que se pacten en ellas. De esa manera, el posterior traslado a precios por la parte empresarial de los aumentos salariales otorgados, incorporarían el nuevo piso de inflación inercial generado por el congelamiento. La posterior política de tarifas y tipo de cambio, también debería realizarse a partir de los nuevos niveles de nominalidad alcanzados.

Una forma de garantizar que las paritarias incorporen la estabilidad de precios lograda por el congelamiento, es la negociación en las mismas de salarios reales, en lugar de nominales. Es decir, en vez de pactar un aumento del 25% anual porque se espera una inflación del 25% en el mismo período y se quiere mantener el poder de compra de los salarios; se negocia directamente el mantenimiento del salario real a lo largo del año, tomando el período de congelamiento como referencia inicial de aumento de los precios. De esa manera, se incorporaría la estabilidad de precios lograda por el congelamiento en la evolución de los salarios nominales, pero el sindicato se asegura que, en el caso de producirse posteriores aumentos de precios, ello no comprometa el poder de compra de los salarios de sus afiliados.

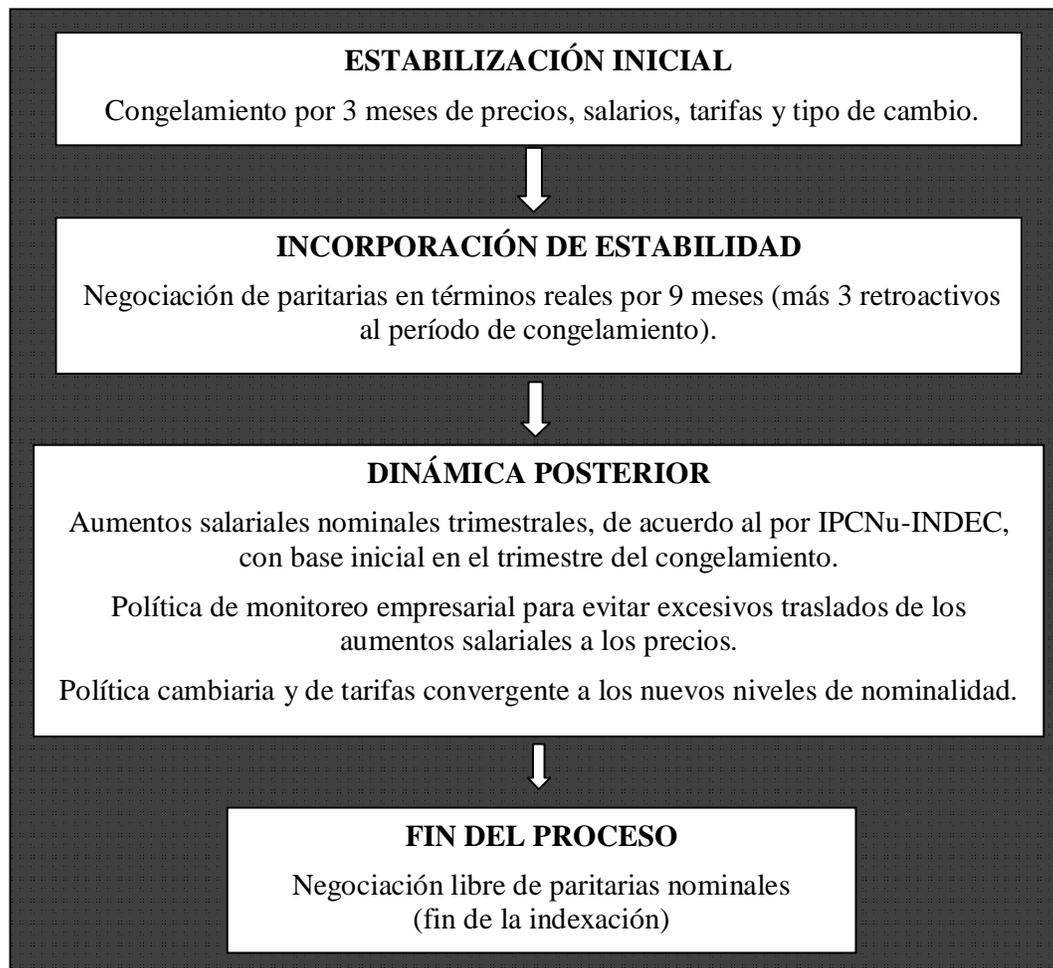
Una condición para negociar salarios reales en las paritarias, es que los sindicatos y empresarios acepten un índice de precios de referencia para medir la evolución del poder de compra de los salarios, y

establecer los correspondientes aumentos nominales. Una posibilidad es aprovechar la reciente publicación del IPCNu-INDEC y, en caso de ser necesario, complementarla con un monitoreo tripartito de su elaboración (Estado, sindicatos y empresarios). La participación directa de los actores involucrados en el seguimiento del índice debería ser una garantía suficiente de que las cifras no van a ser manipuladas para uno u otro lado.

Se considera deseable que la indexación salarial perdure sólo un año, a los efectos de eliminar la inflación inercial actual. Su duración más allá de ese período no es aconsejable, ya que podría magnificar posteriores variaciones en algún precio clave.

La dinámica descrita se encuentra sintetizada en el esquema 1.

Esquema 1: secuencia de política para reducir la inflación inercial



SIMULACIÓN DE LOS RESULTADOS

En la presente sección, se presenta una simulación de los resultados de la política heterodoxa para reducir la inflación, desarrollada anteriormente. Se considera la realización de un congelamiento de precios, salarios, tarifas y tipo de cambio de tres meses, y una negociación paritaria anual (por 9 meses, más 3 retroactivos) que establezca el mantenimiento del poder de compra de los salarios. El incremento de salarios es trimestral y acorde al aumento de los precios de los tres meses anteriores. Se asume que el tipo de cambio, las tarifas y los demás precios, ajustan en forma automática en relación a los aumentos de salarios (*ver anexo I*).

Se plantean 5 casos de resultado del congelamiento inicial:

- 1) Exitoso, de una inflación trimestral del 1,2% (una tasa anualizada del 5%);
- 2) poco exitoso, de una inflación del 2,4% trimestral (anualizada del 10%);
- 3) regular, de una inflación del 3,6% trimestral (15% anualizada);
- 4) malo, de una inflación del 4,7% trimestral (20% anualizada) y;
- 5) fracaso, de una inflación del 5,7% trimestral (25% anualizada).

Este último caso se considera como el fracaso total del congelamiento, con precios que crecen a la misma tasa que si no se hubiera establecido.

Para comparar los resultados de la propuesta, se considera el caso de una paritaria nominal sin congelamiento previo donde se acuerda un incremento de salarios anual del 25% (del 5,7% fijo trimestral).

Se consideran 3 escenarios de impacto de los aumentos salariales en el incremento de los precios:

- a) Moderado ($r = 90\%$); b) Pleno ($r = 100\%$) y; Excesivo ($r = 110\%$).

La magnitud de ese traslado depende, principalmente, de la política cambiaria y de tarifas, de márgenes de ganancia empresarial, la estructura de costos de las empresas y los precios internacionales.

Cuadro 1: simulación de resultados bajo distintos escenarios

	a) $r = 0,9$	b) $r = 1$	c) $r = 1,1$
1) Aumento del 25% anual (5,7% por trim.)			
I	5,2%	5,7%	6,3%
II	5,2%	5,7%	6,3%
III	5,2%	5,7%	6,3%
IV	5,2%	5,7%	6,3%
π anual	22,3%	25,0%	27,7%
2) Indexación con π en I trim. de 1,2% (5% anualizada)			
I	1,1%	1,2%	1,3%
II	1,0%	1,2%	1,5%
III	0,9%	1,2%	1,6%
IV	0,8%	1,2%	1,8%
π anual	3,9%	5,0%	6,4%
3) Indexación con π en I trim. de 2,4% (10% anualizada)			
I	2,2%	2,4%	2,7%
II	2,0%	2,4%	2,9%
III	1,8%	2,4%	3,2%
IV	1,6%	2,4%	3,5%
π anual	7,7%	10,0%	12,9%
4) Indexación con π en I trim. de 3,6% (15% anualizada)			
I	3,2%	3,6%	3,9%
II	2,9%	3,6%	4,3%
III	2,6%	3,6%	4,7%
IV	2,3%	3,6%	5,2%
π anual	11,5%	15,0%	19,4%
5) Indexación con π en I trim. de 4,7% (20% anualizada)			
I	4,2%	4,7%	5,1%
II	3,8%	4,7%	5,6%
III	3,4%	4,7%	6,2%
IV	3,1%	4,7%	6,8%
π anual	15,2%	20,0%	26,0%
6) Indexación con π en I trim. de 5,7% (25% anualizada)			
I	5,2%	5,7%	6,3%
II	4,6%	5,7%	6,9%
III	4,2%	5,7%	7,6%
IV	3,8%	5,7%	8,4%
π anual	19,0%	25,0%	32,7%

Nota técnica: "r" es el coeficiente de ajuste de los precios en relación a los aumentos salariales en paritarias (ver anexo I).

El **caso 1** refleja la realización de una paritaria nominal sin congelamiento previo, donde se pacta un incremento de salarios anual del 25%, a través de 4 incrementos trimestrales del 5,2%. La inflación resultante sería del 22,3, 25 o 27,7% anual, dependiendo del nivel de traslado a precios de los aumentos de salarios ($r = 0,9; 1; 1,1$). Con ese caso como base, vamos a analizar los resultados de la política de reducción de inflación propuesta.

Comenzando por el **caso 2**, de congelamiento exitoso (5% de aumento anualizado), las tasas de inflación se ubicarían en cifras menores al dígito (3,9, 5 o 6,4%, dependiendo del valor de r). Ello implicaría una drástica reducción de la inflación respecto al caso 1, de entre el 18,5 y el 21,3% aproximadamente.

Aún en los casos donde el congelamiento sea poco exitoso (**caso 3**) o regular (**caso 4**), con aumentos del 10 y 15% anualizados durante su vigencia, la inflación disminuye en forma significativa (entre 8 y 15 puntos porcentuales), respecto al escenario de una paritaria nominal sin congelamiento previo (caso 1). Las tasas de inflación en esos casos se ubicarían entre el 7,7-12,9% (caso 3) y el 11,5-19,4% (caso 4), dependiendo del traslado a precios de los aumentos salariales. Es interesante verificar que, cuanto menos efectivo es el congelamiento inicial, más relevante se vuelve el coeficiente de traslado a precios de los aumentos de salarios (r), para definir la tasa final de inflación.

En el **caso 5**, de un congelamiento con malos resultados (con aumentos del 20% anualizado durante su vigencia), las tasas de inflación resultantes serían del 15,2; 20 y 26% anual, dependiendo del valor del coeficiente de traslado a precios de los aumentos de salarios. En comparación con el caso 1, la reducción de la tasa de inflación es de 7,1; 5 y 1,7% respectivamente, indicando nuevamente la mayor relevancia en los resultados del coeficiente de traslado de los aumentos de salarios a precios, a medida que el congelamiento es menos exitoso.

El **caso 6**, de un fracaso total en el congelamiento (una tasa de inflación anualizada del 25% durante su vigencia, la misma que en el caso sin congelamiento), las tasas de inflación resultantes serían 19, 25

y 32,7% para “r” igual a 90, 100 y 110%, respectivamente. En la comparación con el caso 1 de una paritaria nominal sin congelamiento, la inflación resultante es levemente menor (-3,3%) o igual, cuando el coeficiente de traslado de los aumentos de salarios a precios es de “0,9” o “1”. El único escenario en que la inflación resultante bajo la política heterodoxa de reducción de la inflación inercial, supera a la producida en el caso 1, es cuando se produce un fracaso total del congelamiento junto a un excesivo traslado a precio de los aumentos salariales. En ese caso (6.c), la inflación bajo la política de precios aquí desarrollada sería un 4,9% superior a la de un escenario de paritarias nominales sin congelamiento, tal como rigen actualmente.

De la simulación de los resultados se desprende que el nivel de reducción de la inflación depende principalmente de la eficacia del congelamiento inicial. Sólo cuando el éxito del congelamiento disminuye, se vuelve más relevante el valor del coeficiente de traslado de los aumentos de salarios a los precios (r).

Para lograr un congelamiento exitoso, es recomendable una negociación política previa con los principales actores económicos, partir de una distribución del ingreso relativamente aceptable para los mismos, y evitar bruscas variaciones de precios en el período previo al congelamiento. También incorporar un sistema de premios y castigos, que incentive el cumplimiento del congelamiento por las partes involucradas (especialmente de los sectores empresariales con menor peso de los salarios en su estructura de costos).

Respecto al traslado a precios de los aumentos salariales, se recomienda implementar un monitoreo sobre los principales eslabones de la cadena de precios de los productos que componen la canasta básica de consumo (especialmente los de mayor ponderación en ella), evitando aumentos injustificados en los precios por la parte empresarial. También es recomendable una política cambiaria y de tarifas moderada, que evite bruscas variaciones que podrían ser amplificadas por la vigencia de un proceso de indexación salarial.

CONCLUSIÓN

En el presente informe se desarrolló una propuesta de política económica heterodoxa para eliminar el componente inercial, de aproximadamente 20% anual, de la inflación argentina actual. La misma se estructura sobre un congelamiento momentáneo de precios, salarios, tipo de cambio y tarifas (de 3 meses), y una posterior negociación paritaria de salarios reales (por unos 9 meses, más 3 meses retroactivos). Al año siguiente, las paritarias volverían a negociarse en forma nominal, para evitar indexaciones permanentes que puedan magnificar posteriores variaciones en algún precio clave.

La realización de una paritaria anual que negocie salarios reales, luego de un congelamiento momentáneo de precios, salario, tipo de cambio y tarifas, tiene el efecto económico de incorporar la estabilidad de precios generada por el congelamiento, en la posterior evolución nominal de los salarios y precios y, de allí, en el resto de los precios e ingresos sectoriales. De esa manera, se lograría eliminar el componente inercial que poseía la inflación, quedando un residuo de inflación menor al dígito que tiene otras causas (pujas distributivas, cuellos de botella sectoriales, excesos de demanda temporales, etc.).

La simulación de los resultados de la política propuesta, indica fuertes reducciones en las tasas de inflación bajo variados escenarios de evolución de los precios durante el congelamiento, y de posteriores remarcaciones de precios en base a la evolución salarial. En el caso del congelamiento exitoso (con una inflación anualizada durante su vigencia del 5%), la inflación anual se reduce a cifras menores al dígito (entre 3,9 y 6,4%). En los demás escenarios la inflación cae en forma relevante, siendo el caso de un fracaso total del congelamiento con una sobreremarcación de los precios por encima de la pauta salarial, el único que arrojaría una inflación anual superior al caso de una paritaria nominal sin congelamiento previo, como las que se llevan adelante en la actualidad.

Esperamos que el presente informe sirva para avanzar en políticas para reducir las actuales tasas de inflación, evitando el camino ortodoxo

de una reducción de la actividad económica, el empleo y los salarios reales, que impondría un elevado costo social y económico a nuestra sociedad, sin resultados efectivos en materia de estabilidad de precios (ya que no eliminaría su componente inercial). Si bien, la cercanía de las paritarias y la reciente aceleración de la devaluación del cambio oficial y la inflación, hacen difícil pensar en la implementación inmediata de la política aquí propuesta, la misma puede constituir un objetivo hacia el que caminar para las próximas paritarias o, por lo menos, una contribución al debate sobre las políticas heterodoxas posibles de implementar para reducir la inflación.

Autor del informe:

Andrés Asiain, director del C.E.S.O.³

³ Las opiniones aquí vertidas son de exclusiva responsabilidad del autor y no comprometen las de los demás integrantes del centro. Se agradece, sin embargo, las opiniones y colaboraciones de quienes lo integran.

ANEXO I – Modelo de inflación inercial

Considerando una política cambiaria (e) y de tarifas (t) que se rija en referencia al nivel del tipo de cambio y tarifas del período anterior y un ajuste que toma como referencia la evolución de los salarios (s-s_{t-1}) de acuerdo a los objetivos de política económica (b y c):

$$i) \quad e_t = e_{t-1} + b(s_t - s_{t-1})$$

$$ii) \quad t_t = t_{t-1} + c(s_t - s_{t-1})$$

Con empresarios que forman sus precios a partir de los precios (p) del período anterior más un margen (g) sobre sus la variación de los costos salariales (d), de insumos importados y materias primas exportables (f) y de servicios públicos (h):

$$iii) \quad p_t = p_{t-1} + g [d (s_t - s_{t-1}) + f (e_t - e_{t-1}) + h (t_t - t_{t-1})]$$

Tomando los valores de las variables en logaritmos naturales y sustituyendo las distintas ecuaciones, se obtiene el resultado de que la inflación presente (π_t) es el resultado de los aumentos salariales establecidos en paritarias multiplicados por un parámetro que depende de la política cambiaria y de tarifas, la política empresarial de márgenes de ganancia, su estructura de costos y los precios internacionales:

$$iv) \quad \pi_t = p_t - p_{t-1} = r (s_t - s_{t-1})$$

con $r = g(fb + hc + d)$

ANEXO II – LA HISTORIA INFLACIONARIA

La historia económica argentina indica que la inflación es la regla, y la estabilidad de precios la excepción, por lo menos desde mediados del siglo pasado.

Cuadro 2: Tasas de inflación anual, principales estadísticos descriptivos. Porcentajes. Períodos 1960-74, 1975-91, 1992-2001 y 2002-10

Período	Promedio	Máximo	Mínimo	Desvío Estándar
1947-74	27%	80%	6%	17%
1975-91	788%	20.266%	27%	2.294%
1992-2001	4%	76%	-2%	10%
2002-14	18%	41%	1%	9%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC y Dirección de Estadísticas Provinciales.

Nota técnica: Se utilizó el IPC obtenido del INDEC hasta diciembre de 2006, a partir de allí se utilizó el promedio de 7 provincias. La inflación anual se obtuvo mediante la tasa de incremento de un mes respecto al mismo mes del año pasado.

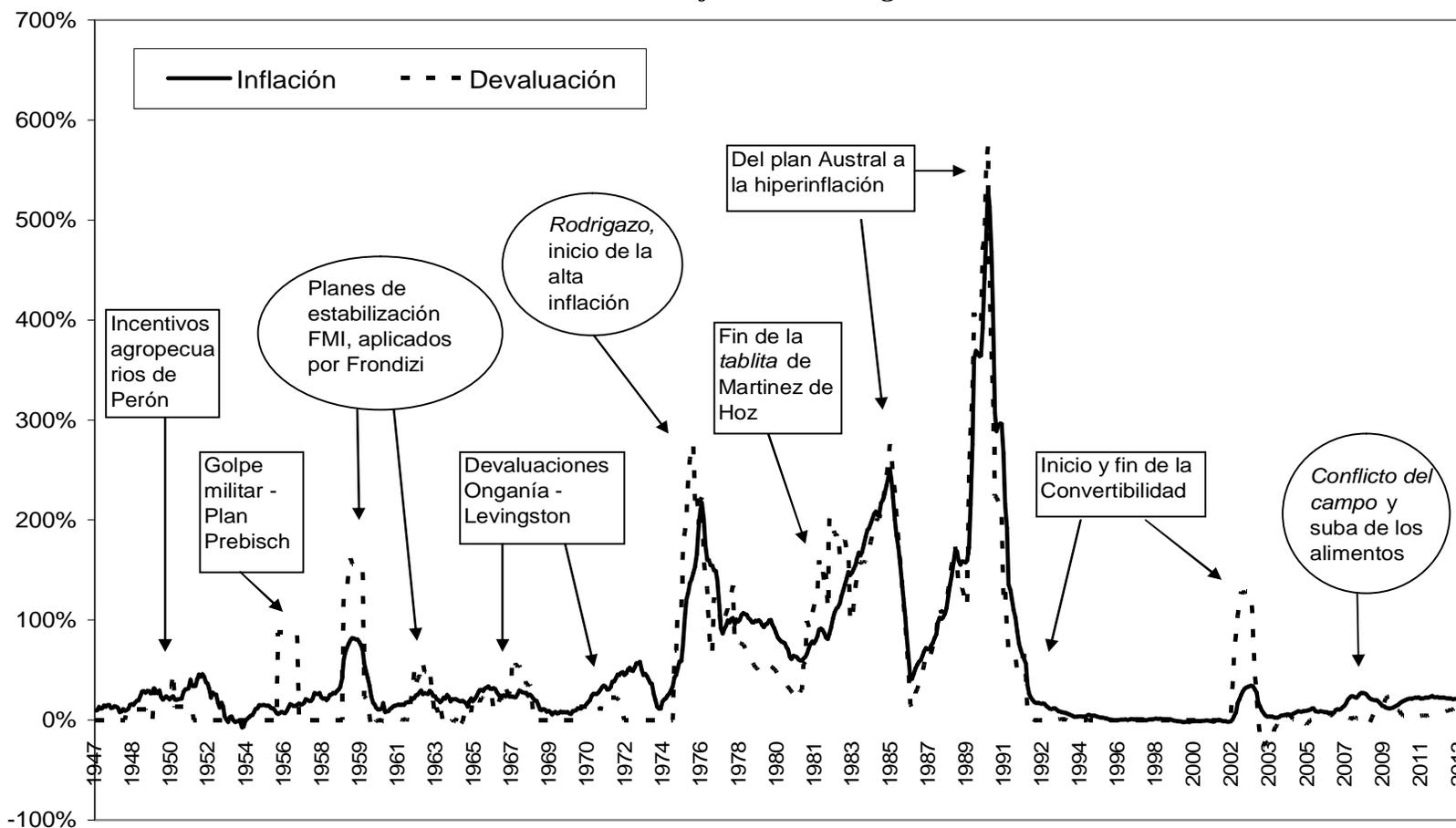
La larga historia inflacionaria, como el excepcional período 1992-2001 de estabilidad de precios, tienen como causa subyacente ciertas características estructurales de la economía argentina. Especialmente su tendencia a caer en desequilibrios externos con la consiguiente devaluación del valor de la moneda nacional frente a las extranjeras.

La devaluación de la moneda local anticipó la mayoría de los saltos inflacionarios, así como su estabilidad antecedió los pocos períodos de estabilidad en los precios. Las políticas de incentivo a la producción agropecuaria de principios de los cincuenta bajo el segundo gobierno de Perón; la devaluación recomendada por el plan Prebisch aplicado por el gobierno militar que lo derrocó; la que llevó adelante Frondizi al año de asumir en el marco de un “plan de estabilización” acordado con el FMI y nuevamente al abandonar el gobierno tres años

después en el marco de fuertes presiones militares; la devaluación compensada por retenciones a las exportaciones agropecuarias al asumir Onganía en un nuevo golpe militar y la realizada por Levingston en su breve mandato; el “rodrigazo” con su megadevaluación que introdujo a la economía argentina en una etapa de alta inflación que duraría casi 17 años; la devaluación que terminó con la “tablita cambiaria” de Martínez de Hoz y la que coronó el fracaso de los planes antiinflacionarios bajo el mandato de Alfonsín hasta impulsar una hiperinflación; la convertibilidad de Cavallo y la devaluación del peso en 2002 que le dio fin, hasta el reciente aumento del precio de los alimentos impulsada por el alza de las materias primas y el desabastecimiento patronal local en el denominado “conflicto del campo”, tuvieron fuerte influencia en la dinámica inflacionaria (ver próximo gráfico).

Pese al denominador común de una fuerte vinculación entre el sector externo, el nivel del tipo de cambio y los precios, los procesos inflacionarios de las distintas etapas de la economía Argentina tienen características particulares que merecen un análisis por separado.

La historia inflacionaria argentina



Fuente: elaboración propia en base a BCRA, INDEC y estadísticas provinciales.

II.1 Industrialización e inflación estructural (1946-1974)

A partir de los años cuarenta se consolidó en Argentina la denominada Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). La misma se caracterizó por una industria volcada al mercado interno, protegida de la competencia extranjera mediante aranceles aduaneros. Estas características permitieron, durante los períodos de expansión, cierta conciliación de clases entre la burguesía industrial y la clase trabajadora bajo el manto de la regulación keynesiana del nivel de actividad, similar a la que se produjo en Europa durante ese mismo período. Pero los límites para este capitalismo de bienestar resultaron mucho más estrechos en Argentina que en los países desarrollados.

La fuerte dependencia de la industria de insumos, maquinaria y tecnologías importadas y su débil inserción exportadora, condujeron a que la expansión industrial fuera de la mano de un gasto creciente de divisas. El ingreso de moneda extranjera dependía del nivel de exportación del sector agropecuario tradicional. De esta manera, para evitar los desequilibrios externos, las importaciones asociadas a la expansión de la actividad industrial debían incrementarse al ritmo que lo hacía la producción agropecuaria. Estas características estructurales hicieron que, a fin de cuentas, la expansión industrial se desacelerase para adaptarse al lento crecimiento de la producción agropecuario y de su demanda internacional.

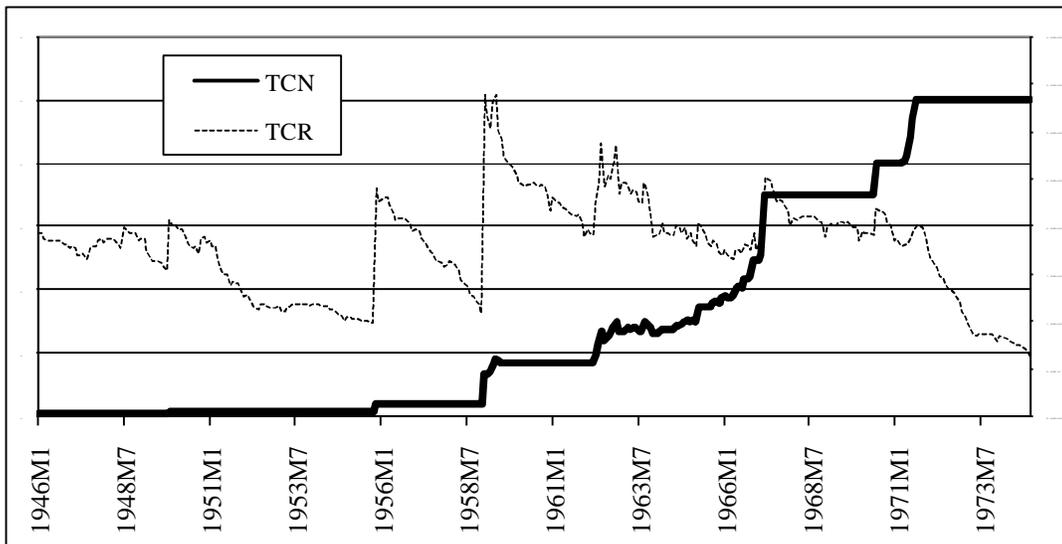
Las condiciones para el crecimiento económico equilibrado se imponían como tendencia en el marco de ciclos de freno y arranque. Períodos de expansión industrial eran generados por la expansión del consumo asalariado y del gasto estatal hasta chocar con el desequilibrio del balance comercial y forzar una devaluación. El alza del valor del dólar con su consiguiente impacto sobre el precio de los alimentos y los insumos importados, deprimía el poder de compra de los salarios y conducía a la baja del consumo y, a través de ella, de la actividad industrial volcada al mercado interno. La caída de la actividad económica reducía las importaciones de insumos y maquinarias

reequilibrando el balance comercial y generaba, de esa manera, las condiciones para el inicio de una posterior fase de expansión.

Este desenvolvimiento económico produjo un tipo de inflación que puede denominarse estructural, ya que se trata de variaciones de precios relativos que, dada la rigidez a la baja de algún precio clave, requieren para su realización de un incremento en el nivel general de los precios. En el caso particular argentino durante el ISI, la variación de precios relativos relevantes consistió en un alza en la relación tipo de cambio (precios agropecuarios)/salarios (precios industriales) durante la recesión y un movimiento inverso durante la creciente del ciclo. Dado que el tipo de cambio nominal se mantuvo fijo tras cada devaluación (por intervención estatal en el mercado de cambio), estos cambios de precios relativos requirieron para su realización de un incremento permanente en el nivel general de precios.

En el próximo gráfico puede observarse lo antedicho tomando al tipo de cambio real (TCR) como variable *proxy* de la relación tipo de cambio (precios agropecuarios)/salarios (precios industriales). Cada devaluación nominal coincidió con un incremento del TCR, a la que le siguió un congelamiento del tipo de cambio nominal (o incluso una política de minidevaluaciones durante el período 1963-67) durante la fase de apreciación real. De esta manera, cada devaluación se convirtió en un nuevo escalón nominal sobre el que debieron constituirse las constelaciones de precios acordes al desenvolvimiento del ciclo económico.

Grafico 4: Tipo de cambio nominal (TCN) y real (TCR). Niveles. Enero 1946-diciembre 1974



Fuente: elaboración propia en base a INDEC, BCRA y Bureau of Labor Statistics.

II.2 La alta inflación, (1975-1991)

El *shock* de salto en el valor del tipo de cambio y las tarifas públicas de junio de 1975 conocido como “Rodrigazo”⁴, dio inicio a una nueva etapa inflacionaria en la Argentina que duraría hasta principio de los años noventa. Los niveles de inflación mínimos de este nuevo período fueron similares a los picos de la época de industrialización, mientras sus máximos alcanzaron el carácter de hiperinflación.

En esta etapa se produjo un cambio estructural en el desenvolvimiento de la economía. La apertura de la cuenta de capitales y la reforma del sistema financiero interno durante la gestión de Martínez de Hoz desplazó a la industria como epicentro del ciclo económico subordinándola a los movimientos internacionales de capitales. Tras un breve lapso de apreciación cambiaria con ingresos masivos de capitales externos (la “tablita cambiaria”), comenzó una larga década de ajuste estructural en función del intento de hacer frente a la deuda externa.

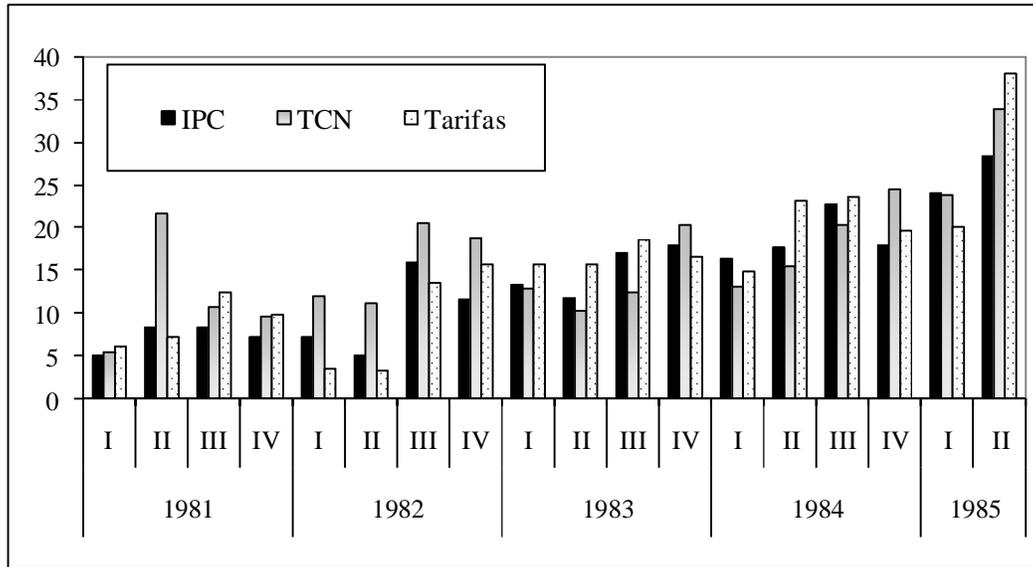
⁴ El paquete de medidas incluyó una devaluación del 160% para el tipo de cambio comercial, 100% para el financiero, un 181% en el precio de la nafta y un 75% en el transporte urbano, entre otros aumentos de magnitud similar.

II.2.a - Elementos claves de la dinámica inflacionaria

Para comprender la dinámica inflacionaria del período hay que tener en cuenta algunas cuestiones novedosas respecto a la etapa anterior. Por un lado, el shock de precios del “rodrigazo” impulsó una “inercia” en la tasa de inflación superior al 100% anual. Por el otro, la monetización del déficit público y del déficit del sistema financiero en un contexto de huída de la moneda nacional dado por su permanente desvalorización. Estos dos elementos potenciaron el impacto inflacionario del desequilibrio de las cuentas externas generado por la deuda externa. La inercia inflacionaria aceleró el traslado de la devaluación a los precios. La emisión monetaria alimentó la demanda de dólares deteriorando aún más la precaria situación de las cuentas externas.

- **Inercia inflacionaria:** la magnitud del salto nominal de los precios generado por el “rodrigazo” introdujo en los contratos financieros, alquileres, acuerdos salariales, distintas prácticas indexatorias formales e informales, que comenzaron a incorporar la inflación pasada como un piso inflacionario hacia el futuro. De esta manera, se generalizó en la economía no ya la rigidez de varios precios claves a la baja, sino la de su tasa de variación. En consecuencia, gran parte de los cambios de precios relativos requirieron para materializarse, no ya de un salto en el nivel general de precios, sino de una aceleración inflacionaria. Así se manifestó en los reiterados intentos de recomponer el valor real del tipo de cambio y las tarifas mediante su incremento nominal durante los primeros años de la década de los ochenta.

Grafico 5: Tasas de incremento trimestrales del IPC, TCN y las tarifas de las empresas públicas. I 1981- II 1985.

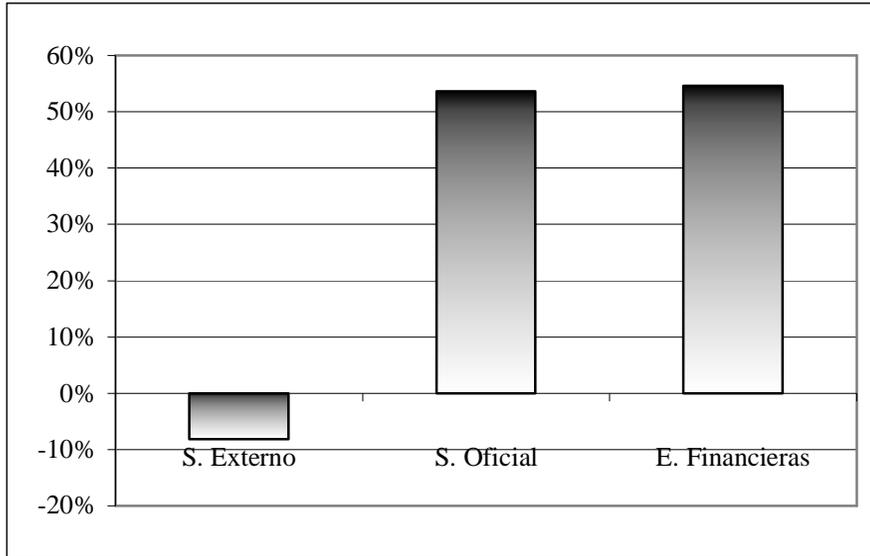


Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC, BCRA y SIGEP.

- Emisión monetaria y fuga de capitales:** la permanente emisión monetaria a lo largo de la década de los ochenta estuvo destinada a financiar el déficit público y el sistema financiero. Respecto de las cuentas públicas, el peso de los pagos de la deuda y el deterioro del poder de compra de la recaudación impositiva causado por la elevada inflación, generaron un déficit público estructural. Tras la crisis de la deuda, la dificultad de colocar bonos públicos en los mercados locales o internacionales obligó a financiarlo en gran medida mediante la emisión. En cuanto al sistema financiero, el experimento de desregulación de la gestión Martínez de Hoz terminó en una crisis que demandó un permanente financiamiento estatal a través de la garantía de depósitos de financieras insolventes, del otorgamiento de seguros cambiarios sobre deudas externas privadas que implicaron de hecho su estatización, del establecimiento de muy elevados requerimientos de encajes y depósitos indisponibles sobre los que se pagaron altos intereses, o bien del pago de enormes tasas por la colocación de bonos públicos (los préstamos al gobierno y la compra de letras del BCRA se convirtieron desde entonces en la actividad principal de la banca privada argentina).

Grafico 6: Fuentes de creación de la base monetaria por el BCRA

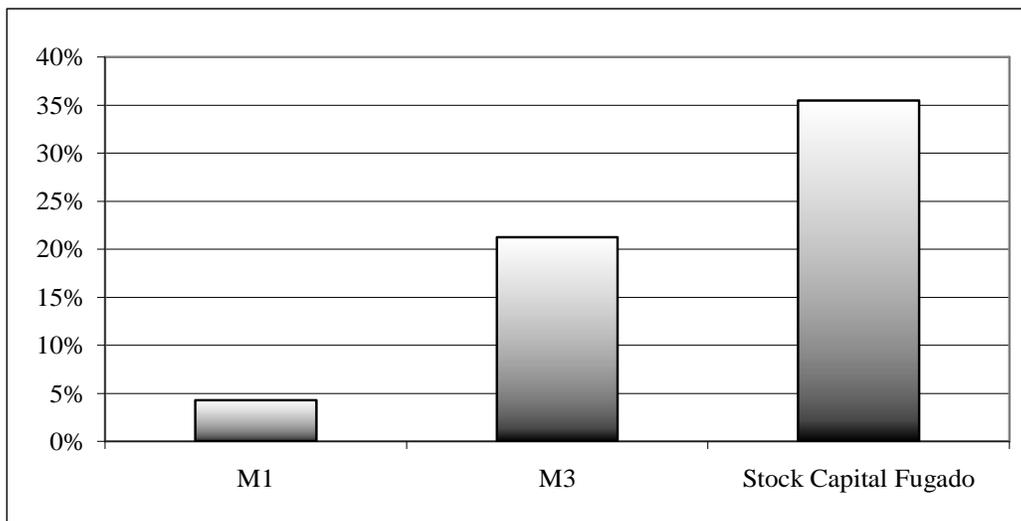
Promedio abril 1981- febrero 1991



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA.

La expansión de la oferta de dinero no fue correspondida por su demanda. Dado el contexto inflacionario, la moneda local fue rápidamente sustituida por el dólar. De ahí la vinculación entre emisión monetaria y fuga de capitales que acentuó el desequilibrio externo a lo largo de los ochenta.

Grafico 7: Portafolio del sector privado Stocks en relación al PBI a valores corrientes. Promedios anuales 1981- 1991.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y Basualdo y Kulfas (2000).

- **Deuda y desequilibrio externo:** la principal herencia del programa cambiario de Martínez de Hoz fue el brutal incremento en el endeudamiento externo que modificó estructuralmente el funcionamiento de la economía a partir de ese momento⁵. Los requerimientos de divisas que impuso la deuda externa en un contexto internacional marcado por las altas tasas de interés norteamericanas de la era Reagan, generó un déficit estructural en las cuentas externas. Los bajos términos de intercambio de los años ochenta acentuaron ese desequilibrio⁶.

Cuadro 3: Saldo del comercio exterior de bienes y servicios y pagos de intereses de la deuda externa.

Millones de dólares. 1982-1991

	Promedio anual	Acumulado
Saldo bienes y servicios		
reales	3.410	34.102
Intereses pagados	-5.097	-50.970
Diferencia	-1.687	-16.868

Fuente: elaboración propia en base a FMI.

II.2.b - El fracaso de los planes de estabilización

Durante el período de alta inflación existieron variados planes anti-inflacionarios. Abordaremos brevemente la experiencia de la “tablita cambiaria” de Martínez de Hoz y el Plan Austral de Sourrouille.

- **La tablita cambiaria (diciembre 1978-marzo 1981):** consistía en la indexación anunciada de la tasa de devaluación a una tasa menor

⁵ La deuda externa privada pasó de u\$s 3.634 millones a fines de 1977 a u\$s 12.417 millones en marzo de 1981. La pública (tomada en gran parte para sostener la pauta cambiaria) pasó de u\$s 6.044 a u\$s 17.170 millones en el mismo período. Es decir que la deuda externa total se triplicó en los poco más de dos años que duró el programa cambiario de Martínez de Hoz.

⁶ Los términos de intercambio de los años ochenta fluctuaron entre un 10 y un 20% por debajo de los de 1980 en casi todos los años de la década (según datos de la CEPAL).

que la inflación pasada. Apoyándose en las “nuevas” ideas económicas de la escuela de Chicago, se esperaba que el nivel de precios tendiera a converger hacia la tasa de devaluación anunciada. La convergencia fue lenta y parcial, mostrando que era difícil lograr una reducción gradual de la inercia inflacionaria. El resultado fue una importante apreciación del tipo de cambio real con una lenta desaceleración de la inflación. La medida fue acompañada por una política de atracción de inversiones financieras externas de corto plazo que se fugaron velozmente poniendo fin a la tablita mediante violentas devaluaciones de la moneda nacional.

- El plan Austral (junio 1985-agosto 1988):** aprendiendo del fracaso de los planes gradualistas como la tablita cambiaria, se aplicó una política de *shock* que buscó terminar abruptamente con la inercia inflacionaria. Se cambió el signo monetario, se estableció una tabla de “desagio” para reconvertir los contratos financieros a los nuevos niveles de inflación esperados y se implementó una política de congelamiento de precios, salarios y tipo de cambio (con variaciones previas para alcanzar una estela de precios relativos deseados por los hacedores del plan). Adicionalmente, se redujo el déficit público y se limitó su financiamiento con emisión monetaria. Si bien el plan tuvo éxito en eliminar la inercia inflacionaria, no pudo resolver el desequilibrio estructural de las cuentas externas. Una caída coyuntural de las exportaciones agrícolas (por el deterioro de los términos de intercambio y el impacto de las inundaciones sobre la cosecha) sembró desconfianza sobre la posibilidad de mantener la pauta cambiaria impulsando una corrida contra el peso que derivó en la hiperinflación.

II.2.c - La hiperinflación

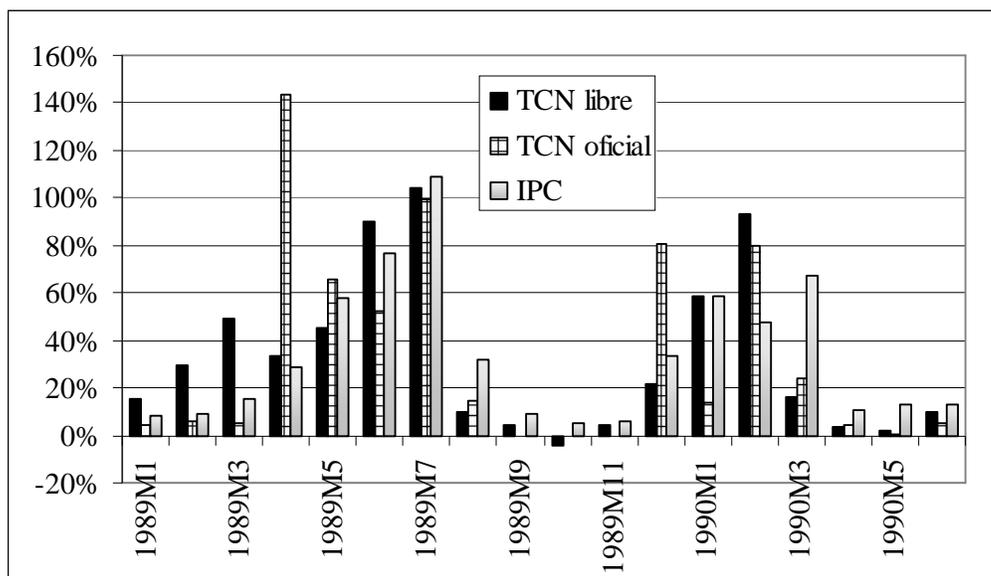
La crisis del Plan Austral fue seguida por el anuncio de un nuevo programa de estabilización en agosto de 1988 (Plan Primavera). Tras un brusco aumento de las tarifas y del tipo de cambio -y la consiguiente aceleración inflacionaria -, se planteó un esquema de cambios diferencial (uno oficial para el comercio y otro libre para operaciones

financieras) junto a algunas medidas de austeridad fiscal y de regulación de precios. Tras una breve desaceleración inflacionaria a costa de un importante atraso cambiario, se produjo una corrida en el mercado libre que agotó las reservas del BCRA en febrero de 1989. A partir de allí, el tipo de cambio comenzó una dinámica explosiva que se llevó tras de sí a los precios.

Es importante destacar, que en un contexto hiperinflacionario, el ajuste de precios por la inflación pasada de los períodos de “alta inflación”, es reemplazado por un ajuste permanente en base a la evolución presente del tipo de cambio, llegado el punto de que los precios se fijan en dólares y se transan en moneda local al tipo de cambio del momento.

Grafico 8: Tasas de variación mensual del tipo de cambio nominal (TCN) libre, oficial y el índice de precios del consumidor (IPC).

Porcentajes. Enero 1989-junio 1990



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC y Ámbito Financiero (TCN libre).

La aceleración inflacionaria se tomó un respiro cuando, al asumir las nuevas autoridades, se estableció la regulación de los precios (previo *shock* de devaluación e incremento de tarifas a fines de junio de 1989), y la corrida frente al dólar se detuvo al anunciarse el restablecimiento

de negociaciones con el FMI y recibirse algunos créditos externos. Sin embargo, el intento de mantener el valor real elevado del tipo de cambio y las tarifas mediante una fuerte alza nominal hacia fines de 1989, generó una nueva escalada hiperinflacionaria. La nueva corrida se detendría mediante el canje compulsivo de los depósitos bancarios por bonos públicos a 10 años (Bonex 89) y un severo ajuste fiscal que secaría de dinero la economía y la hundiría en una grave recesión.

II.3 - La Convertibilidad (1991- 2001)

La precaria estabilidad lograda a costa de una profunda parálisis económica fue seguida de un nuevo plan de estabilización que tomó elementos de las experiencias anteriores, especialmente del plan Austral y de la “tablita cambiaria” de finales de los setenta. Del primero tomó el enfoque de una política de *shock*, en lugar de posturas gradualistas, para dar fin a los elementos inerciales de la inflación. Como en la experiencia de junio de 1985, se modificó el signo monetario, reemplazándose, esta vez, los australes por el peso, en una paridad de 10.000 a 1. La ruptura de la inercia inflacionaria fue facilitada por la “dolarización” de la dinámica de los precios heredada de la hiperinflación. Así, el establecimiento de una paridad cambiaria fija ($\$1=U\1), implicó fijar los precios nominales.

La estabilización de precios utilizando como “ancla nominal” al tipo de cambio no fue la única similitud entre el programa de Cavallo y la “tablita” de Martínez de Hoz. Nuevamente, la conexión entre la cotización de la divisa y la formación de precios industriales fue reforzada a través de la rebaja de los aranceles a la importación. También esta vez, la consecuencia inmediata fue un importante retraso cambiario sostenido en base al ingreso de capitales del exterior.

Mantener la pauta cambiaria en el mediano plazo requirió superar la crisis de las cuentas externas que caracterizó los años ochenta. Para ello se reestructuró la deuda externa en el marco del lanzamiento del plan Brady en la región y se comenzó un amplio proceso de privatizaciones que tuvo como destinatarios privilegiados a la banca

acreedora norteamericana junto a capitales europeos con capacidad de gestión operativa. El respaldo del gobierno de los EEUU y de los organismos financieros internacionales, fue otro elemento clave para el mantenimiento del equilibrio externo, especialmente cuando en momentos de repliegue de los capitales privados, debió sostenerse en base a la colocación de títulos de la deuda pública en el mercado financiero internacional.

Cuadro 4: Saldos acumulados de las principales cuentas externas.
 Millones de dólares. 1991-2001.

	1991-01
Comercio de bienes, servicios y transferencias corrientes	-28.905
Cuenta capital y financiera, balance de rentas y errores	38.394
Variación de activos de reservas	9.489
Incremento deuda externa total	78.269
Incremento capitales fugados	54.923

Fuente: Elaboración propia en a FMI e INDEC.

Pero los mismos elementos que permitieron la superación del desequilibrio externo fueron los que incubaron su posterior crisis. El ingreso masivo de capitales para la compra de títulos y empresas públicas, o privadas nacionales (especialmente durante el período 1997-8), generó una creciente salida de divisas en términos de utilidades, dividendos, intereses y amortizaciones que ponía en riesgo el mantenimiento de la convertibilidad. Las políticas monetaristas de "ajuste" del gasto público impuestas por los organismos internacionales de crédito no corrigieron el desequilibrio externo. Su impacto en el balance de pagos era demasiado indirecto, por la vía de las menores importaciones asociadas a la caída del nivel de actividad económica que inducían. Tras tres años de recesión económica, la convertibilidad llegó a su fin en el marco de multitudinarias protestas sociales.

INFORME ECONÓMICO ESPECIAL

NRO. I | MARZO 2014

**Centro de Estudios Económicos y
Sociales Scalabrini Ortiz**

DIRECTOR

Andrés Asiain

Vice-DIRECTOR

Miguel Cichowolski

CONTENIDOS del IINFORME

Andrés Asiain

Integran el CESO:

Angel Sabatini, Ariel Cunioli, Carina Fernández, Cecilia Maloberti,
Christian Busto, Diego Martín, Ernesto Mattos, Estanislao Malic,
Federico Castelli, Javier Lewkowicz, Jorge Zappino, Juan Cruz
Contreras, Juan José Nardi, Agustín Crivelli, Laura Di Bella, Lorena
Paponet, Lorena Putero, Luciana Sañudo, Mahuén Gallo, Pilar
Monteagudo, María Laura Iribas, Mariano Kestelboim, Martín
Burgos, Maximiliano Uller, Nicolás Hernán Zeolla, Norberto
Crovetto, Rodrigo López, Sabrina Iacobellis, Sebastián Demicheli,
Valeria D' Angelo y Valeria Mutuberría.

ceso 

Centro de Estudios Económicos y Sociales
Scalabrini Ortiz

 www.ceso.com.ar

 [/cesoargentina](https://www.facebook.com/cesoargentina)

 [@cesoargentina](https://twitter.com/cesoargentina)