
Inflación y lucha de clases

Diego Saravia Alía

ORCID: 0000-0002-1868-0409

<http://www.ututo.org/dsa>

diego.saravia@gmail.com

Dpto. Física; Inenco; Fac. Cs. Exactas; Universidad Nacional de Salta. Hipatia.

Se puede encontrar la última versión de este archivo en <http://ututo.org/articulos/InflaciónYLuchaDeClases.html>

2 de enero de 2014 a las 10:31



Inflación

¿Qué es la subida de precios?

Es simplemente la expresión de la lucha de clases en una economía capitalista de mercado con un Estado fuerte.

¿Cómo?

En una economía de carácter llamado “keynesiano”, los precios son una variable libre: multiplicarlos a todos por dos o dividirlos no afecta en nada a los balances macroeconómicos de primer orden; sus efectos son secundarios. Dicho esto, ¿cómo se explica?

La explicación

Los gobiernos de carácter popular intentan siempre aumentar la porción de la torta que va a los sectores más pobres: planes sociales, Procrear, etc.

Y los ricos, ¿qué hacen? Lo que pueden: como suelen ser dueños de las industrias, son quienes pueden aumentar los precios, los “formadores de precios” de una sociedad, y lo hacen para recuperar lo que el gobierno “les saca”.

Y esa es la dinámica: los gobiernos gastan más, los ricos suben los precios. Sólo el “garrote” del gobierno puede controlar la situación. Mi homenaje a Moreno.

Referencias

Esto está muy bien explicado por el economista norteamericano Galbraith, quien describe cómo cayó EE. UU. desde sus años dorados, cuando aplicaba el keynesianismo, a esta época oscura y neoconservadora, donde nada crece salvo las grandes fortunas.

Propuestas

En fin, hasta que el Estado no se apropie de todas las empresas formadoras de precios, no habrá precios constantes.

Anotaciones: No hay que confundir inflación con ajuste. Inflación es cuando todos los precios suben en forma similar, incluidos los salarios. Ajuste es cuando los salarios suben menos que los otros precios, o cuando los precios de los principales consumos de los trabajadores suben más que el resto de los precios y salarios.

Impuesto anti-inflación: Tómese los precios de venta de un negocio mes a mes. Calcule la diferencia en cada producto, divida por el precio inicial. Calcule el promedio ponderado con los montos percibidos por ventas de cada producto. Súmele 1. Divida por un índice (similar) de inflación del país. Multiplique por el IVA total del negocio ese mes. Cobre ese impuesto en vez del IVA. Si los precios bajaron en relación con la inflación general pagará menos IVA; si aumentaron más, pagará más. Puede potenciarse el efecto multiplicando por el índice al cuadrado, etc. Un impuesto de este tipo serviría en una economía similar a la que tuvo Argentina en la era K: economía en crecimiento de tipo keynesiano. En la era Macri, donde prima el ajuste vía suba de precios y baja relativa de salarios, su beneficio es relativo.

Lecturas para profundizar el tema

- John Kenneth Galbraith, *A Theory of Price Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1952. <https://doi.org/10.4159/harvard.9780674333048>.
- Michał Kalecki, “Political Aspects of Full Employment”, *The Political Quarterly*, vol. 14, núm. 4, 1943, pp. 322-331. <https://doi.org/10.1111/j.1467-923x.1943.tb01016.x>.
- Bob Rowthorn, “Conflict, Inflation and Money”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1, núm. 3, 1977, pp. 215-239. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035360>.

- Marc Lavoie, *Post-Keynesian Economics: New Foundations*. Cheltenham: Edward Elgar, 2022. <https://doi.org/10.4337/9781839109621>.
- Julio H. G. Olivera, “La inflación estructural y el estructuralismo latinoamericano”, *Estudios Económicos*, vol. 3, núm. 5/6, 1964, pp. 55-72. <https://doi.org/10.52292/j.estudecon.1964.1001>.
- Marcelo Diamand, “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, *Desarrollo Económico*, vol. 12, núm. 45, 1972, pp. 25-47. <https://doi.org/10.2307/3465991>.
- Ariel Dvoskin y Germán Feldman, “Estructura productiva desequilibrada: un análisis de las contribuciones de Marcelo Diamand a la teoría económica”, *Cuadernos de Economía*, vol. 34, núm. 64, 2015, pp. 165-188. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v34n64.46040>.
- Isabella M. Weber y Evan Wasner, “Sellers’ Inflation, Profits and Conflict: Why Can Large Firms Hike Prices in an Emergency?”, *Review of Keynesian Economics*, vol. 11, núm. 2, 2023, pp. 183-213. <https://doi.org/10.4337/roke.2023.02.05>.