

Cambiar la mentalidad: Martínez de Hoz y su relato sobre las estrategias utilizadas para combatir la inflación (1976-1981)

Mindset change: Martínez de Hoz's narrative on anti inflationary strategies (1976-1981)

Julián Zicari

Doctor en Ciencias Sociales. Conicet -
UBA - UNDAV
sanlofas@hotmail.com

Resumen: El trabajo utiliza los libros de memorias y entrevistas del ex ministro Martínez de Hoz para reconstruir sus explicaciones con respecto a su gestión económica anti-inflacionaria. En la primera parte se describen los objetivos del equipo económico y las medidas tomadas en función de la lucha anti-inflacionaria. A continuación se abordan los problemas y dificultades hallados y los cambios de estrategia impuestos en respuesta a ellos. El lanzamiento de la “tablita cambiaria” es analizado en la tercera parte. El trabajo se cierra con una sección de conclusiones.

Palabras clave: dictadura - Martínez de Hoz - inflación - memorias - política económica

Abstract: In this article we appeal to former ministry Martínez de Hoz's memoirs and interviews to reconstruct his explanations regarding his anti-inflationary economic management. The first section is addressed to depict the objectives of Martínez de Hoz economic team and the economic policy measures implemented in order to fight inflation. The following section is devoted to the problems

Fecha de recepción:

12.7.23

Fecha de aceptación:

18.8.23

and difficulties found together with the changes subsequently adopted in both policies and strategy. In the third section we discuss the system of anticipated exchange rate modifications. A final section sums up the main conclusions.

Keywords: dictatorship - Martínez de Hoz - inflation - memories - economic policy

Introducción: entender los vaivenes a través del relato protagónico

El problema inflacionario en la historia argentina ha sido de largo aliento. Desde la segunda mitad del siglo XX la inflación ha persistido en el país como una de las grandes dificultades económicas, sobre la cual se han ensayado fórmulas muy variadas para resolverla, logrando pobres resultados en la mayoría de las experiencias. El caso de la última dictadura militar (1976-1983) no ha sido la excepción en este sentido, en la cual el gobierno de facto utilizó diferentes tipos de estrategias al respecto, siendo un destacado laboratorio de prácticas de todo tipo: desde la liberalización casi total a los acuerdos de precios, desde la apertura gradual a la aceleración y shock en la baja de aranceles, pasando por fuertes devaluaciones y el ‘dólar libre’ hasta estrategias de atraso cambiario, con dólar semi-fijo controlado, combinadas con situaciones de fuerte emisión como, también, astringencia monetaria. En síntesis, se han llevado a cabo pautas de todo tipo que no siempre resultan fáciles de comprender en su devenir e implementación.¹

A la gran cantidad de fórmulas ensayadas (y sus notorias contradicciones entre sí) por parte de la cúpula económica del gobierno militar, vale, además, agregarle dos consideraciones extras. La primera, referida a que la intención central del gobierno militar, y especialmente del equipo económico, era generar un cambio estructural en la economía argentina que implicara importantes quiebres y transformaciones de fondo. La segunda, es que dicho quiebre estructural estuvo sujeto a diversos tipos de restricciones impuestas por los propios militares, ya que se habían fijado a quienes llevaron adelante la política económica significativos límites que no podrían trasgredir. Todo lo cual vuelve aún más complejo y problemático el análisis del período.

En este sentido, el programa económico del gobierno militar y el quiebre estructural que representó fue explicado desde tres perspectivas diferentes. Una primera, cercana a los planteos liberales, que ha entendido lo realizado por la dictadura como una consecuencia

económica natural tras el agotamiento del modelo industrialista de sustitución de importaciones (De Pablo 1984; Kosacoff 1996; Gerchunoff y Llach 2003). Una segunda interpretación lo entiende desde una perspectiva política, aduciendo que el quiebre realizado fue una estrategia deliberada para generar disciplinamiento social y obrero, concentración económica y favorecer a los grandes grupos empresariales (Canitrot 1980; Basualdo 2006; Schorr 2011). Una tercera perspectiva entiende las transformaciones como producto de un juego de presiones y coyunturas en el que la conducción económica actuó según se fueron construyendo los distintos contextos (Schvarzer, 1987; Müller, 2011).

La figura central que estuvo a cargo de la conducción económica fue José Alfredo Martínez de Hoz, ministro durante los cinco años iniciales de la gestión militar (1976-1981), siendo el civil de mayor poder dentro del gabinete y el máximo ideólogo de las transformaciones y políticas económicas aplicadas. Por tanto, es un protagonista insoslayable al que vale la pena escuchar para tratar de entender los diagnósticos, dificultades y objetivos de las medidas llevadas a cabo, especialmente si se quiere entender las erráticas estrategias de lucha anti-inflacionaria. Sin embargo, a pesar de su importancia, la voz de Martínez de Hoz, como la del grueso de los protagonistas del gobierno militar, casi nunca ha sido escuchada en los trabajos de análisis económico.²

Para tratar de llenar muchos de estos vacíos este trabajo se propone recuperar los relatos explicativos de Martínez de Hoz sobre su gestión económica anti-inflacionaria. Para ello se analizarán los tres libros escritos por él con vistas a asentar sus memorias de gestión (1981; 1991 y 2014), las nueve entrevistas que dio con posterioridad a su cargo (1983; 1988; 1991; 2002; 2005; [2003] 2006; 2008; 2011; [2006] 2013), algunos escritos publicados por él en la prensa (*Ámbito Financiero* 19/12/1984; 20/12/1984; 19/12/1985; 20/12/1985; 23/12/1985 y 24/12/1985; *Buenos Aires Herald* 29/05/1985), discursos oficiales (tales como el del 02/04/1976 o el 05/12/1979) y los dos libros que escribió antes de dicha gestión económica (1961 y 1967). A su vez, se utilizarán varias entrevistas, escritos y libros de otros funcionarios del equipo económico. Se espera así, con este acervo de fuentes, tener elementos para comprender y evaluar lo realizado en un período tan crítico e importante de nuestra historia.

No obstante, existe aquí una dificultad: los relatos sobre el pasado pueden no ser siempre fieles a lo sucedido, ya que el devenir histórico transforma la mirada y los recuerdos de los protagonistas. A su vez, muchos de esos relatos pueden resultar interesados, ya sea para exculparse, brindar una imagen propia que pueda ser aceptable, una que se adapte a las ideas predominantes de los tiempos posteriores o que se genere un discurso coherente de hechos que originalmente no lo fueron. Todos estos puntos, sin dudas, implican problemáticas que deben ser consideradas. Sin embargo, más allá de ellas, vale la pena igualmente recorrer el pasado bajo su relato, no solo para darle la voz a los protagonistas, sino también porque el análisis propuesto será crítico y no una mera recepción pasiva de sus palabras.³

En función de todo lo señalado, el artículo se dividirá de la siguiente manera. En una primera parte se describen algunos de los objetivos del equipo económico y se da cuenta de las medidas económicas iniciales tomadas en función de la lucha anti-inflacionaria. Una segunda aborda los problemas y dificultades hallados junto a los cambios de estrategias dispuestos. A continuación se analiza el lanzamiento de la llamada “tablita” cambiaria. En la última sección se exponen las conclusiones del análisis.

1. El diagnóstico, los límites y las medidas iniciales

El día que asumió como ministro de Economía, en su discurso de toma de cargo, Martínez de Hoz estableció que su misión sería “controlar y eliminar el flagelo inflacionario” (Discurso del 02/04/1976). Según el entonces ministro, se tomarían profundas medidas para transformar la realidad económica argentina: “Se trataba de las líneas generales de un programa que podía reformar profundamente la estructura económica argentina” (Martínez de Hoz 2014: 20). Como buscaría explicar después, “Era un cambio para pasar de una política estatista e inflacionaria a una política, llamémosle, privatista y no inflacionaria y de apertura de la economía” (Martínez de Hoz, RAHO). Es por ello que, siendo algo común en la mirada del pensamiento liberal argentino, según el jefe de la conducción económica, “El programa económico de aquel momento, uno de los títulos que tenía, no ya eslogan, sino el título, era la liberalización de la economía; porque la economía estaba con un corsé, con un chaleco de fuerza” (Martínez de Hoz, RAHO).

En efecto, la ideología que guió el accionar económico de la dictadura, por lo menos en el discurso y en las premisas teóricas, era de clara marca liberal, en la que el atraso económico y los problemas económicos se debían al excesivo rol del Estado (el “dirigismo”), por lo cual era indispensable reducirlo. El diagnóstico del estancamiento era entonces sencillo: “mayores precios y menor consumo han sido el resultado del modelo cerrado, estatista y dirigista” (Martínez de Hoz 1991:128). Para ello, se buscó inicialmente bajar aranceles, aunque fuera levemente y comenzar un proceso de apertura económica que pudiera modernizar la economía. Porque, según la mirada oficial, la economía cerrada no solo era una explicación de la inflación, sino también algo que no favorecía la competencia; por ende debía ser una política a revertir:

La existencia de una altísima tasa de elevación de los precios, así como la circunstancia de que el país hubiese vivido en inflación durante un periodo muy prolongado de más de tres décadas (...) hicieron difícil su erradicación a la vez que complicaron el proceso de transformación de la estructura económica (...) lo que se quería modificar era un factor que contribuía a hacer posible la perpetua-

ción de la inflación. En especial la existencia de una economía cerrada, con sectores en los que prácticamente no había competencia (Martínez de Hoz 1981:233).

Ahora bien, más allá de algunas menciones, lo cierto es que inicialmente la cuestión arancelaria no fue un punto central del accionar económico de Martínez de Hoz. Así, no se utilizó con fuerza la apertura económica como una herramienta en la lucha anti-inflacionaria, sino que fue algo muy periférico y tenue. Más bien, al comenzar la gestión se esgrimieron dos grandes causas de la inflación. La primera, y más destacada discursivamente, fue señalar al Estado como agente central de este problema. Es por ello que en su discurso de asunción dijo el nuevo ministro: “Esta acción disruptora de la inflación que en la República Argentina es provocada esencialmente -aunque no únicamente- por los gastos improductivos del Estado” (Discurso del 02/04/1976). Esta, sin duda, sería la premisa que más repetiría como explicación oficial. Algo en lo que insistiría varias veces: “Si bien no puede afirmarse que la inflación argentina obedece a una causa única -son varias siempre- sí puede decirse, en cambio, que su motor principal lo constituye el déficit fiscal” (ibid.); “Alguien tiene que empuñar de una vez por todas la espada para cortar este nudo Gordiano” (ib.); “Si uno mira históricamente y retrospectivamente, no es la única, pero la mayor causa de la inflación, en la mayor parte de esa época fue el excesivo gasto público y su financiamiento por la emisión” (Martínez de Hoz, RAHO).

Así, según esta mirada, el accionar podría resultar directo: como el Estado gastaba más de lo que recaudaba, el déficit fiscal resultante era compensado vía emisión fiduciaria. Por ello, bajo una concepción monetarista de viejo cuño liberal, el presupuesto era que dicha emisión era la verdadera causa del aumento de precios. Por lo tanto, vía ajuste, recortes y austeridad fiscal, la inflación se podría resolver fácilmente.

No obstante, aunque este diagnóstico podría parecer simple y de fácil ejecución, en el fondo no lo era, pues es aquí donde empezaron a jugar también los límites fijados por el poder militar a la hora de instrumentar el programa económico.

Dichos límites para resolver la cuestión fiscal fueron esencialmente tres. El primero, era que, al ser un gobierno militar, el gasto de ese sector no pudo ser reducido sino que, al contrario, no paró de crecer⁴. A su vez, otra de las limitaciones existentes, quizás la más significativa de todas, fue la prohibición de que pudiera existir desocupación. En efecto, como lo explicó Martínez de Hoz: “Recuerde que había todavía un alto nivel de terrorismo. Entonces ese terrorismo no había penetrado en los sindicatos [...] Pero, si [por] esta paralización industrial se llegaba a producir una desocupación masiva, nadie podía saber lo que podía pasar. Había una gran preocupación en ese sentido” (Martínez de Hoz, RAHO).

Todo el equipo económico insistió una y otra vez en sus testimonios señalando lo mismo. Alejandro Estrada, secretario de Comercio Interior, explicaría: “había mucho temor a que esta política de cambio estructural generara desocupación. Y, básicamente, recuérdense que se daba un problema que había guerrilla aún, a veces localizado. Entonces tenían miedo a que una condición laboral difícil favoreciera, digamos, el acto de terrorismo, lo hiciera más popular” (Estrada, RAHO). Juan Alemann, secretario de Hacienda, diría lo mismo, “Cuando Martínez de Hoz asume el país estaba virtualmente en un estado de guerra interno contra el terrorismo organizado [...] Los jefes militares decían entonces que no podía haber desocupación, ya que cada desocupado era un guerrillero en potencia. Esto fue una limitación para la política económica” (*La Nación* 24/03/1996). Luis García Martínez, jefe de asesores, opinaría igual: “decían que la guerrilla, si se producía el problema de desempleo y todo lo demás, iba a conseguir adeptos” (entrevista de Vercesi 2008:420).

Existiendo este importante límite político con respecto a generar parálisis económica y desocupación, la conducción económica no podría actuar con políticas de shock ni implementar cambios abruptos, pues se calculaba que todo ello podría despertar malestar social o grandes movilizaciones populares como las que produjo el reciente “Rodrigazo” de junio de 1975.⁵ Es así que el camino para el cambio y la transformación estructural no podría seguir otro camino más que a través de una estrategia ‘gradualista’. Algo que fue explicado también por varios protagonistas. Como lo diría García Martínez: “Entonces un camino intermedio, quizás no el mejor, era el camino de decir ‘bueno, hagamos una cosa más gradual’ para que en el proceso lentamente se fuera enfriando el mecanismo de aceleración inflacionaria. Tampoco era muy confiable eso. Pero frente a los costos que podía haber yo me inclinaba por eso y no por una cuestión de shock” (Luis García Martínez, RAHO). Estrada replicaría lo mismo: “el gradualismo de la lucha contra la inflación, básicamente, se pensaba que parar la inflación de golpe podía provocar un aumento en la desocupación” (Estrada, RAHO).

Ahora bien, si el camino central sobre el cual se montaría la gestión económica de Martínez de Hoz debía ser gradual, lo cierto es que muchas medidas iniciales no fueron gradualistas sino de shock. E incluso muchas de ellas eran totalmente contradictorias con la reducción de la inflación. Fueron cinco las grandes medidas tomadas al comenzar la gestión que fueron en la dirección opuesta a todo lo anteriormente anunciado.

La primera de ellas, tal vez esperable, pues era muy a tono con el encuadre liberal histórico, fue eliminar las retenciones a las exportaciones de los productos agropecuarios. La justificación para hacerlo fue, según el entonces ministro, “porque había una gran necesidad de impulsar las exportaciones, liberar” (Martínez de Hoz, RAHO). Como clásicamente han operado los gobiernos de militares y conservadores, que han buscado favorecer a los intereses rurales, se buscó aumentar la rentabilidad del campo. Empero esa medida conspiraba totalmente con los dos objetivos anunciados antes. Por un lado, porque afectaba a

la recaudación tributaria, bajando los ingresos del Estado, lo cual era contradictorio con la idea de reducir el déficit fiscal anunciado como la principal causa inflacionaria. Por el otro, porque en Argentina la exportación de productos agropecuarios implica, en gran medida, exportar lo que se suele llamar 'bienes-salario', es decir, bienes que conforman la canasta básica de alimentos de la población. Por ello quitar las retenciones, conlleva automáticamente aumentar los precios al consumidor y acelerar el proceso inflacionario.

En segundo lugar, una medida todavía más inflacionaria que la anterior fue realizar una devaluación del tipo de cambio. Algo que en el país históricamente implicaba trasladar esa suba a los precios a los productos domésticos y acelerar el ciclo inflacionario. Esto fue anunciado ya en el discurso inaugural: "Resulta indispensable [...] eliminar el mercado negro cambiario y la tasa oficial de cambios sobrevaluada, llegando a un tipo de cambio único y libre" (Discurso del 02/04/1976). El motivo inicial que se adujo para tal medida, como vemos, fue esencialmente ideológico, de llegar a la unificación cambiaria y a su 'libertad', terminando con los controles. Como lo diría tiempo después Martínez de Hoz: "Se puso en marcha una gradual liberalización del mercado cambiario, eliminando el régimen de control de cambios y las tasas diferenciales de cambio. No creíamos y seguimos no creyendo en la eficacia de los controles de cambio en nuestro país. Basta que existan para que se produzcan fuga de capital. Más efectivo que los controles es la confianza" (Martínez de Hoz, 1991: 97). Lo que es curioso de esta medida es que, otra vez, era una acción que apuntaba no a reducir la inflación sino a acelerarla. Pero lo más curioso de ello, del mismo modo, sería otra cosa: la declaración doctrinaria de repudiar la existencia de un régimen cambiario controlado por el Estado y la necesidad de que sea 'libre', luego se utilizaría, en total contradicción con esto, a la herramienta cambiaria y su control con la llamada 'tablita' como principal estrategia anti-inflacionaria.

El tercer elemento que fue contradictorio con la lucha anti-inflacionaria fue pasar a indexar el sistema de precios recaudatorio. Este elemento era, en verdad, ambiguo. La gestión económica había comenzado su mandato con las todavía fuertes consecuencias inflacionarias del 'Rodrigazo' que había roto todas las premisas de precios previas. Lo cual hacía que, al producirse un hecho imponible fiscalmente, al momento de tener que pagárselo al fisco (en general varios meses después) ese valor no representara prácticamente nada. Como lo dijo Martínez de Hoz en su discurso al asumir, "la inflación ha producido un serio desfasaje entre los valores reales de los egresos y de los ingresos al tesoro, de acuerdo con el tiempo en que se producen" (Discurso del 02/04/1976). Por eso la indexación fue la fórmula que se encontró frente a esta dinámica. La explicación de Juan Alemann sobre semejante cambio fue la siguiente: "Indexé todo [...] Indexé las deudas con la Impositiva, con lo cual enseguida me empezaron a pagar un montón de plata [...] Recaudé en mayo [de 1976] muchísimo [...] ahí la gente empezó a pagar, porque antes la gente no pagaba porque con una inflación alta no convenía. Era el crédito más barato. ¿Quién va a pagar?" (Entrevista de Vercesi, 2008: 342-343).

La indexación, si bien arrojaba la posibilidad de que la recaudación no se diluyera con la inflación, generaba el enorme problema de consagrar la inercia inflacionaria. Lo cual terminaba por consolidar niveles de inflación definitivamente muy altos hacia el futuro. En palabras de Alemann: “Con la indexación después indexamos todo el sistema [...] y pude entonces conseguir que el sistema impositivo conviviera con una inflación del 130 al 150% anual” (Entrevista de Vercesi, 2008: 354).

En igual dirección, como cuarto factor, debemos considerar que se decidió aumentar fuertemente las tarifas de servicios públicos. En tres tramos de su discurso de asunción Martínez de Hoz avisó que uno de sus objetivos sería incrementar las tarifas públicas, buscando que los usuarios paguen más por el consumo de sus servicios: “se ha cometido el error de mantener extremadamente baja la tarifa correspondiente al consumo residencial” (Discurso del 02/04/1976); “las tarifas insuficientes que les impiden autofinanciar una parte razonable de sus inversiones” (id.); “se ha dispuesto acelerar el proceso de recuperación tarifaria” (id.). Las tarifas de servicios públicos tienen un impacto total en el sistema de precios, en el que su suba suele generar altas y largas olas de incremento de precios. A su vez, el tener tarifas de servicios públicos reducidas es un mecanismo típicamente distributivo, el cual, a su vez, suele favorecer también a los sectores productivos postulando un equilibrio de rentabilidades sectoriales a favor de la industria y de la actividad económica interna. Sin embargo, Martínez de Hoz (1981: 45) considera un logro de su gestión el haber terminado con ello: “Erradicamos la práctica nociva de las llamadas ‘tarifas políticas’, o sea su mantenimiento en un nivel bajo por razones demagógicas en supuesto beneficio del consumidor o usuario”.

El quinto punto a considerar, y que sin dudas fue otro de los grandes aceleradores de la inflación inicial, fue terminar con el denominado sistema de pactos sociales y de control de precios. Como relata el entonces ministro: “Al día siguiente de asumir nuestras funciones sancionamos la libertad total de todos los precios, eliminando y aboliendo el complicado sistema de controles existentes [...] [lo que] significaba también apartarse del sistema de concertaciones artificiales de precios con el sector privado, los llamados pactos sociales” (Martínez de Hoz 1991: 97). La justificación para tal medida fue otorgada ya al momento de asumir: “Considero, pues, que mantener un sistema de control de precios semejante al vigente, resultaría, en primer lugar, inoperante e ineficiente [...] nocivo para la inversión y la producción, creando una economía de escasez” (Discurso del 02/04/1976).⁶ Como ha señalado Schvarzer (1987: 204), se consideraba que era necesaria una dictadura para implantar la ‘libertad económica’, pues dicha libertad económica, indefectiblemente se aplicaba para favorecer al sector empresarial y perjudicar a los trabajadores.

En efecto, una de las rupturas económicas estructurales más importantes y significativas que produjo la dictadura fue el quiebre distributivo: realizó la mayor transferencia de ingresos de la historia desde los sectores asalariados a los empresariales (Cepal 2007). La gran

herramienta para generar semejante transferencia fue anunciada por Martínez de Hoz al momento de asumir: “en una etapa inflacionaria como esta que está viviendo el país y en el contexto de un programa de contención de la inflación, no es factible pensar que puedan tener vigencia las condiciones ideales de libre contratación y la empresarial [...] Debe, pues, suspenderse toda la actividad de negociación salarial” (Discurso del 02/04/1976).

Ya señalamos que, según el diagnóstico inicial, para el equipo económico la principal causa de la inflación era el déficit fiscal y la emisión monetaria consiguiente. Sin embargo, también aparecía un segundo factor que era esgrimido para explicar la suba de precios:

La otra causa era la espiral precios-salarios. Porque en una época de inflación y de suba de precios, en ese momento que había convenciones colectivas de salarios, que se hacían cada tanto con una gran fuerza, manejadas a nivel de tercer grado de nivel de la Confederación General del Trabajo y eran acuerdos masivos. O sea, era un aumento masivo de salario en todo el país, aún en regiones que tienen un distinto nivel de vida y nivel salarial. Y con la particularidad de que en cada uno de esos convenios colectivos no se recuperaba solamente la inflación pasada sino se calculaba cuánto sería la inflación en los próximos, la suba de precios en los próximos seis meses y eso se adelantaba. O sea, era un reciclaje tremendo (...) De manera que esa fue la política que se adoptó al principio. Tuvo que ser una política dura salarial para cortar eso, que es muy difícil de cortar. Entonces se eliminaron las convenciones colectivas de trabajo y se dispuso que, transitoriamente, hasta que se superara esa situación, solamente los aumentos salariales vendrían dispuestos por decreto del Poder Ejecutivo (Martínez de Hoz, RAHO).

Como vemos, el gobierno decía ser muy liberal en el terreno económico para liberar los precios, abrir la economía, suspender la ley de alquileres, apostar por la desregulación y la reducción del Estado, pero a la hora de abordar los salarios era, para usar sus propias palabras, muy ‘dirigista’ y partidario de los controles fuertes. Valga contrastar las grandes asimetrías de lo anunciado al momento de asumir. Pues a los empresarios les diría “en el día de hoy se ha firmado un decreto por el cual se deroga el sistema de control de precios existente y se establece un régimen de libertad de precios” (Discurso

del 02/04/1976). Para ellos hablaba entonces de libertad, del fin de los controles y de terminar con la burocratización: “El Estado ya no fija precios. El empresario ya no debe presentar largos y complicados formularios a la Secretaria de Comercio para pedir autorización” (Discurso del 02/04/1976). Sin embargo, para los trabajadores lo anunciado era muy distinto: “mientras dure el proceso de contención inflacionaria, el Estado deberá fijar periódicamente los aumentos salariales” (Discurso del 02/04/1976).

Al tener fuertemente controlados los salarios en un proceso de elevada inflación, el nivel de los ingresos de los trabajadores quedó pulverizado, permitiendo que los márgenes de ganancia empresarial se agigantaran. Lo llamativo de esto es que Martínez de Hoz era muy consciente de las consecuencias de sus acciones: “En la carrera precios-salarios, siempre pierden los salarios [...] O sea, el poder adquisitivo de la población, sobre todo la gente de ingresos fijos y jubilados siempre pierde, porque en la carrera ésta entre los precios y los salarios hay más agilidad desde el punto de vista inflacionario a través de los precios que lo que pueden ser los salarios” (Martínez de Hoz, RAHO). Es decir, comprendía perfectamente el impacto distributivo y salarial que tendría pasar a controlar los sueldos en un contexto de inflación y de total liberación de los precios.

Fue esta la verdadera ancla anti-inflacionaria. Pues como vimos anteriormente, se indexaron los impuestos, se liberó y devaluó enormemente el tipo de cambio, se quitaron las retenciones a la producción de exportación que conforman la canasta básica y también se terminaron los acuerdos y controles de precios, liberando las principales variables de la economía. E incluso todo esto se hizo bajo la poderosa dinámica inflacionaria que había sido heredada. Pero aun así, en un contexto tan explosivo como este, se decidió fijar y controlar los salarios. Como expresaría claramente Luis García Martínez: “Yo creo que la inflación, una vez que se desata, [para] intentar frenar el proceso, necesariamente, tienen que estar claro los que lo ejecutan de que va a haber costos políticos, sociales y quién los va a bancar” (RAHO). Y los grandes costos los pagaron los trabajadores.⁷

Las justificaciones cínicas sobre este hecho han aparecido de distintos modos en los relatos posteriores por parte de Martínez de Hoz. Por ejemplo, decir que “Cosas que aparentemente pueden ser impopulares al final son beneficiosos para la sociedad entera, porque destraban la economía, permiten su crecimiento y permiten la mejor remuneración de los sectores sociales” (Martínez de Hoz, RAHO). Como también, poco antes de morir, en su último libro de memorias, volvería a justificar lo que hizo, señalando que su decisión se basó en proteger, en realidad, a los sectores asalariados: “En cuanto a los salarios, al comienzo hubo que controlarlos para quebrar la espiral precios-salarios que alimentaba la inflación y terminaba perjudicando a los trabajadores” (Martínez de Hoz 2014: 46-47).

En síntesis, si bien el gobierno fijó como uno de sus principales objetivos reducir la inflación, lo cierto es que las medidas centrales fueron totalmente contrarias a ellas: se

devaluó para tener un tipo de cambio 'libre' y único, se terminó con las retenciones, se puso fin a los controles de precios, se aumentaron las tarifas de servicios públicos, y se indexó el sistema fiscal. Todo ello implicaba en los hechos, gracias a la prédica liberal, acelerar los grandes mecanismos estructurales que aumentaban los precios en el país. Lo cual señala fuertes contradicciones y conflictos entre los principios ideológicos liberales defendidos y los objetivos enunciados. Más allá de las restricciones políticas señaladas, en realidad el único aspecto y principal estrategia para bajar la inflación, fue controlar los salarios y utilizarlos como ancla para frenar la dinámica de precios. Así, los resultados iniciales serían contradictorios y poco a poco obligarían a redefinir el camino a seguir.

2. Complicaciones y varios cambios de estrategia

Transcurrido el primer año de gestión los resultados en cuanto a la dinámica de precios fueron ambiguos. Por un lado, es verdad que la inflación en 1976 con respecto a 1975 se había reducido sensiblemente: entre abril de 1975 y abril de 1976 la inflación minorista acumulada había sido de 713%, mientras que un año después se había desacelerado hasta 150%. No obstante, por otro lado, también es verdad que esa fuerte tendencia a la baja escondía importantes problemas.

El primero es que, si bien la dinámica de precios era cada vez más lenta, aún se mantenía en niveles muy elevados y la situación parecía estar muy lejos de bajar a los dos dígitos o a una tasa inflacionaria 'normal'. Es decir, luego del fuertísimo shock inflacionario del 'Rodrigazo' era difícil, luego de un año de gobierno, mostrar que simplemente no estar en una situación tan mala como aquella era el único 'éxito'. En segundo lugar, el problema tal vez más urgente era, como vimos, el verdadero ancla inflacionaria para desacelerar los precios, fue tener pisados y controlados los salarios, triturándolos hasta niveles muy difíciles de soportar. Si uno de los objetivos de la dictadura era evitar el malestar social, esto era indispensable de rever y entonces descongelarlos.

Como lo relata el propio Martínez de Hoz, señalando que las presiones para que el poder adquisitivo salarial se recuperara era algo constante y proveniente de todos los frentes:

Hacia una conferencia de prensa, por ejemplo, que hacía muchas [...] la primera pregunta era '¿cuándo aumentan los salarios?' Evidentemente la gente estaba apretada, porque cuando uno corta una espiral así, en un primer momento, la gente está apretada. Pero era algo absolutamente indispensable [...] (Sin embargo) era una condición del Ministerio de Economía para asegurar que se saliera de la crisis (antes de descongelar). Porque los primeros en

manifestar preocupación por el nivel salarial eran muchos de los altos funcionarios o militares en alta jerarquía que recibían la presión de abajo y no querían, no les gustaba, ser impopulares. Primero en eso fue el Almirante Massera [...] fue uno de los primeros que presionó muy muy demagógicamente a favor del aumento de salario porque él tenía una ambición personal y lo mismo el general Viola (Martínez de Hoz, RAHO).

El problema de descongelar los salarios, aún con tasas de inflación tan elevadas como aquellas, era que implicaba terminar con el único ancla verdaderamente existente y la única referencia que se otorgaba hacia adelante para desacelerar las expectativas. Por lo tanto, eso significaba volver a reabrir la dinámica y la espiral precios-salarios que se había identificado inicialmente como una importante causa de la inflación. El dilema era entonces cómo empezar a mover los salarios sin que ello se trasladara a los precios. Increíblemente, a pesar de toda la liberalización inicial, de la fuerte predica liberal y de los llamados a combatir al ‘populismo’, el camino elegido por la gestión económica para resolver la situación fue lanzar una ‘tregua de precios’. Es decir, un pacto social para reinstaurar el control de precios del que tan mal se había hablado.

La necesidad de recurrir a esta nueva estrategia, que era una contradicción ideológica total, era de alguna manera una notoria derrota para el ministro y una muestra de que la lucha anti-inflacionaria, vía los shocks de liberalización que hemos visto, no estaba dando los resultados esperados. Fue así que en varias oportunidades Martínez de Hoz responsabilizó, más que a su plan económico, a los empresarios, de no saber ‘vivir en libertad económica’ y no tener la suficiente responsabilidad con los precios y costos que ello conllevaba, de no haber cambiado de mentalidad: “le faltó al empresario argentino, adoctrinado durante 30 años a defenderse de la inflación y tener estas medidas, su propio control [...] había una falta de madurez empresaria muy grande. Claro, eran 30 años de tener una mentalidad contraria. Entonces no se adaptaban” (Martínez de Hoz, RAHO).

Tras tragar orgullo, el nuevo sendero económico y ‘pacto de precios y salarios’ tendría dos partes. La primera fue destinada al descongelamiento salarial y a aminorar las presiones sociales y políticas que ello estaba generando. Fue así que el control de los salarios continuaría firmemente en manos del Estado y los aumentos, en líneas generales, seguirían siendo otorgados por decretos del Poder Ejecutivo. Por lo que el grueso de los trabajadores no gozaría de ‘libertad económica’. Tampoco podrían intervenir los sindicatos en la negociación salarial ni habría paritarias generales como antes, sino que se habilitó un nuevo mecanismo: podría haber aumentos salariales por encima de la pauta estatal indicada pero solo sujetos a mejoras en la productividad. Como lo cuenta el ex ministro:

En cuanto la economía empezó a recuperarse, ya sea a mediados del año 76, pudimos salir un poquito de la recesión e ir dominando algunas de esas fuente [de inflación]. Y en el año 77 se estableció lo que se llamó una flexibilización de la política salarial, que era permitir a las empresas dar aumentos por encima de las pautas fijadas por el gobierno siempre que estuviera en relación con ciertos criterios de productividad. Y se considera que un aumento dado en función de una mayor producción o productividad era menos inflacionario que otro dado alegremente (Martínez de Hoz, RAHO).

Según el nuevo criterio, y el punto de verdadero festejo de Martínez de Hoz, fue quitar a los sindicatos, especialmente a los de tercer grado (como la CGT), como actores centrales de la negociación salarial. En esto el ex ministro fue firme:

Se terminaron las convenciones colectivas de trabajo con aumentos masivos. El problema era el aumento masivo. El salario sin ninguna limitación más que la presión: eran famosos los casos cuando se iba [a la negociación] en el 76, anteriormente 75, que se ponía el revólver en la mesa y bueno 'acá se da el aumento sí o sí'. Y el patrón, es curioso, el empleador, no defiende el aumento, no defiende la política gubernamental antiinflacionaria frente a un empuje, a una presión de hacer una huelga o una presión a veces hasta física, le entrega [el aumento salarial] (Martínez de Hoz, RAHO).

Lo curioso de todo esto es la justificación de Martínez de Hoz sobre el nuevo criterio salarial y las consecuencias que supuestamente generaba, ya que, según él, no solo era un camino hacia la estabilización de precios, sino también hacia la armonización de clases. Puesto que con las nuevas reglas, "había una consustanciación de intereses de los dos sectores, trabajo y empleador, y sin efectos inflacionarios" (Martínez de Hoz, RAHO). La explicación al respecto es la siguiente:

La idea básica era desterrar el concepto de que el aumento de salario más legítimo no es el que se consigue para recuperar precios cuando se entra en alguna meseta de cierta estabilidad de precios.

Nosotros explicábamos cuál es la razón básica para que un salario aumente: una mayor producción o productividad por parte del trabajador. Y esto estimula al trabajador a trabajar mejor y al mismo tiempo estimula al empleador a tener las mejores relaciones posibles con el sector trabajo, porque van a estar consustanciados sus intereses. Al empleador le convenía que se produjera más y mejor. Y entonces no le preocupaba pagar mejor ese trabajo (Martínez de Hoz, RAHO).

Esta nueva fórmula era el sendero ideal, según el ministro, para conciliar intereses, terminar con los conflictos, estabilizar la inflación y mejorar las remuneraciones. Una iniciativa a la que consideró ‘exitosa’ y que fue indispensable frente a las viejas prácticas: “había que disciplinar a las dos partes y la única forma que encontramos era esa. Y fue exitosa. Porque al ir llegando a la conjunción de intereses, empleadores, empleados o trabajadores, se evitaban los conflictos sociales. Había una unidad de intereses y al mismo tiempo se llegaba a que los salarios mejoraran sensiblemente” (Martínez de Hoz, RAHO).

Ahora bien, lo cierto es que cuando se la evalúa, se comprueba que esta medida tuvo poca o nula efectividad. Por un lado, porque la pauta salarial general de la economía continuó basada esencialmente en los decretos oficiales, en los que fueron muy pequeños los aumentos por fuera de esas pautas, y justificados por parte de las patronales en que sus empleados habían subido su productividad. Además, la cuestión inflacionaria no pareció aflojar con ella.

La segunda parte de la concertación social fue la más renombrada: la llamada ‘tregua de precios’. Esta perspectiva interpelaba directamente al sector empresarial al congelamiento de precios, a los controles y a los grandes pactos. Realizar una acción así era algo difícil de digerir para un equipo de liberales como el que estaba en el ministerio de Economía. Como lo cuenta Alemann: “no estábamos convencidos pero hay momentos en que hay que tomar medidas así porque la inflación país se le escapa y después se recicla. Entonces, si usted frena algunas cosas de inflación evita reciclaje [...] por supuesto que no resuelven el problema de fondo de la inflación, pero ayuda a morigerarla” (Alemann, RAHO). García Martínez hizo un planteo en su relato bastante similar:

Hablaban de tregua de precios [...] que no sirve, que puede la gente creer que sirva para algo pero que no sirve [...] Me acuerdo de esos acuerdos de precios, que no sirven tampoco. Es decir, cuando se veía que el índice subía (decían) ‘hagamos un

acuerdo de precios'. Sí, efectivamente se hizo. Pero eso fue un planteo de Moyano Llerena [...] funcionaban porque todas las empresas son oligopólicas o toda la estructura es oligopólica. Entonces dice 'llamamos al Ministerio de economía a los 5 ó 6 dirigentes más importantes de cada grupo y vamos a armar un acuerdo de precios'
(García Martínez, RAHO).

La idea original de dicha tregua fue del flamante secretario de Comercio Interior, Alejandro Estrada, y de varios de los economistas que habían formado parte de la gestión de Krieger Vasena en 1967. Una idea en la que nadie confiaba pero que consideraban un mal menor y solo de carácter transitorio:

Alejandro Estrada entra en ese momento (en marzo de 1977) a ser secretario de Comercio y es él que inventa la tregua de precios. Un poco él había actuado en la época, era discípulo de Moyano Llerena y había actuado en la época de Krieger Vasena, con él Juan Dumas, Martín Brown, todo ese grupo que fueron muy efectivos en los acuerdos de precios de la época de Krieger Vasena, que soy un convencido que pueden tener una duración corta, de dos o tres meses, para enfriar una situación pero que no sirven en un largo plazo
(Martínez de Hoz, RAHO).

El acuerdo duró entre abril y mayo de 1977.⁸Y, como dijimos, tuvo un carácter transitorio, forjado especialmente para evitar un recalentamiento inflacionario y estabilizar, como también para hacer frente a la flexibilización salarial. Sin embargo, todo esto entraba en problemas cuando se consideraba qué pasaría con los precios el día después de finalizado el pacto, pues podría haber una remarcación masiva y una nueva aceleración de precios. La salida frente a este dilema y qué hacer al respecto es explicada por Martínez de Hoz:

Ahora lo interesante de ese periodo, que fue una tregua de 60 días, era que todo el mundo decía, con alguna razón, cómo se sale. Porque lo peor es llegar al día 61. Me acuerdo que uno de los grandes voces en contra era el ingeniero [Álvaro] Alsogaray, que anunciaba una gran explosión de precios el día 61. Pero Alejandro Estrada actuó muy inteligentemente.

Él fue negociando durante los 60 días, en la forma económicamente más viable, la salida. Él autorizaba la salida de la tregua de precios a cambio de una aceptación voluntaria de una rebaja arancelaria. Ese fue el secreto. Por lo cual el día 61, si usted mira, no se produjo ninguna explosión de precios. Fue un triunfo y hay que reconocerlo de la inteligencia y política de Alejandro Estrada y sus colaboradores que vieron que había una forma de desactivar esto (Martínez de Hoz, RAHO).

Las pautas para salir del acuerdo de precios, como se ve, era presionar y amenazar a las empresas con que, de aumentar sus precios, sufrirían una rebaja de aranceles para su rubro y deberían enfrentar entonces a la competencia externa. A pesar de que Martínez de Hoz señala como “un triunfo” a la salida de la tregua de precios, ella no fue tal. A partir de junio 1977 la aceleración de precios comenzó a producirse nuevamente (ver gráfico 2). A su vez, desde mediados de ese año comenzaría un verdadero estado policial económico que sufrirían especialmente los pequeños y medianos negocios de los distintos rubros, con mecanismos para disciplinar los precios muy lejanos a la idea de ‘libertad económica’.

Por ejemplo, al comenzar ese mes la Secretaría de Comercio estableció un precio máximo para el pan, justificando que para ese sector regía “la concertación en vez de la competencia” (*La Nación* 02/06/1977 cit. en Schvarzer 1987: 195), lo que dio lugar al cierre de 15 panaderías en la provincia de Buenos Aires en septiembre y a otras 12 en Capital Federal en enero siguiente (*La Nación* 03/09/1977 y 08/01/1978 ib. 196). En 1979 la oficina de Lealtad Comercial inició sumarios a tintorerías, peluquerías, panaderías y gomerías porque propiciaban el uso de listas de precios en vez de competir “abiertamente” (*La Nación* 01/03/1979 cit. en id.); luego también se iniciarían sumarios a los fabricantes de soda por establecer un precio fijo, llegándose a acusar de monopolio al Colegio de Farmacéuticos de la provincia de Buenos Aires por aconsejar precios a sus asociados (*La Nación* 20/10/1979 y 01/08/1980 cit. en Schvarzer loc. cit.). Estos casos demuestran, en líneas generales, un doble criterio con respecto a la política de precios: “libertad” o nulos controles para las empresas más grandes y concentradas, pero acciones persecutorias contra las agrupaciones de pequeños empresarios (Schvarzer 1987: 196). Todo lo contrario a la prédica inicial, en la cual el equipo económico se presentaba como el gran enemigo de los controles de precios y del ‘dirigismo’, para luego ser, en la práctica, el más fiel representante del autoritarismo y la persecución económica.

Este tipo de prácticas de controles y sanciones estatales se justificaba en otra idea, que sería utilizada como estrategia subsidiaria y lateral para producir la reducción de costos y bajar la inflación, referida a garantizar la competencia y los derechos del consumidor. En efecto,

ahora la figura del *consumidor* se convertiría en la gran protagonista. Las energías destinadas a este aspecto fueron muchas: “se encomendó a la Dirección Nacional de Lealtad Comercial la investigación de conductas incorrectas y su sanción [...] El éxito que tuvo la apertura de la llamada Casilla de Correo 1000 para recibir las inquietudes y sugerencias del público consumidor o usuario” (Martínez de Hoz 1981: 130), a su vez, existió “Ley de Defensa de la Competencia sancionada en 1980 con el N°22.260” (Martínez de Hoz 1981:129). Fue en este sentido que se buscó crear un programa de educación para los consumidores y así enseñarles a ahorrar, comparar precios y buscar ofertas, bajo las premisas de una sociedad de individuos atomizados, del ‘hombre común’, basado en el ideal de *homo economicus* de la teoría neoliberal microeconómica, para promover así el tan mentado cambio de mentalidad.⁹ Como lo expresaba Martínez de Hoz:

Configurar nuevas actitudes en el consumidor argentino, entre ellas la de dejar de lado prácticas desaprensivas; promover el hábito del ahorro; saber diferenciar lo esencial de lo superfluo; calcular prioridades; tomar conciencia de la importancia de las actitudes individual y colectiva; conocer la capacidad de inventiva y el esfuerzo armónico que se debe realizar entre la producción y consumo [...] El cambio propuesto era muy profundo; no bastaba un simple proceso de ordenamiento, sino que había que transformar normas y marcos institucionales, administrativos y empresariales, políticas, métodos, hábitos y hasta la misma mentalidad de los agentes económicos (1981:153 y 236).

Según Martínez de Hoz, con el aprendizaje y el cambio de actitud por parte de los consumidores se podría transformar la economía, solucionar las fallas de mercado y mejorar la calidad de vida. “Con abundante provisión de bienes en lugar de escasez, el consumidor debe saber ahora exigir calidad y comparar precios. Él es el dueño del mercado y él debe decidir cuándo y cómo compra [...] con este cambio de actitud se facilitará una mejor calidad de vida” (Martínez de Hoz 1981:122). Vemos entonces que aquí el problema no son las estructuras económicas, los conflictos de clase, el Estado o los desequilibrios externos, sino simplemente el accionar individual y la mentalidad. Porque para él la educación de los consumidores permitiría darle dignidad y volverlo el verdadero dueño del mercado: “a partir de 1978 llevamos a cabo una campaña de orientación y educación del consumidor [...] El destinatario de la producción económica es el consumidor en todos sus aspectos, no solamente como promotor de la demanda sino como agente de selección de la misma y dueño del mercado [...] reconocer esta libertad es un elemento fundamental de la dignidad del hombre” (Martínez de Hoz

1981:121). Es llamativo, de todos modos, que el ministro se preocupara por la libertad y la dignidad del hombre justamente cuando era parte de una dictadura militar que practicó el terrorismo de Estado, las torturas, secuestros, hubo desaparecidos y las más terribles acciones, violando sistemáticamente los derechos humanos más elementales.

Sin embargo, más allá de la ‘tregua de precios’ y los mayores controles a pequeñas y medianas empresas, o la educación del consumidor, fue otra la principal estrategia de lucha contra la inflación que comenzó a utilizarse desde mediados de 1977 en adelante: la reforma monetaria y financiera. Dicha reforma se basaría en radicalizar el programa liberal pero ahora específicamente para el sector financiero; finalizando las políticas de tasas de interés subsidiadas y negativas vigentes hasta entonces, para pasar a una liberalización total de tasas.¹⁰ A tono con las ideas monetaristas de esa época, Adolfo Diz, que era presidente del Banco Central y que se había doctorado en economía en la Universidad de Chicago (cuna intelectual de Milton Friedman) entendía que el problema inflacionario se podría resolver con una nueva estrategia: remonetizar la economía. Esto significaba detener la velocidad de circulación del dinero haciendo que la población lo valorara más. El camino para lograrlo sería liberar las tasas de interés, lo que llevaría a que la demanda de dinero fuera otra, pues se pasaría a remunerar los depósitos bancarios, especialmente a través de los plazos fijos. De esta manera, frente a las atractivas tasas de interés (que pasaron a estar por arriba de la inflación), se podrían captar mayores depósitos, habría capital disponible para prestar, para aumentar la inversión y así tener el dinero más valor. Esto implicó establecer un fuerte quiebre de la estructura de los agregados monetarios: si históricamente la composición de los depósitos era de alrededor del 50% en cuenta corriente, 34% en caja de ahorros y sólo el 20% para plazo fijo (cuadro 1) , todo esto se transformó para fines del año 1980 en 16,66%, 9,56% y 73,78% respectivamente. Es decir, un cambio morfológico sin duda muy grande en el cual los depósitos a interés (los plazos fijos) ganaron un protagonismo arrollador.

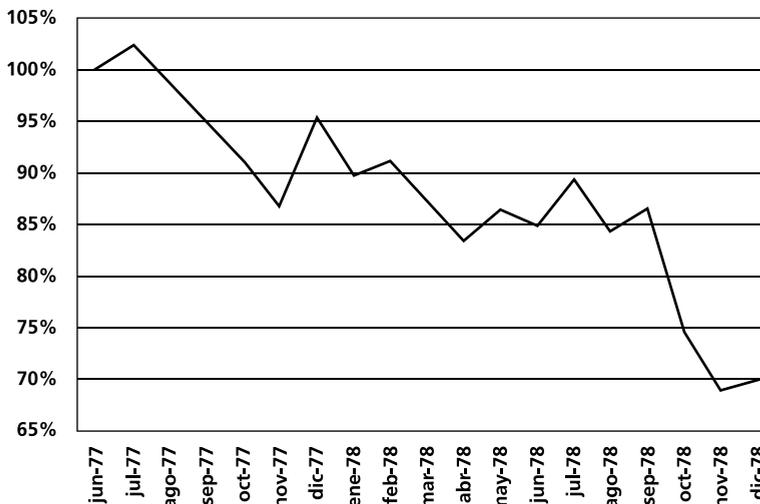
Cuadro 1. Composición de depósitos según agregado monetario (excluido el sector público)

Cierre a fin de año	Cuenta corriente	Caja de ahorro	Plazo fijo	Cierre a fin de año
1950	51,94%	38,52%	10,54%	100%
1960	54,48%	32,91%	12,61%	100%
1965	44,13%	37,97%	17,90%	100%
1970	38,13%	42,14%	19,72%	100%
1975	51,88%	23,02%	25,10%	100%
1976	44,56%	20,29%	35,16%	100%
1977	24,51%	9,05%	66,44%	100%
1978	19,79%	8,97%	71,24%	100%
1979	16,34%	6,97%	76,69%	100%
1980	16,66%	9,56%	73,78%	100%

Fuente: elaboración propia según información del BCRA

Dicha estrategia de remonetización fue complementada con una política de astringencia monetaria, la cual suponía que al ir secando la plaza de circulante la revalorización del dinero surtiría efecto. Esto se hizo haciendo crecer la base monetaria a un ritmo más lento que el registrado por el avance de la inflación, generando entonces una contracción en términos reales. Así, tal como lo muestra el gráfico 1, el segundo semestre de 1977 la relación entre la base monetaria y el crecimiento de los precios cayó un 15% (con una pequeña recuperación en diciembre por la alta demanda estacional de dinero que existe ese mes), para volver a caer otro 15% en octubre de 1978. Con ello, gracias a este potente combo financiero y monetario, se suponía que la inflación sería fácilmente arrinconada: la velocidad de circulación caería y la dinámica de precios por fin podría tenerse bajo control.

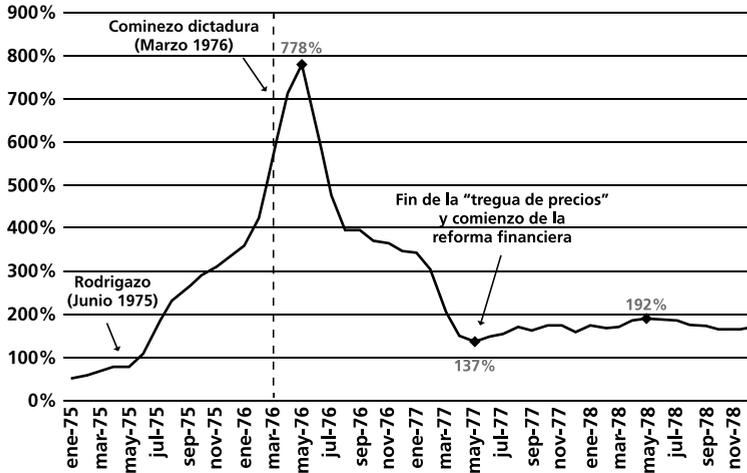
Gráfico 1. Relación entre el crecimiento de la base monetaria y el avance de inflación minorista mensual acumulada en 12 meses



Fuente: Elaboración propia con base en Indec y BCRA.

Sin embargo, más allá de las ilusiones monetaristas, lo cierto es que no hubo soluciones fáciles. Tal como muestra el gráfico 2, el último mes de la ‘tregua de precios’ mostró el piso más bajo al que llegaría la inflación durante los primeros años de la dictadura (mayo 1977, acumulando 137% en doce meses). Desde entonces los precios comenzarían a subir nuevamente hasta llegar a 192% un año después (¡una suba de 40%!). Evidentemente, la salida de la tregua de precios estuvo lejos de representar un “éxito” como fue considerada por Martínez de Hoz y la estrategia monetarista demostró ser un retundo fracaso.

Gráfico 2. Inflación minorista mensual acumulada en 12 meses (1975-1978)



Fuente: Elaboración propia con base en Indec.

Por su parte, si bien la estrategia financiera y monetaria fue central durante 1977 y 1978, lo cierto es que también se continuó utilizando, lentamente, el camino de la apertura económica. Para ello se mandaron a hacer estudios e informes sobre en qué sectores y cuánto se podrían rebajar los aranceles aduaneros. Estudios que tardarían más de un año en ver la luz, pero que se usarían insistentemente hacia adelante.

No obstante, más allá de todas las estrategias repasadas, lo cierto es que la cuestión inflacionaria siguió sin resolverse. Por lo tanto, sobre el fin de 1978 se intentaría un nuevo camino que terminaría por ser el más destacado de todos.

3. La tablita: una estrategia integral al problema inflacionario

El balance de la estrategia monetaria y financiera no había sido bueno en términos del movimiento los precios. La inflación minorista del año 1977 fue de 176,03% y la de 1978 de 175,51% (la inflación mayorista fue de 149% y 146% respectivamente). Evidentemente se había estancado en niveles increíblemente altos y todo el recetario aplicado no había resultado en mejoras sino simplemente en salir de la hiperinflación generada por el Rodrigazo de 1975, pero habiendo pasado casi tres años de gestión, la clave para resolver la cuestión inflacionaria estaba muy lejos de hallarse. Además, vale recordar que producto del apretón monetario y financiero aplicado desde mediados de 1977 la economía había entrado en recesión. Y eso no era lo peor, sino que producto de la recesión y la reconversión económica, el punto que le había sido fijado como prioridad máxima al equipo económico, que era tener bajo desempleo, tuvo un fuerte revés:

del 2,2% de desocupación de fin de 1977 pasó 3,9% durante el primer semestre de 1978 (un aumento del 77%, casi duplicándose), aunque luego bajaría en la segunda mitad de ese año (vid infra Gráfico 4). Por lo tanto, frente al parate económico y la continuidad de la alta inflación nadie realmente podía decir que la gestión económica fuese buena o que la lucha anti-inflacionaria representara un éxito.

Como lo admiten los mismos protagonistas, “En el año 78 seguíamos con una tasa anual inflacionaria del 150 por ciento. Sí bajó muy rápido desde el 900% hasta 150 pero costó mucho perforar el régimen de los 100 por ciento” (Martínez de Hoz, RAHO), “El problema de fondo es una inflación de tres dígitos y un mecanismo inflacionario que se había apoderado de la sociedad ¿Cómo quebrás eso? Eso es fatal” (García Martínez, RAHO). A su vez, los mismos protagonistas reconocen que, frente a una situación inflacionaria tan mal manejada, las autoridades militares le habían dado un ultimátum al equipo económico con respecto a que deberían comenzar a exhibir resultados.

El propio Martínez de Hoz admite que los militares no estaban satisfechos con la situación alcanzada, especialmente en el tema inflacionario, demandando una solución urgente para que bajara al menos a dos dígitos al finalizar el mandato de Videla, previsto para fines de marzo de 1981. Esto se convertiría en el nuevo objetivo central. Sin embargo, a este nuevo mandato, a su vez, se sumaba el continuar con la prohibición de que el plan económico a implementar pudiera generar desempleo, que era el motivo al que apelaba permanentemente el equipo económico como causa de la inflación.¹¹

Frente a este panorama el equipo debió rebarajar sus cartas y buscar una nueva vía. El relato de Martínez de Hoz es muy claro respecto del contexto y las opciones posibles para satisfacer la demanda de los altos mandos militares y sobre por qué controlar el tipo de cambio fue la solución ideal:

Ahí fue cuando en la segunda mitad del año 78 se empieza a estudiar seriamente que algo teníamos que hacer. Habíamos tenido más o menos éxito, digamos, en todos los demás aspectos, en mayor o menor medida, del programa, pero ciertamente no se podía considerar un éxito que en tres años no habíamos podido bajar al 100% del nivel anual de inflación. Entonces algo había que hacer. Faltaban dos años [...] Era tan grave, pero mire, le dijimos, le propusimos [a los miembros de la Junta Militar] dos cosas. Acá ustedes están preocupados con la inflación, nosotros también. De todas las soluciones que hemos examinado, porque tiene que tener un

resultado más o menos rápido, en estos próximos dos años: [una opción es que] podemos provocar una gran recesión, una gran restricción monetaria, que ciertamente va a bajar la inflación, pero a riesgo de [generar] desocupación y disminución de la actividad económica. No, no queremos eso. La otra [opción] es actuar en una variable que en realidad no nos gusta, porque éramos partidarios del libre tipo de cambio, no éramos partidarios del control de cambio, pero como andaban muy bien las exportaciones y teníamos un gran saldo favorable en la balanza comercial, podemos hacer una restricción artificial de un corto tiempo apretando los ingresos que vienen por la vía del tipo de cambio (Martínez de Hoz, RAHO).

Entonces, frente a estas alternativas planteadas, fue la propia Junta Militar la que aprobó el nuevo programa económico basado en crear un cronograma de pautas cambiarias (devaluaciones) preanunciadas hacia el futuro, conocido como la “tablita”. Según Martínez de Hoz, el apoyo fue unánime dentro de la Junta Militar, por lo menos inicialmente: “Porque le salvaba la recesión, que les preocupaba mucho más. Después cuando empezaron las protestas por el apretón de la tablita, claro, venían las protestas de los mismos círculos oficiales que eran receptáculos de todas las protestas” (Martínez de Hoz, RAHO). Es curioso, de todos modos, notar el sensible cambio de estrategia anti-inflacionaria que volvía a producirse. Si inicialmente se utilizó el control de los salarios, luego la ‘tregua de precios’, para pasar posteriormente a la solución ‘monetaria y financiera’, ahora la apuesta era definitivamente por el lado cambiario y la coordinación de las expectativas que produciría dicho preanuncio.¹²

La tablita fue aprobada entonces en los despachos oficiales. Así “a partir del 1 de enero de 1979 y por un período de ocho meses la evolución de cuatro pautas que servirían para proporcionar el horizonte de certeza reclamado: 1. el ajuste de la paridad cambiaria; 2. el ajuste de las tarifas de los servicios públicos; 3. la expansión monetaria interna y 4, el ajuste salarial” (Martínez de Hoz, 1991: 198). Con ello, la idea sería comenzar el año 1979 con un nuevo programa económico refrescando las expectativas. “La novedad fue el preanuncio de los niveles a sostener, con lo que procurábamos dar un marco de referencia al sector privado, reclamado por algunos” (Martínez de Hoz, 1981:95).

Como coinciden todos los protagonistas, el nuevo plan tuvo su origen en las dos máximas figuras al comando de la autoridad monetaria: “[Provino] del Banco Central seguro. Yo pienso que eso surgió básicamente de una idea de Arriazu y Diz, seguro. No surgió

de otro lado que yo sepa” (Estrada, RAHO); “[Fue idea de] Diz. La propuso en una famosa reunión en el Banco Central. La propuso Diz” (Alemann, entrevista de Vercesi 2008:379). El marco teórico fue el denominado ‘Enfoque monetario de balance de pagos’ y que se había expandido en la región, siendo aplicado recientemente en Chile y Uruguay. Como lo cuenta Arriazu: “Había antecedentes. Algo de esto en Chile y algo en Uruguay. Nunca en una forma integral, pero había antecedentes previos [...] ‘La tablita’, que ya había sido aplicada en Chile, fue un mecanismo de bajar gradualmente los mecanismos indexatorios” (entrevista de Vercesi 2008:403 y 406).¹³

Lo central del nuevo experimento, a pesar de que se darían las pautas de movimiento de varias variables económicas, fue preanunciar la tasa que tendría el dólar hacia el futuro. Es decir, las variables monetarias u otras similares serían muy débiles o poco consideradas por la población a la hora de construir sus referencias. Deviniendo central así, verdaderamente, el precio del dólar. “Entonces el mecanismo de la devaluación prevista o preanunciada porque se consideraba después de tanta experiencia que las expectativas sobre el precio del dólar era lo que marcaba todo: a cuánto va a estar el dólar. Entonces la gente hacía sus previsiones sobre esa base” (García Martínez, RAHO). Pues dicha divisa era el criterio que organizaba el cálculo de las otras tasas de ajuste y la que hacía que el resto de ellas se acomodase. Esto implicaba una ruptura y un nuevo reordenamiento que se expandiría hacia el futuro en la Argentina: el uso del patrón bimonetario de funcionamiento de la economía, destacando cada vez más la importancia del dólar como referencia. “Siempre: es el eje central de todos, lo fue aunque los propios economistas no lo entendieran así [...] Pero el precio del dólar en la Argentina, no solo de esa época, desde junio del 75, marca todo el comportamiento de la economía. Todo” (García Martínez, RAHO).

Por su parte, además del adelantamiento del cronograma de pautas cambiarias y de otras variables, también se lanzaría un cronograma escalonado de apertura económica, el cual sería gradual y a cumplirse trimestralmente por el lapso de cinco años: “la resolución 1634/78 del 28 de diciembre de 1978. Ésta estableció una disminución paulatina de los derechos de importación en forma trimestral desde el 1 de enero de 1979 hasta fines de 1984” (Martínez de Hoz 1991:102). La idea central del lanzamiento de este programa era darle tiempo, supuestamente, a los productores locales de ir preparándose para la apertura que sería progresiva y cada vez más fuerte. Como lo explica el propio Martínez de Hoz (1981:127): “Debe recordarse que al sancionarse la Resolución 6 en enero de 1979, la mayor parte de los aranceles de importación contenían un alto margen de protección más allá de lo necesario (“agua” en la jerga arancelaria). Es decir reflejaban protección redundante, superior a los niveles requeridos por el mercado interno”.

Desgraciadamente, y más allá del nuevo punto de partida y del intento de relanzar toda la gestión económica desde él, lo cierto es que la nueva estrategia anti-inflacionaria nació con dos grandes problemas externos. El primero fue la casi inminente guerra con Chile a

finis de 1978, momento en que se lanzó el nuevo programa. Esto trajo diversos problemas. Uno fue la fuerte suba del gasto público que ello implicó: “se produjo un aumento de la actividad militar, motivada primeramente como respuesta a la acción terrorista en gran escala tanto en terreno rural como en el urbano y en la segunda etapa por el diferendo limítrofe con Chile por el Canal de Beagle que originó un urgente reequipamiento en todas las fuerzas armadas decidido por las más altas autoridades” (Martínez de Hoz, 1991:35). A su vez, ello generó un recalentamiento de las expectativas inflacionarias por la gran incertidumbre que creaba la conmoción de entrar en guerra. Lo cual, si un objetivo central de la nueva estrategia era domar expectativas y dar previsión, fue imposible inicialmente.

El segundo problema fue todavía mayor, que volvió a golpear al programa al poco tiempo de habérselo lanzado:

Poco más de dos meses más tarde [del inicio de la tablita], un nuevo factor, esta vez de orden internacional, vino a perturbar el desenvolvimiento del sistema. En efecto, en marzo de 1979, con la caída del Sha de Irán se produjo el segundo shock petrolero con un importante aumento de los precios, no sólo del petróleo sino de todas la demás materias primas y productos que reaccionaron en cadena frente a tan brusca elevación del costo de la energía. Debido a ello, durante los primeros ocho meses de 1979 existía un elevado margen para el aumento de los precios internos, sin que el nivel declinante del ajuste cambiario establecido por las pautas preanunciadas llegara a afectarlo. Se produjo así una divergencia entre el ritmo de crecimiento de precios internos y el ajuste a la paridad cambiaria, que llevó a un fuerte reclamo de los sectores productivos para que se cerrara la llamada ‘brecha cambiaria’ o se recuperara el supuesto atraso cambiario (Martínez de Hoz 1991:200–201).

Como vemos, ambos elementos externos golpearon severamente el lanzamiento inicial de la tablita. A su vez, este programa tenía el presupuesto de que iría solucionando lentamente la inflación, para ir luego bajándola más rápido. Con lo cual, el fuerte retraso inicial en el ajuste entre precios internos, tipo de cambio y precios externos (la llamada ‘convergencia’) golpeó en el presupuesto central del programa. Todo lo cual agudizó las contradicciones e impidió que hubiera resultados en el corto plazo, pues los precios continuaron sin bajar, e incluso con presiones a subir.

De esta manera, en septiembre de 1979, transcurridos los primeros tres trimestres de la nueva estrategia económica, todo se puso en duda y existieron reuniones dentro del equipo económico para debatir qué hacer, pues hasta allí nada había resultado.

Como cuentan los protagonistas: “Evidentemente, el plan de entrada, no anduvo porque la inercia inflacionaria hizo que buena parte del 79 arrastra inflación –más de la mitad el primer semestre– hasta que hicimos la famosa reunión de 14 horas en septiembre. A ver qué hacíamos: si cambiamos o no cambiábamos” (García Martínez, entrevista de Vercesi 2008:421); “Cuando la cosa se puso dura, un poco [dura], en el año 78, 79, muchas de estas personas empezaron a tomar distancia de nosotros. Entre ellos Dagnino Pastore, que renunció” (Martínez de Hoz, RAHO); “En ese momento buena parte del equipo económico estaba por no seguir, por no seguir” (Luis García Martínez, RAHO). Según el relato de Estrada, en el conclave de septiembre de 1979 donde se discutió la continuidad de la tablita las posiciones estaban bastante divididas. “Bueno estaba, a ver, los que queríamos salir de la tablita con la libre flotación era Agricultura (Zorreguieta), Juan Ocampo (presidente de Banco Central), [en la Secretaría de] Industria estaba Grimoldi, más dudoso, tenía dudas. Klein dudoso. Roberto Bull (el presidente del Banco Provincia) [quería] salir, Banco Central quedarse a rajatabla y Martínez de Hoz con dudas” (Estrada, RAHO).

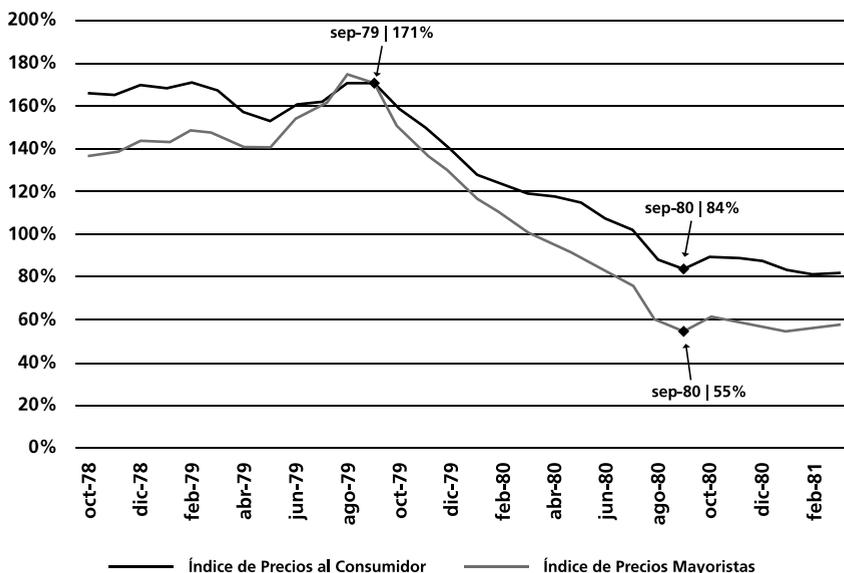
Sin embargo, la posición que se impuso fue la proveniente del Banco Central, encabezada por Diz y Arriazu, en la cual aseguraban que lo peor ya había pasado y que la convergencia se produciría, aunque habría que darle un poco más de tiempo producto de los inesperados impactos externos. El triunfo de esta posición, según lo cuenta García Martínez, fue para no volver a cambiar una vez más de estrategia anti-inflacionaria, y especialmente, para evitar que Diz renunciara, despertando esto último todo tipo de temores y suspicacias en el mercado:

Se hizo en septiembre una reunión definitiva, habían transcurrido ocho meses de aplicación del plan de la tablita cambiaria. No había concordancia, no había convergencia (como les llamaban Diz y Arriazu) entre los precios internacionales y los precios locales. Fue un debate de la gran siete. Duró más de 12 horas la reunión en el ministerio de Economía [...] Ellos decían ‘va a converger, va a converger’, mientras tanto decía Arriazu que había que subir la tasa de interés todo lo necesario. Era una cosa de dinamita. Todo lo necesario había que subir para lograr la convergencia [...] había un problema muy serio. Yo estuve a punto de renunciar y un conflicto muy muy jorobado para mí. Yo estaba convencido que no funcionaba la tablita cambiaria [...] Pero yo creo que si él [Martínez de

Hoz] cambiaba [y derogaba la tablita], Diz renunciaba porque era como haber desautorizado el plan que tenía él de estabilización [...] Finalmente, como el ministro no quería peleas con el presidente del Banco Central, y menos que se fuera en un momento así, porque todo el mundo iba a pensar ‘Acá viene otra vez algún ajuste grande del precio del dólar’. Todo el mundo pensaba en una devaluación muy fuerte. Entonces esto iba a ser desastroso para las expectativas (García Martínez, RAHO).

La decisión de continuar con la tablita, igualmente, pareció adecuada, por lo menos a nivel de lo proyectado originariamente, ya que a partir de ese momento comenzó un descenso cada vez más pronunciado de los precios. Esto es algo señalado por el propio Martínez de Hoz: “Si usted examina las cifras del índice de precios ese año, va a ver que recién agosto debe haber sido el último mes de un gran crecimiento del índice de precios. A partir de septiembre empieza a entrar en un proceso de mayor equilibrio, pero ya habíamos perdido ocho meses. A partir de entonces ya empieza a actuar, digamos, a apretar, el ajuste del tipo de cambio, que se sigue realizando sobre todo el año 80” (Martínez de Hoz, RAHO).

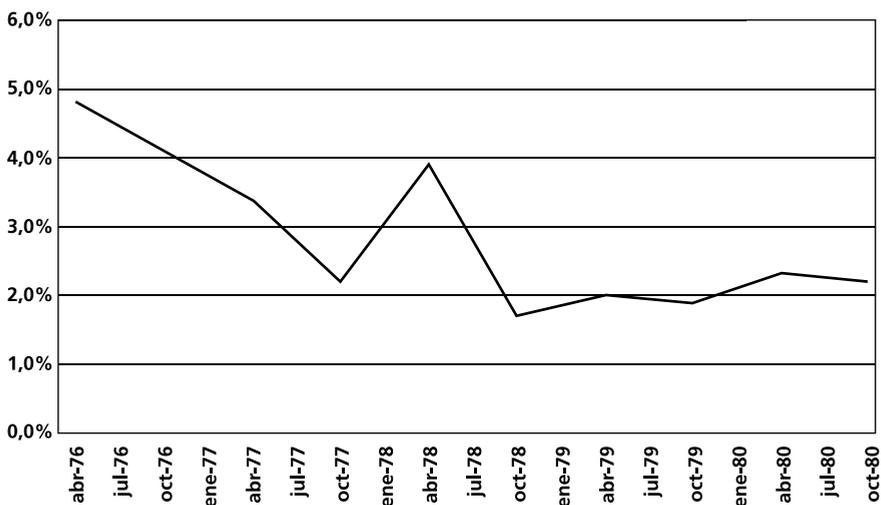
Gráfico 3. Inflación minorista y mayorista acumulada en 12 meses (oct 1978 - mar 1981)



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Como muestra el gráfico 3, en septiembre de 1979 la inflación, tanto mayorista como minorista, marcó 171% de acumulación anual. No obstante comenzaría desde ese punto a bajar ininterrumpidamente durante un año completo, hasta comenzar a estancarse en septiembre de 1980 en un nivel en torno al 80% para los precios minoristas (habiendo bajado entonces a la mitad) y a valores cercanos al 60% para los mayoristas (una reducción todavía más pronunciada aquí).

Gráfico 4. Tasa de desocupación en el Gran Buenos Aires (1976 - 1980)



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Además de la notable caída del nivel de precios, los resultados incluso pueden considerarse mejores, porque también se cumplieron los otros objetivos económicos propuestos, que eran mantener en niveles muy bajos la desocupación (que, como surge del Cuadro 4, se estabilizó en niveles del 2%) y lograr un alto nivel de actividad económica. Como comenta Alemann (RAHO), con “la tablita inicialmente se potenció la economía, hizo las cosas bien: en el año 79 el producto bruto aumentó 10 por ciento”. Es por este motivo que los integrantes del equipo económico parecen recordar esa época exultantes de orgullo. Como lo relata Martínez de Hoz: “MacNamara [secretario del departamento de Estado de Estados Unidos] siempre me decía, y está escrito en los diarios de la época, de los que repetían, que él creía que estábamos escribiendo un nuevo capítulo para los libros de economía de lograr vencer una inflación sin provocar recesión ni desocupación” (Martínez de Hoz, RAHO). Incluso el festejo parecía también ser teórico e ideológico, pues la paridad entre precios internos y externos pareció estar produciéndose. Como celebró el ex ministro en su libro de memorias: “Para el cuarto trimestre de 1980 [...] La convergencia entre ambos porcentajes se había pues, logrado” (Martínez de Hoz 1981:101-102).

A todo esto había que sumar un hecho más, y era que el apoyo político de buena parte del gabinete y de la Junta Militar se vio reforzado porque se estaba cumpliendo el tanpreciado objetivo de evitar el desempleo masivo. Como lo relata Alemann:

Ellos [los militares] querían pleno empleo y estaban muy contentos con eso. Y todo el mundo estaba contento [...] Porque una prioridad de los militares era plena ocupación. El general Bussi dijo una vez: ‘cada desocupado es un guerrillero en potencia’ [...] Entonces la orden que nos daban los militares es ‘Señores, que haya trabajo para todos’ [...] Claro, tuvimos una desocupación del 2% en el 79 y 80. Primero arrancamos con un 5, 6, lo bajamos al 4, a 3, al final 2. Al final había sobreocupación [...] vino la orden: más o menos se hizo (entrevista de Vercesi 2008:386 y 356).

Frente a lo que parecían éxitos indiscutibles, a mediados de 1980 el equipo económico decidió avanzar todavía más rápido, romper algunas de sus propias pautas originales y acelerar fuertemente por dos frentes. Por un lado, porque agudizó todavía más el apretón monetario que ya se venía produciendo con su política de astringencia monetaria; por el otro, porque también adelantó el cronograma de rebaja de aranceles. En efecto, se radicalizó el programa de apertura económica previsto para varios años, con un impacto que encontró desprevenidos a muchos productores locales. Algo que, con el gradual atraso cambiario que estaba generando la tablita, implicaba un golpe muy duro para el mercado interno. Lo cual despertaría quejas y conflictos por doquier.

Los argumentos para acelerar la apertura económica fueron tres. El primero, es que el plan originario era demasiado gradual. Como lo explica Estrada: el cronograma “era muy lento, lentísimo. Digamos, la primera baja era lentísima. Es decir, no tocaba [...] había dos años perdidos cuando salió la primera [baja trimestral] [...] acá hay dos años que esto no es relevante. Con aranceles de 45% es un tipo de ineficiencia absoluta, no existe eso, es casi una prohibición” (Estrada, RAHO). A su vez, su lenta progresión a bajar, se apoyaba en un segundo argumento: que los aranceles ya partían desde un nivel muy alto, pues se consideraba que los productos locales contaban con protección arancelaria redundante (‘crema’, ‘agua’ o ‘colchón’ en la jerga). Según García Martínez (RAHO): “la explicación que daba Arriazu era que había mucho ‘colchón’, que muchas veces llamaba mucha ‘crema’. Es decir, protección en exceso: que lo que se podía haber arreglado con un 20% de arancel en realidad tiene 80-70. Entonces, total, podía seguir indexando y ajustando sus precios sin que se vieran molestados por la importación”. Dado este análisis, el tercer argumento, se ligaba a buscar aumentar la competitividad de las empresas argentinas frente a los productos del exterior, pero ahora

no ya vía las devaluaciones como era antes, sino que los productores debían ‘cambiar su mentalidad’ y procurar bajar sus propios costos para ser competitivos o de lo contrario cerrar sus empresas. Martínez de Hoz lo cuenta así en sus memorias: “En el mensaje dirigido al país del 10 de julio de 1980 insistimos en la necesidad, pues, de reducir costos como método más efectivo que las fuertes devaluaciones, que resultaron contraproducentes al propagar el impulso inflacionario a toda la economía” (Martínez de Hoz, 1991: 206).¹⁴

De todos modos, más allá de la aceleración de la apertura económica, lo que parecía ser, por fin, una catarata de éxitos para la gestión, igualmente escondía bastantes problemas y desafíos que se acumulaban. Uno de los más acuciantes era lidiar con el ya comentado atraso cambiario que se estaba produciendo. Es decir, la tablita era un cronograma de devaluaciones preanunciadas, las cuales si bien se estaban produciendo, ellas siempre iban muy detrás de la tasa de inflación, lo cual hacía que el tipo de cambio en términos reales estuviera cada vez más atrasado. Algo que comenzó a generar el odio y la resistencia de todos los sectores productivos, especialmente del agro y la industria. Así el malestar político y social se multiplicó, incluso al interior de la Junta Militar que se convirtió en una caja de resonancia de todas las quejas y disputas.

El constante y cada vez más pronunciado atraso cambiario, por su parte, era un tema urgente de atender, pero que también se unía a un segundo gran problema: cómo y cuándo salir de la tablita. Pues mientras más se retrasase su salida, más marcado sería la apreciación cambiaria y también más violenta debería ser la corrección de ello, generando una gran devaluación, la cual se trasladaría rápidamente a los precios, arruinando toda la política anti-inflacionaria que era el motivo que había sido la prioridad máxima del equipo económico. Esto era, pues, un dilema difícil de solucionar. Como lo señalaba García Martínez: “Entonces empezás, como se dice, tiro de la manta de un lado, descubro una cosa, descubro otra y te pasaba así” (RAHO).

En política existe el dicho ‘si no sabes cómo vas a salir, mejor no te metas’. Martínez de Hoz cuenta sobre cómo originalmente él había pensado terminar con la tablita: “yo lo que quería era estar bien seguro de hacer una liberación en condiciones de confianza y, francamente, a final del 79 todavía no había esas condiciones de confianza para evitar una gran disparada” (RAHO). Según su propio relato, hacia adelante nunca se darían las condiciones para salir en un clima de estabilidad y paz económica como el deseado o considerado ideal. Pues, como vimos, los primeros efectos sobre los precios recién comenzaron a sentirse a fines de 1979. Pero al comenzar 1980 ocurrió un nuevo cimbronazo externo, cuando el gobierno de Estados Unidos subió abrupta y fuertemente sus tasas de interés, lo que despertó un retiro de capitales masivos. Ese impacto fue muy dañino en Argentina, ya que la situación bancaria, producto de la reforma financiera de junio 1977, era cada vez más endeble, produciéndose la quiebra de varios bancos desde marzo de 1980 en adelante junto con corridas y ataques especulativos de todo tipo.¹⁵

Luego, cuando se logró dejar atrás lo peor de la crisis bancaria, ya durante la segunda mitad de 1980, comenzó la incertidumbre sobre el sucesor de Videla en la presidencia. Lo cual tampoco permitía generar ni confianza ni credibilidad sobre la política económica hacia el futuro. Así, para el fin del mandato de la gestión económica la situación era crecientemente explosiva y muy difícil de controlar: el atraso cambiario era altísimo y la incertidumbre sobre qué haría el nuevo presidente era total. Como lo cuenta el propio Martínez de Hoz:

También la crisis bancaria del 80 no favoreció. Después vino la inseguridad política creada por el nombramiento de presidente del sucesor de Videla, que hubo tres meses, entre agosto y octubre, de desavenencias, por falta de criterio uniforme entre las tres Fuerzas Armadas [...] Pero toda esa inseguridad tampoco nos permitía liberar completamente, eliminar la tablita cambiaria [...] [Y] a medida que se acercaba la época de recambio, que era fin de marzo del 81, crecían los rumores de una gran devaluación, de una crisis de cambio, etcétera. Todo eso agravó el proceso, creó una verdadera desconfianza cambiaria (RAHO).

En este sentido, además de la realidad económica que se había vuelto explosiva, la cuestión política no era menor. Pues además de que sectores mayoritarios advertían que pronto debería existir una fuerte y abrupta corrección cambiaria (produciéndose una marcada devaluación), lo cierto es que por el lado político y sectorial la presión por abandonar lo antes posible la tablita era acuciante. Como lo cuentan los propios protagonistas: “de salir, de devaluar, sí, todos [los sectores eran partidarios]. Desde la industria textil, todos, todos. Era salir de la tablita, que los perjudicaba a todos [...] era un consenso [que había que salir], un consenso en un momento dado que era impresionante” (Estrada, RAHO) ; “En el 80 el ambiente que había era explosivo pero no de la parte sindical [sino empresarial]” (García Martínez, RAHO).

La presidencia de Videla y el mandato de Martínez de Hoz terminaron a fin de marzo de 1981 en un clima económico muy adverso, cargado de enemigos y con un pésimo recuerdo de la labor económica realizada. Allí muchos de los reproches se deben a la política anti-inflacionaria aplicada y, especialmente, a las consecuencias de la tablita. Como lo recuerda el propio Martínez de Hoz en su libro de memorias: “La “tablita” llegó a transformarse prácticamente en una mala palabra, y seguramente porque el esfuerzo resultó demasiado prolongado” (Martínez de Hoz 1991:209).¹⁶

Conclusión: Cambiar la mentalidad. Martínez de Hoz y la lucha anti-inflacionaria

A lo largo de este trabajo hemos intentado repasar las diversas estrategias anti-inflacionarias llevadas a cabo por el equipo económico de Martínez de Hoz, repasado cada situación en la voz de los protagonistas. Según se buscó mostrar, el camino llevado adelante por Martínez de Hoz siguió erráticos y espasmódicos movimientos que se terminaron plasmando en variadas y contradictorias estrategias.

Así, primordialmente se buscó aplicar un programa de neto corte liberal para cambiar y transformar la economía argentina, en el cual se pretendió bajar la inflación liberalizando las principales variables económicas. Para ello se terminó con el control de precios, se liberó el tipo de cambio, se eliminaron las retenciones y se subieron las tarifas de empresas de servicios públicos, con el fin de ‘sincerar y liberar’ la economía. No obstante el fuerte aliento inflacionario de todo ello, el programa liberal escogió inicialmente como variable clave para estabilizar la situación el control de los salarios. Esta medida no solo no tuvo nada de ‘liberal’, sino que implicó realizar la transferencia de ingresos más grande de la historia argentina desde los sectores asalariados a los empresariales, representando un auténtico quiebre estructural. El objetivo de fondo, según los protagonistas, era cortar la espiral entre precios y salarios, siendo esto identificado como uno de los principales causantes de la inflación.

Aunque se logró salir de lo peor del contexto hiperinflacionario dejado por el Rodrigazo, no se consiguió que la inflación bajara a niveles de dos dígitos o ‘normales’, a la par que los salarios fueron pulverizados, siendo algo urgente flexibilizar las medidas para no generar malestar social. Esto obligó al equipo económico a cambiar de estrategia: primero se adoptó una ‘tregua de precios’, para luego pasar a una estrategia ‘financiera y monetaria’ de remonetización de la economía. Ya al comenzar 1979, ante un nuevo fracaso en el descenso de los precios y haber provocado una cruda recesión económica, hubo un nuevo cambio: se lanzó un plan de control de cambios conocido como “la tablita” y a la par se anunció una profundización de la apertura económica.

Los años de gestión de Martínez de Hoz están lejos de representar un momento de éxito de lucha contra la inflación. En ninguno de sus cinco años como ministro logró que bajara de los tres dígitos: fue de 444% en 1976, 176% en 1977, 175% en 1978, 159% en 1979 y de 100,76% en 1980. Los malos resultados y los constantes cambios y volantazos demuestran que el equipo económico estuvo muy lejos de saber qué hacer con respecto a la cuestión inflacionaria, existiendo importantes contradicciones en las estrategias aplicadas: desde la liberalización casi total a los acuerdos de precios, desde la apertura gradual a la aceleración y al shock de la baja de aranceles, pasando por fuertes devaluaciones y del ‘dólar libre’ inicial hasta estrategias de atraso cambiario y dólar

semi-fijo controlado, combinadas con situaciones de fuerte emisión como, también, de astringencia monetaria.

El entonces ministro, igualmente, no se da por vencido, pues incluso en declaraciones en años posteriores recientes sigue pensando que su gestión, de todos modos, logró parcialmente el cambio estructural que inicialmente se propuso y que luego se consolidaría: “Quizás a nosotros nos tocó romper el hielo y la resistencia inicial sin alcanzar plenamente nuestros objetivos. Pero el cambio de mentalidad que predicamos se fue produciendo inexorablemente” (Martínez de Hoz, 1991: 9). Esta fue, en su opinión, su principal herencia, haber logrado que la población pudiera cambiar su mentalidad: “Entonces lo que cuesta es que la gente crea que va a ser mejor y que cambie su mentalidad anterior por todo lo que se está tratando de demostrar. Y recién cuando se empieza a dar cuenta, comienza a ver los resultados; ahí entonces se empieza a producir un cambio de mentalidad total. [Pero] Al principio hay mucha resistencia interna al cambio” (entrevista de Vercesi 2008:287).

¹De hecho, por la gran cantidad de marchas y contramarchas de la conducción económica de la dictadura se ha caracterizado a la gestión económica de distintas formas: liberalismo pragmático, liberalismo heterodoxo, liberalismo desarrollista, liberalismo ortodoxo y también como neoliberal. Ver al respecto Müller (2001); Moresi (2010); Vicente (2015); Sanz Cerbino y Sartelli (2018).

²En general la recuperación de la voz de los protagonistas del gobierno dictatorial ha sido realizada, esencialmente, con vistas a las prácticas represivas. Ver al respecto Feld y Salvi (2019). Por su parte, las investigaciones de análisis económico y político que han utilizado la palabra de dichos actores han sido muy pocas, como Canelo (2008) y Novaro y Palermo (2006).

³Un abordaje sobre algunas de las problemáticas que implica el relato escrito y oral posterior a los hechos de los protagonistas de la última dictadura militar argentina puede encontrarse en Feld y Salvi (2016).

⁴Hemos analizado la evolución del gasto militar y la cuestión impositiva durante la gestión de Martínez de Hoz en Zicari (2023b).

⁵El llamado “Rodrigazo” fue la aplicación de una violenta política económica de shock por parte del ministro Celestino Rodrigo durante el tercer gobierno peronista, el cual significó una abrupta disparada de la inflación y caída de ingresos, con lo que, posterior e inmediatamente, tuvo una fuerte movilización sindical y política como respuesta que obligó a que renuncie la conducción económica así como quien era su sostén político (José López Rega, alias “el brujo”). Sobre la gestación del Rodrigazo puede verse el trabajo de Restivo y Dellatorre (2005), para un análisis sobre la crisis económica implicada, ver Zicari (2020).

⁶Un caso especial de ‘libertad económica’ que fue también especialmente impactante fue la liberalización del sistema de alquileres; si bien se fue haciendo de manera gradual, trimestralmente, golpeó de todos modos en la dinámica de precios.

⁷Según las memorias de Martínez de Hoz (2014: 22), cuando lo designaron él ya les había avisado a los comandantes en Jefe el perfil de su orientación: “Agregué que yo era presidente del Consejo Empresario Argentino y que la gente –especialmente, el sector del trabajo– iba a decir que el golpe se hizo para los empresarios, lo cual no iba a beneficiar la imagen del nuevo gobierno”. A su vez, Alemann directamente admite que su plan era el de las grandes patronales: “Mire, yo le diría que eso [el programa económico] era más o menos el ideario del establishment empresario [...] Reflejaba básicamente eso” (Alemann, RAHO).

⁸La “tregua de precios”, en realidad, tuvo dos etapas, una primera de 60 días y luego otra en que se renovó por otros 60 días (120 días en total), aunque a esta segunda etapa no adhirieron muchas empresas que sí lo hicieron en la primera.

⁹Buenos abordajes sobre la educación de los consumidores durante la gestión de Martínez de Hoz se pueden encontrar en Friedman (2008) y Pryluka (2016a).

¹⁰Un desarrollo y explicación sobre cómo se pensó y gestó la reforma financiera puede encontrarse en Zicari (2022).

¹¹Como decía Alemann en cada oportunidad que podía: “Ahora, cuando usted quiere tener una desocupación del 2%, no puede combatir la inflación” (entrevista de Vercesi, 2008:356).

¹²Diz, presidente del Banco Central, se defendería de las acusaciones de haber realizado varios cambios de esquemas teóricos, generando volantazos y estrategias tan diversas: “Desde el punto de vista técnico diría que no hubo ningún cambio. Es decir, desde 1976 hasta 1981 nuestro esquema cambiario fue un esquema de tipo de cambio fijo. Bajo distintas modalidades, por supuesto, pero esencialmente un esquema de tipo de cambio fijo [...] Lo único que se hizo fue preanunciar lo que se pensaba hacer, en lugar de simplemente hacerlo –como hasta entonces– sin preanunciar [...] De ninguna manera el ministro cayó en monetarismo. En todo caso sería al revés. Al hacer explícita su política de tipo de cambio fijo hizo también explícita su política de dinero pasivo, no controlable por el Banco Central” (entrevista con De Pablo, [1982] 1986: 124).

¹³Como también confirmaría García Martínez: “Diz y Arriazu estaban muy cerca de la conducción económica de Chile. Muy cerca. No todo el equipo económico, pero ellos, sí, estaban muy cerca. Y seguramente hacían reuniones y consultas. Sé que seguían [lo que pasaba en Chile]” (RAHO). Para una análisis de la influencia del caso chileno en el equipo económico de Martínez de Hoz, ver Pryluka (2016b).

¹⁴Sobre la política de apertura económica y el proceso de desindustrialización que implicó, ver Zicari (2023a).

¹⁵Para un análisis de la reforma financiera y las crisis que generó, ver Zicari (2022).

¹⁶Una reconstrucción de las críticas, respuestas y debates sobre la tablita al interior del equipo económico puede hallarse en Zicari (2023c).

Fuentes y referencias bibliográficas

a) Escritos y libros de los protagonistas:

Alemann, Juan (1996) “Los años de Martínez de Hoz” (*La Nación* 24/03/1996).

Martínez de Hoz, José A. (1961) *Enfiteusis y arrendamiento vitalicio en la Argentina y Nueva Zelanda*. Abeledo Perrot: Buenos Aires.

Martínez de Hoz, José A. (1967) *La Agricultura y Ganadería Argentina en el Período 1930-1960*. Sudamericana: Buenos Aires.

Martínez de Hoz, José A. (1976) *Mensaje a todo el país por radiotelefonía y televisión anunciando el programa de saneamiento y expansión de la economía*. Discurso del 02/04/1976. Ministerio de Economía.

Martínez de Hoz, José A. (1981) *Bases para una Argentina moderna*. Offset: Buenos Aires.

Martínez de Hoz, José A. (1984) “¿La deuda externa revela una crisis financiera o económica?” (*Ámbito Financiero* 19/12/1984 y 20/12/1984).

Martínez de Hoz, José A. (1985) “La privatización de las empresas del Estado” (*Ámbito Financiero* 19/12/1985; 20/12/1985; 23/12/1985 y 24/12/1985).

Martínez de Hoz, José A. (1985) “Privatizing state firms” (*Buenos Aires Herald* 29/05/1985).

Martínez de Hoz, José A. (1991) *15 años después*. Emecé: Buenos Aires.

Martínez de Hoz, José A. (2007) *A Sporting Life: The Memoirs of a Big-Game Hunter*. Safari Press Inc: Long Beach, California.

Martínez de Hoz, José A. (2014) *Más allá de los mitos. Memorias y revelaciones del ministro más polémico de la historia argentina*. Sudamericana: Buenos Aires.

Reato, Ceferino (2012) *Disposición final. La confesión de Videla sobre los desaparecidos*. Buenos Aires: Sudamericana.

Videla, Rafael (1981) “Prologo” a José A. Martínez de Hoz, *Bases para una Argentina moderna*. Offset: Buenos Aires.

b) Entrevistas

“Habla Martínez de Hoz”. *Tres puntos* (26/09/2002).

“La última entrevista a Martínez de Hoz” [realizada en 2006] publicadas por *MinutoUno* (17/03/2013) e *Infobae* (16/03/2013).

“Martínez de Hoz por primera vez analiza su gestión” (*La Nación* 29/07/1988).

“Martínez de Hoz: Videla es un patriota”. *La semana* (29/12/1983).

Entrevista a Adolfo Diz, realizada el (1/6/1982) y reproducida en De Pablo, Juan Carlos (1986).

Entrevista a Alejandro Estrada (2005), Red de Archivos de Historia Oral (RAHO).

Entrevista a Ricardo Arriazu reproducida en Vercesi (2008).

Entrevista a Juan Alemann (2005), Red de Archivos de Historia Oral (RAHO).

Entrevista a Juan Alemann reproducida en Vercesi (2008).

Entrevista a Luis García Martínez (2005), Red de Archivos de Historia Oral (RAHO).

Entrevista a Luis García Martínez reproducida en Vercesi (2008).

Entrevista a Martínez de Hoz (2005), Red de Archivos de Historia Oral (RAHO).

Entrevista a Martínez de Hoz realiza por Mariano Grondona en el programa Hora Clave de Canal 9 (28/11/1991) (Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=3gNq_kXnt0g) [Consulta en línea 05/05/2021]

Entrevista a Martínez de Hoz reproducida en Burgo (2011).

Entrevista a Martínez de Hoz reproducida en Novaro, M. y Palermo, V. ([2003] 2006).

Entrevista a Martínez de Hoz reproducida en Vercesi (2008).

Entrevista a Videla. *Página 12* (17/05/2013).

c) Bibliografía

Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Burgo, Ezequiel (2011) *7 ministros. La economía argentina: historias debajo de la alfombra*. Buenos Aires: Planeta.

Canelo, Paula (2008) *El proceso en su laberinto. La interna militar de Videla a Bignone*. Prometeo: Buenos Aires.

Canitrot, Adolfo (1981) “Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981” *Desarrollo Económico* 82:131-189.

Cepal (2007) *Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007*. Santiago de Chile, Serie Estudios y Perspectivas, N° 44.

De Pablo, Juan Carlos (1984) *Política económica argentina*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

De Pablo, Juan Carlos (1986) *La economía que yo hice. Volumen II*. Ediciones El Cronista Comercial: Buenos Aires.

Fridman, Daniel (2008) “La creación de los consumidores en la última dictadura argentina”. *Apuntes de Investigación*, 14:71-92.

Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (2003) *Ved en trono a la noble igualdad. Crecimiento, equidad y política económica en la Argentina, 1880-2003*. Buenos Aires: Fundación PENT.

Kosacoff, Bernardo (1996) “La industria argentina: de la sustitución de importaciones a la convertibilidad”. En Jorge Katz (dir.) *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*. Buenos Aires: Alianza.

Müller, Alberto (2001) “Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz”. *Ciclos*, 21:

Müller, Alberto (2011) “¿La culpa es de Martínez de Hoz?”. CESP. Documento de Trabajo n°26.

Novaro, Marcos. y Vicente Palermo. (2006) *La dictadura militar. Del golpe de estado a la restauración democrática*. Buenos Aires: Paidós.

Pryluka, Pablo (2016a) “Políticas antiinflacionarias y la educación de los consumidores durante la última dictadura en Argentina”. *H-industri@*, 18:106-127.

Pryluka, Pablo (2016b) “¿Shock o gradualismo? La influencia del caso chileno (1973-1982) sobre los debates económicos en el campo del liberalismo argentino durante la última dictadura (1976-1981)”. *Papeles de Trabajo*, 10 (17) 208-234.

Restivo, Néstor y Dellatorre, Raúl (2005) *El Rodrigazo, 30 años después. Un ajuste que cambió el país*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Schorr, Martín (2011) “La desindustrialización como eje del proyecto refundacional de la economía y la sociedad en Argentina, 1976-1983”. *América Latina Historia Económica*, 19 (3) 31-56.

Schvarzer, Jorge (1986) *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Hyspamérica.

Vercesi, Alberto (2008) *Política Económica Argentina: Conversaciones inéditas con los hacedores de la política económica contemporánea*. Edicon: Buenos Aires.

Vicente, Martín (2015) *De la refundación al ocaso. Los intelectuales liberal-conservadores ante la última dictadura*. UNLP, UNGS, UNM.

Zicari, Julián (2020) *Crisis Económicas Argentinas. De Mitre a Macri*. Ediciones Continente: Buenos Aires.

Zicari, Julián (2022) “La justificación de la valorización financiera. Las explicaciones de Martínez de Hoz a la reforma financiera, el endeudamiento y las crisis (1976-1981)”. *Revista Ciclos en la historia, la economía y la sociedad* 58:141-173.

Zicari, Julián (2023a). “Contra el dirigismo. Reforma estatal, privatizaciones y cambios fiscales durante la última dictadura según el relato de Martínez de Hoz”. En prensa.

Zicari, Julián (2023b). “La palabra del industricida. La política industrial y comercial de Martínez de Hoz a través de sus libros de memorias”. En prensa.

Zicari, Julián (2023c). “La tablita cambiaria de Martínez de Hoz en la dictadura: críticas y debates al interior del equipo económico”. *Márgenes. Revista de Economía Política*, N° 9.

Cómo citar este artículo

Zicari, Julián (2023) “Cambiar la mentalidad: Martínez de Hoz y su relato sobre las estrategias utilizadas para combatir la inflación (1976-1981)”. *Revista Perspectivas de Políticas Públicas* vol. 13 N°25: 17-53