

¿Cómo financiar la cuarentena?

Un análisis a partir de la experiencia de la Segunda Guerra Mundial



*Dario N. Federman**

Resumen

La irrupción del COVID-19 y su rápida expansión en términos de contagios y fallecimientos motivaron a los gobiernos a declararle “la guerra” al coronavirus. La principal arma para esta guerra fue el aislamiento social, coloquialmente conocido como “cuarentena”. Este aislamiento trajo aparejado consecuencias económicas severas, que rápidamente fueron asociadas a las principales contiendas bélicas globales.

Este artículo se propone revisar un artículo clásico sobre el financiamiento de la participación de los EE.UU. en la Segunda Guerra Mundial. De esta revisión se extraerán enseñanzas y conclusiones para optimizar el desempeño económico durante el aislamiento.

También se pondrá sobre tela de juicio la validez de la comparación, en tanto la naturaleza de las guerras es distinta y la historia económica de los países que participaron de los principales conflictos

* Economista. Master en Finanzas. Docente de Administración Financiera en el Departamento de Economía, Producción e Innovación Tecnológica e Investigador del IDEPI en la Universidad Nacional de José C. Paz. Docente de Planificación y Programación del Desarrollo en la Universidad Nacional de Quilmes. dariofederman@hotmail.com

bélicos no es la historia económica argentina. Y, en paralelo, se persiguen algunas reflexiones útiles que contribuyan al mantenimiento de la cuarentena en nuestro país.

Palabras clave: macroeconomía - planificación económica - controles de precios - historia económica

1. Introducción

En diciembre de 2019 apareció en la ciudad de Wuhan, en China, un coronavirus denominado COVID-19. Este virus inició un rápido camino de propagación que afectó a casi la totalidad del planeta, generó el colapso de los sistemas sanitarios de varios países y ocasionó cientos de miles de muertes, en general personas mayores o con algún tipo de comorbilidad.

El ser humano no dispone de vacuna preventiva ni de tratamiento probado para este virus, con lo cual la respuesta de varios gobiernos consistió en instaurar el “aislamiento social”. Este aislamiento tuvo distinto nivel de exigencia entre los distintos países y en cada momento del tiempo. En el caso de la Argentina, se lo denominó “cuarentena” dado que fue uno de los más estrictos de los que se aplicaron.

Con las personas reclusas en sus casas, la economía sintió el impacto tanto en la oferta como en la demanda, con una notable retracción de la actividad económica. Dada su similitud, rápidamente varios economistas recurrieron a las experiencias bélicas para tomar ideas sobre cómo enfrentar esta cuarentena.

En este trabajo nos proponemos analizar esta experiencia a partir de las decisiones que tomó Estados Unidos (EE.UU.) para financiar su participación en la Segunda Guerra Mundial (SGM). Este trabajo aspira a concluir sobre la validez de utilizar un enfoque macroeconómico pensado para una guerra y para países desarrollados en un caso de “aislamiento social” en una economía tan inestable como la economía argentina. En simultáneo, se aspira a extraer algunas enseñanzas útiles que faciliten el mantenimiento de la cuarentena en nuestro país.

2. El enfoque de los EE.UU. para la SGM: una teoría sobre el control de precios

La experiencia relativa a la intervención del Estado en la economía de EE.UU. durante la SGM y la posguerra fue sintetizada teórica y empíricamente por John K. Galbraith en su libro *A Theory of Price Control*¹ publicado en el año 1952.

¹ Una teoría de control de precios.

Este libro sintetiza dos publicaciones previas del mismo autor: *Reflections of Price Control*² en 1946 y *The Disequilibrium System*³ del año 1947. Los tres escritos fundamentan teóricamente y describen históricamente su experiencia como subdirector de la Oficina de Administración de Precios (OPA) de los EE.UU. durante la SGM.

Con el paso del tiempo estas lecturas ganaron importancia dentro de la heterodoxia económica, dada su utilidad para diseñar políticas de control y estabilización de precios. Estos escritos marcaron un antes y un después en la forma en que se pensaron las políticas de control de precios, en particular, el establecimiento de precios máximos por debajo de los precios de equilibrio.

Antes de estas experiencias, existía un consenso en cuanto a que los controles de precios eran “imposibles” e “imprudentes”. Se los consideraba *imprudentes* en tanto impedir que el precio suba en un mercado con exceso de demanda inhabilitaba que los recursos fueran asignados a quienes más lo deseaban, léase quienes estaban dispuestos a pagar el precio más alto.

Se los consideraba *imposibles* porque no existía hasta esa fecha una experiencia satisfactoria en términos del control de precios. El éxito de EE.UU. en el control de precios para la SGM cambió la concepción de la economía sobre este tópico.

Sin embargo, el abordaje de estos escritos no está limitado a este punto, sino que presenta un sistema macroeconómico completo y consistente para poder financiar la participación de los EE.UU. en la SGM.

Y la coyuntura indica que para pensar políticas públicas que permitan enfrentar la cuarenta de un modo exitoso en lo económico es necesario un enfoque global y holístico de la economía. El aislamiento social impacta en la oferta en la medida que la mano de obra es forzada a mantenerse dentro de sus hogares, y en la demanda en tanto el consumo de distintos bienes y servicios está imposibilitado de realizarse desde los hogares. Esta situación desencadena una caída abrupta del producto escribiendo un párrafo aparte para la demanda de bienes de inversión, que se reducirá a niveles mínimos.

Es claro que no alcanzará con el simple establecimiento de precios máximos en aquellos productos cuya demanda se incrementó a la par de la expansión del COVID-19, y que será necesario sincronizar a los distintos instrumentos de política económica en la búsqueda de un mismo fin: morigerar el impacto del aislamiento en el nivel de actividad.

3. Concentración de la oferta y período de gracia

Una de las primeras explicaciones que propone Galbraith (1952) para el éxito de los controles de precios en los EE.UU. pasa por el nivel de concentración de la oferta. En el mercado de bienes, con control de precio máximo por debajo del precio de equilibrio, rige el exceso de demanda. Si lo que se busca es

² Reflexiones sobre el control de precios.

³ El sistema de desequilibrio.

inhabilitar la acción de la ley de oferta y demanda, o sea, la presión a la suba de precios, alcanza con racionalizar la demanda, prohibir que un tramo de los demandantes se presente en el mercado.

Pero el desafío aparece en aquellos mercados donde el gobierno no puede efectuar una racionalización efectiva, donde es difícil asegurarse que los demandantes no busquen sus productos a pesar de la prohibición.

Para estos casos fue clave el nivel de concentración de la oferta. En mercados competitivos la cantidad de oferentes y demandantes es elevada, conduciéndolos a actuar sin conocerse uno al otro y en el anonimato.

En mercados de oferta imperfecta, ya sea monopólicos u oligopólicos, los pocos oferentes se conocen entre sí y están en mejores condiciones de seleccionar los demandantes que realmente necesitan esos bienes para el uso social que se les desea asignar. Esta situación permite que los esfuerzos de racionalización no recaigan solo sobre el gobierno, sino también sobre los privados. El éxito en este caso dependerá de la facilidad y la información que dispongan los oligopolistas para identificar las necesidades de los demandantes y realizar la racionalización por su cuenta.

Otro elemento que favorece el cumplimiento de los precios máximos en competencia imperfecta es que, al haber menos oferentes, es más fácil controlarlos. Además, en un mercado de competencia perfecta los oferentes y los demandantes, desde el anonimato que les otorga el elevado número de participantes y baja participación en el total, tienen incentivos a romper los controles. En un mercado de oferta imperfecta, los demandantes mantienen los incentivos, pero los oferentes, al estar reducidos en número, pierden la motivación. Es mucho más fácil detectar un incumplimiento en ellos.

Seguidamente, un incumplimiento al precio máximo por parte de una empresa oligopólica le valdrá no solo una multa millonaria, sino también una pérdida de reputación frente a la sociedad.

Así, los precios máximos fueron más efectivos en aquellos mercados con oferta imperfecta (metales, materiales industriales, partes, etc.) que en bienes negociados en mercados de competencia perfecta (ropa y comida).

Una de las primeras sugerencias de esta teoría es justamente identificar en qué mercados es factible la implementación de un control de precios y en qué mercados no. Y vale acá realizar algunas menciones al caso argentino.

Varios autores, por ejemplo, Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), reconocen a la economía argentina como una economía de elevada concentración económica, y habitualmente esa elevada concentración es reconocida como causa de nuestros problemas inflacionarios, ver, por ejemplo, Rapoport (2011).

No es la intención cuestionar esa línea de fundamentación, pero es cierto que el enfoque de Galbraith es distinto. La elevada concentración económica que evidencia nuestro país es también una oportunidad para implementar controles de precios máximos.

Un ejemplo a favor de la postura de Galbraith es la experiencia de “precios cuidados”, que ha penetrado con más profundidad en las grandes cadenas de supermercados que en los almacenes o comercios de barrio.

Otro elemento que aparece en la teoría de control de precios es el denominado “período de gracia”, el período de tiempo que tarda en materializarse el exceso de demanda. Como es sabido, EE.UU. ingresó a la SGM luego de dos años de iniciado el conflicto, lo que dio tiempo a sus ciudadanos a abastecerse de un stock de productos básicos. Este stock permitió que, en un contexto de precios máximos por debajo del precio de equilibrio, los consumidores no se apresurasen por salir a adelantar las compras. La estimación del “período de gracia” fue de entre uno y dos años.

En la Argentina el COVID-19 apareció por sorpresa. Si bien se tenía conocimiento de la situación en China y en Europa, fue el 7 de marzo cuando se confirmó la primera muerte por este virus, y el día 20 de ese mes –apenas 13 días después– se dictaba el Decreto N° 297/2020, que establecía el “aislamiento social, preventivo y obligatorio”. Los argentinos no tuvimos tiempos de almacenar stock, con lo cual el período de gracia es mínimo.

4. El sistema de desequilibrio

La contribución principal de Galbraith a la hora de diseñar el esquema de financiamiento de la participación de EE.UU. en la SGM fue el denominado sistema de desequilibrio, una serie de postulados para administrar los desbalances en la economía durante la guerra.

El sistema de desequilibrio descansaba sobre tres pilares: i) control directo sobre el uso de recursos, ii) control universal sobre precios y iii) demanda agregada por encima de la oferta agregada.

Respecto del primer punto, es importante recordar que el control directo sobre los recursos se hizo de modo compulsivo, tomando el gobierno el control de las fábricas y decidiendo cuándo, cuánto y cómo producir. Estos productos eran usados para abastecer la guerra.

Durante la crisis del COVID-19, el presidente de los EE.UU. esbozó una reedición de esta medida al invocar la Ley de Producción de Defensa, vigente desde la Guerra de Corea para forzar a Ford y a General Motors a abrir sus fábricas abandonadas para acelerar la fabricación de respiradores.

Esta situación indica que el abastecimiento de una guerra es sostenido por un proceso de reconversión productiva conducido por el Estado.

En la Argentina este proceso de reconversión de la industria automotriz se dio de un modo natural, en tanto la empresa Toyota anunció la fabricación de respiradores en su planta de Zárate. En el mismo sentido se pronunció Mercedes Benz para su planta de Virrey del Pino.

Existen otros procesos de reconversión que podrían evidenciarse. La industria textil podría abastecer de barbijos y/o tapabocas, sobre todo teniendo en cuenta que a partir del 15 de abril el uso del mismo

es obligatorio en distintos distritos del país y en el transporte público. La misma industria textil podría fabricar vestimenta de protección para los médicos.

Por el lado de la industria del plástico, podrían fabricar las máscaras de protección facial y/o anteojos de plástico para protección ocular. Las refinerías podrían incrementar la producción de alcohol etílico e incursionar en la fabricación de alcohol en gel. Vale mencionar que las refinerías fueron consideradas actividad esencial y quedaron fuera de la cuarentena desde un primer momento.

El segundo punto, relativo al control universal de precios, es aquel que marca una diferenciación entre el financiamiento de la SGM y el de la cuarentena. Durante la segunda guerra, el control de precios fue universal e incluyó a los salarios. Esto implica una diferencia respecto de la situación argentina donde el establecimiento de precios máximos alcanzó a una canasta de bienes, pero no a sueldos.

Pero hay una diferencia aún mayor, para asegurar el abastecimiento EE.UU. ofreció trabajo a todo aquel que lo deseara, llevando el desempleo a niveles mínimos. Las estimaciones indican que la mitad del crecimiento de EE.UU. entre 1941 y 1944 obedeció a la incorporación de mano de obra desocupada. En sentido opuesto, la imposición del aislamiento supone una retracción ineludible de la oferta en tanto, cobrando un salario o no, las personas están imposibilitadas de trabajar y producir (salvo que puedan hacerlo desde sus casas).

Sin lugar a dudas que esta diferencia presenta un primer cuestionamiento sobre la validez de aplicar un marco pensado para la SGM a la cuarentena. La guerra se abasteció en parte poniendo a trabajar a la mano de obra desocupada. La cuarentena consistía en suspender el trabajo inclusive de quienes tenían uno. La posibilidad de incrementar la oferta contrastada con la obligación de reducir la oferta marca una diferencia irresoluble. Si una parte de los esfuerzos consiste en mantener estables los precios, los distintos comportamientos de la oferta hablan por sí solos.

Los datos de desempleo durante la pandemia son elocuentes. En EE.UU. el desempleo pasó de un mínimo histórico de 3,5% en febrero a 14,7% en mayo, valor máximo desde la gran depresión, afectando a más de 20 millones de personas.

El tercer punto, basado en el mantenimiento de la demanda agregada por encima de la oferta agregada, también presenta diferencia en un caso y otro. Pero esta vez no está vinculado solo con la naturaleza del fenómeno que se enfrenta, sino también con el bagaje macroeconómico histórico de los dos países.

En la experiencia estadounidense se aplicaron restricciones a la demanda para priorizar el consumo militar pero, como ya se dijo, la población mantuvo y vio incrementados sus empleos e ingresos. Con lo cual la racionalización significó el mantenimiento de un exceso de demanda en la forma de un ahorro forzoso. De aquí viene otro concepto importante de la obra de Galbraith, que es el “margen de tolerancia”. Este margen de tolerancia es el volumen máximo de exceso de demanda que la sociedad puede tolerar. Cuando los ahorros alcancen un nivel lo suficientemente alto o bien cuando un volumen alto de ahorros se mantenga durante un período extenso de tiempo, el margen de tolerancia

se agota y la población se retira del mercado laboral. Si la población se retira del mercado laboral se contrae la oferta y la tensión hacia el incremento de precios aumenta.

Galbraith destaca un punto que debiera llamar la atención de los argentinos. EE.UU. tuvo un margen de tolerancia mayor porque nunca en su historia tuvo una crisis hiperinflacionaria. Sus ciudadanos estaban seguros manteniendo o incrementando sus ahorros en dólares. Por último, un incremento de la inflación durante la guerra o la salida de ella hubiese significado una especie de *default*, de incumplimiento de parte del gobierno de la promesa de consumo futuro.

De esta descripción valen algunas consideraciones respecto del caso argentino. El establecimiento de la cuarentena no implicó un ahorro forzoso, al menos no en una porción importante de la población. Como ya se mencionó, no se le aseguró un puesto de trabajo de cada persona que deseara trabajar y una cantidad relevante de personas que trabaja como cuentapropista encontró a sus ingresos seriamente afectados.

Una parte de la pérdida de ingresos fue compensada con el Ingreso Familiar de Emergencia, que contempla al menos un pago de \$10.000 para los individuos con trabajo informal o monotributistas categorías A y B.

Ahora bien, es cierto que otra porción importante de la población, como empleados del sector privado, empleados públicos, personal no alcanzado por el aislamiento, etc., mantuvieron su nivel de ingresos casi inalterado. Se destaca que una parte importante de los empleados del sector privado que mantuvieron su empleo lo lograron gracias al apoyo gubernamental a través de créditos subsidiados o transferencias directas, en el marco de lo que se denominó Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP). Sean de un sector u otro, es cierto que una porción de la población mantuvo sus ingresos, y al no disponer de oferta vieron incrementado su nivel de ahorro.

Y aquí es donde la Argentina es castigada por su inestabilidad macroeconómica y su comportamiento pendular, que tan bien describió Diamand (1983) en su artículo *El péndulo argentino, ¿hasta cuándo?*. La Cámara Argentina de Comercio y Servicios en 2018 destacó que en nuestros dos siglos de historia, producto de la inflación y la devaluación, hemos cambiado cuatro veces nuestra moneda. El Peso Moneda Nacional, creado en 1881, fue sustituido por el Peso Ley 18.188 en 1969. Entre 1975 y 1982 el dólar se devaluó más de 200.000% y se emitieron billetes de un millón de Pesos Ley. En 1983 se reemplazó el Peso Ley por el Peso Argentino. Frente a una inflación promedio del 650% anual, en 1985 entró en circulación el Austral. Solo en el año 1989 el peso se devaluó un 4700% respecto del dólar. En el año 1991, el Peso reemplaza al Austral y entra en vigencia la Ley de Convertibilidad. Dicha ley sería discontinuada en el año 2002. Desde ese año a la fecha, el dólar se ha devaluado casi un 10.000% y la inflación acumulada ronda esa ratio. Si existiera una equivalencia entre el Peso Moneda Nacional de 1881 y el Peso vigente, 1 Peso Moneda Nacional equivaldría a 0,0000000000001 pesos.

En el plano financiero la situación fue similar. Cruces y Tresbech (2011) identifican que solo entre 1970 y 2010 la Argentina incurrió en default y/o reestructuraciones cuatro veces por una deuda total de aproximadamente USD 110.000 millones. Boggiano (2014) se retrotrae hasta el siglo XIX y encuentra otros

seis eventos adicionales a considerar. De hecho, en simultáneo con la cuarentena, el país postergó sus pagos de bonos en dólares de ley local e inició una reestructuración de bonos de ley extranjera.

En un país que tiene marcada su historia económica por eventos inflacionarios, devaluatorios y de *defaults*, difícilmente se puede esperar que la población decida quedarse con sus ahorros en pesos. Así, no resulta extraño que el peso en su cotización informal respecto del dólar, ya sea en su versión blue, dólar MEP o contado con liquidación, haya tenido una devaluación aproximada del 20% desde el inicio de la cuarentena.

Durante el aislamiento social argentino dictado para contrarrestar la expansión del COVID-19 es más difícil pensar en una situación en la cual la población se ve forzada al ahorro. Y en los casos donde eso sucedió, la historia argentina, y el presente complejo, jugaron una mala pasada desalentando a su población a buscar instrumentos de ahorro en moneda local.

5. Categorías de bienes

Al momento de aplicar los controles de precios durante la SGM se diferenciaron tres categorías de bienes: i) salarios y bienes que componen el salario, ii) bienes no salariales y iii) bienes militares.

Los controles más rigurosos cayeron sobre el primer grupo. Un aumento general de salarios hubiese producido un incremento de precios en todos los niveles de la economía, echando por la borda los esfuerzos en materia de controles de precios. Un aumento de los bienes que componen la canasta de consumo típica hubiese despertado reclamos por incrementos salariales que hubiesen condicionado al esquema de abastecimiento para la guerra.

Las razones que justificaron los controles de precios en el segundo grupo (bienes no salariales) fueron de orden táctico. Si se producían incrementos de precios en estos sectores (pero no de salarios como se comentó en el párrafo anterior), se hubiese generado un incremento de rentabilidad en esas ramas. Este incremento de rentabilidad podría atraer capitales que se necesitaban para la guerra, como así también despertar reclamos salariales.

Por último, los bienes militares fueron liberados y no operaron controles sobre ellos, de modo que el incentivo precio favoreciera la inversión y la migración de mano de obra. Siempre teniendo en cuenta que no había margen para reclamos salariales que dispararen la inflación.

Valen varias consideraciones respecto de la aplicación de categorías de bienes al momento de controlar precios durante la cuarentena. La primera de ellas es que Argentina viene en una carrera intensa entre precios y salarios hace casi ya una década. Y poner fin a la misma, tanto congelando salarios o precios, es complejo de hecho la crisis del COVID-19 encontró al país en un congelamiento de precios y salarios por 180 días que había logrado reducir la inflación mensual al entorno del 2%.

En lo relativo al segundo punto, estando en una situación tan compleja en cuanto al congelamiento de salarios y bienes salario, no tiene demasiado sentido discutir precios máximos en los bienes no salariales en base a “razones tácticas”.

Respecto del tercer punto está claro que en el marco de una crisis sanitaria, los bienes militares son reemplazados por bienes medicinales. Este sería el grupo al cual no se le deben aplicar controles y, en la práctica, salvo algunas pocas excepciones de consumo masivo como el alcohol, alcohol en gel, barbijos y guantes, no se aplicaron controles.

6. Conclusión

La crisis económica global desencadenada a partir de la irrupción del COVID-19 ha despertado, en base a sus similitudes, varios paralelismos con el financiamiento de una guerra. En algunas ocasiones ese paralelismo se construyó en base a cuestiones semánticas, en tanto varios líderes mundiales hablaron de una “guerra” contra el virus. Pero otras similitudes que fueron abordadas en este texto dejan enseñanzas para optimizar el desempeño de la economía durante la cuarentena.

Por ejemplo, la reconversión de empresas, ya sea forzosa o inducida, puede facilitar el abastecimiento de algunos elementos críticos para que el personal médico pueda enfrentar la epidemia eficazmente y a resguardo. Se mencionaron algunos ejemplos de reconversión satisfactorios y se sugirieron algunas líneas de acción a futuro.

El establecimiento de controles de precios, en conjunto con una supervisión rígida sobre la oferta monopólica u oligopólica, puede asegurar el abastecimiento en volumen y a un precio que lleve tranquilidad a las familias. Si bien el nivel de concertación de algunas empresas les da un poder de negociación contra sus competidores, clientes y proveedores y un poder de *lobby* contra el gobierno, también es posible que su naturaleza favorezca el control por parte del gobierno.

La experiencia histórica muestra también que situaciones extremas exigen de un Estado más activo con políticas públicas focalizadas y de amplio alcance, que cubran los desbalances que las crisis generan.

Pero luego de repasar un texto clásico sobre las estrategias macroeconómicas para el financiamiento de las guerras aparecen también dos diferencias de difícil resolución. En un primer lugar, son guerras de tipologías distintas y, en segundo lugar, Argentina es un país con una trayectoria económica mucho más inestable que los EE.UU.

Respecto de las tipologías, la diferencia fundamental radica en que a las guerras bélicas se las suele enfrentar con esquemas de pleno empleo, donde el Estado le garantiza una fuente laboral a todo aquel que desee trabajar. Una cuarentena implica una situación parecida a la inversa, o sea la imposibilidad de trabajar y/o la pérdida de ingresos al menos parciales por una parte importante de la población. Esta diferencia significa un comportamiento de la oferta agregada opuesto, con un correlato sobre la dinámica de precios contraria.

La demora de EE.UU. para ingresar a la SGM dio tiempo a los norteamericanos a acumular un stock de mercaderías que demorase la materialización del exceso de demanda en el mercado de bienes. La aparición repentina del primer caso de coronavirus en Argentina tomó a la población por sorpresa.

El final de la cuarentena y la vuelta a la normalidad en el futuro supone una recuperación rápida del nivel de actividad económica previo. Una visión optimista supondría un daño permanente leve, sobre todo en aquellas actividades que ya venían golpeadas antes del aislamiento (gastronomía, comercio, industria).

Pero aun en el escenario optimista, lo relatado en este artículo indica que la recuperación económica debe aprovecharse para estabilizar la economía y colocarla en el sendero del crecimiento y la previsibilidad. Esta estabilidad debe tener como base sólida la desarticulación de la perversa carrera entre precios y salarios, reduciendo la inflación a niveles que desactiven los reclamos salariales y las expectativas de devaluación. Para que la próxima crisis la podamos enfrentar con un mayor “margen de tolerancia”, una mayor confianza en nuestra moneda, en nuestra economía y en nuestro país.

Referencias bibliográficas

- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011). Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008). *Cuadernos del Cendes*. Caracas. Recuperado de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1012-25082011000100006
- Boggiano, M. (2014). Historia del Default en Argentina. *Carta Financiera*. Recuperado de <http://www.carta-financiera.com/tendencia-actual/historia-del-default-en-argentina/>
- Cámara Argentina de Comercio y Servicios (2018). Historia de la moneda argentina. *Unidad de Estudios y Proyectos Especiales*. Recuperado de http://www.cac.com.ar/data/documentos/16_Historia%20de%20la%20moneda%20argentina.pdf
- Cruces, J. y Tresbech, C. (2011). *Sovereign Defaults: The Price of Haircuts*. Paris School of Economics. Recuperado de <https://www.parisschoolofeconomics.eu/IMG/pdf/Cruces-Tresbesch-oct2011.pdf>
- Diamand, M. (1983). *El Péndulo Argentino ¿Hasta Cuándo?* (Conferencia sobre Medidas de Cambio Político Económico en América Latina). Vanderbilt University, de Nashville, Tennessee, Estados Unidos. Recuperado de <http://psocialista.org/economia/?p=120>
- Galbraith, J. K. (1946). Reflections Of Price Control. *Quartely Journal of Economics*.
- (1947). *The Disequilibrium System*. EE.UU. The American Economics Review.
- (1952). *A Theory Of Price Control*. Cambridge: Harvard University.
- Rapoport, M. (2011). Una revisión histórica de la inflación argentina y de sus causas. En J. M. Vázquez Blanco y S. Franchina (comp.), *Aportes de la Economía Política en el Bicentenario*. Buenos Aires: Prometeo.

Normativa

Decreto N° 297/2020 Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/335000-339999/335741/norma.htm>

Decreto N° 297/2020 Ingreso Familiar de Emergencia: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do;jsessionid=96AE051AAB7828F24F458FD24E238031?id=335820>

Decreto N° 346/2020 Diferimiento de los pagos de intereses y amortizaciones de capital: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=336084>

Decreto N° 376/2020 Programa de Asistencia de Emergencia para el Empleo y la Producción: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do;jsessionid=8728CA6527969CEB490F1196DAF11701?id=336470>

Resolución N° 95/2020 Ministerio de Transporte: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do;jsessionid=AD1FD809CDF4E016AFBDA01562E2BDC4?id=336458>

Notas periodísticas

Moreno, G. (25/03/2020). Toyota ofrece partes de su modelo Hilux para producir respiradores. *BAE negocios*. Recuperado de <https://www.baenegocios.com/negocios/Toyota-ofrece-partes-de-su-modelo-Hilux-para-producir-respiradores-20200325-0084.html>

Guimón, P. (28/03/2020). Trump invoca una ley de la guerra de Corea para obligar a General Motors a fabricar respiradores. *El País*. Recuperado de <https://elpais.com/economia/2020-03-27/trump-invoca-una-ley-de-la-guerra-de-corea-para-obligar-a-general-motors-a-fabricar-respiradores.html>

Ceritto, L. (01/04/2020). Mercedes Benz se sumaría a la producción local de respiradores. *Clarín*. Recuperado de https://www.clarin.com/economia/mercedes-benz-sumaria-produccion-local-respiradores_0_eW-BRW_Y1W.html

s./a. (20/04/2020). Deuda: Gobierno presentó ante la SEC la oferta de reestructuración. *Ámbito*. Recuperado de <https://www.ambito.com/economia/deuda/deuda-gobierno-presento-la-sec-la-oferta-reestructuracion-n5096864>

Guimón, P. (08/05/2020). Estados Unidos registra una tasa de paro del 14,7%, la más alta desde la Gran Depresión. *El País*. Recuperado de <https://elpais.com/economia/2020-05-08/estados-unidos-registra-una-tasa-de-paro-del-147-la-mas-alta-desde-la-gran-depresion.html>