

Cultura Económica

Interpretaciones del crecimiento argentino
Agro e industria locales, dado China
El rol del mercado de capitales
¿Cómo medir el crecimiento?



Revista
CULTURA ECONÓMICA

AGOSTO 2008 • AÑO XXVI • N° 72

Contenido

Editorial

Interpretaciones del crecimiento argentino

6

Crecimiento económico en la Argentina: inversión, instituciones y decadencia

8

Orlando Ferreres

Luego de un breve recorrido por los hitos en el desarrollo teórico sobre el tema, el economista Orlando Ferreres analiza el proceso histórico del crecimiento económico en nuestro país a través de una comparación entre los dos siglos que componen la historia nacional. La clara decadencia que se produjo en el segundo período conduce al problema de la inversión y de las instituciones, dos aspectos íntimamente ligados en la política económica. La pérdida de la institucionalidad aparece como el más importante obstáculo en la búsqueda de un crecimiento a largo plazo. Por último, el autor señala la importancia de las enseñanzas de las nuevas corrientes que analizan las relaciones entre política y economía.

Palabras clave: crecimiento sostenido – confiabilidad – decadencia – inversión – instituciones

After a brief tour through the milestones in the theoretical development of the subject, the economist Orlando Ferreres examines the process of economic growth in our country through a comparison between the two centuries of our nation's history. The clear decline that occurred in the second period leads to the problem of investment and institutions, two issues closely linked in economic policy. The loss of the institutional dimension appears as the most important obstacle for a long-term growth. Finally, the author points out the importance of the teachings of some new currents of thought, especially those that analyze the relationship between politics and economics.

Key words: sustained growth – reliability – decadence – investment – institutions

El economista Juan Carlos de Pablo se propone en este artículo actualizar el ya antiguo debate referido a los sectores agrícola e industrial en la Argentina. A partir de la ya célebre discusión sobre el modelo “agro-exportador” y con la mirada en el contexto actual que exige considerar especialmente el rol central de China en la economía internacional, de Pablo se pregunta acerca de la estructura comercial y productiva adecuada para el país. Por último, nos recuerda la importancia de las consideraciones culturales, sociales y políticas para el diseño de una estructura y una estrategia económica nacionales.

Palabras clave: China – modelo agro-exportador – aumento del PBI – redistribución interna – restricciones comerciales

The economist Juan Carlos de Pablo suggests in this article the updating of the long-running debate concerning the agricultural and industrial sectors in Argentina. From the now famous discussion on the “agro-exporter” model and looking in the current context that requires especial attention to the central role of China in the international economy, de Pablo wonders about the commercial and productive structure suitable for the country. Finally, the author reminds us of the importance of the cultural, social and political dimensions of the design of a national economic structure and strategy.

Key words: China – agro-exporter model – increase of GDP – redistribution – trade restrictions

A partir de la crisis de fines de 2001 y principios de 2002, el autor analiza las medidas que permitieron convertir la recesión en un crecimiento inesperado. Así, se detallan los componentes de este crecimiento con sus aspectos más débiles y sus puntos fuertes. Posteriormente, el autor presenta y describe los fundamentos del modelo: tipo de cambio competitivo, superávits gemelos y política monetaria. Por último, se analizan los desafíos a superar, principalmente la lucha contra la inflación. El autor concluye estimando que, a pesar de la crispación social existente, se puede entrever la posibilidad de una mayor apertura al diálogo que, con una situación mundial favorable, permitirá al país transitar el camino del desarrollo sustentable en el mediano plazo.

Palabras clave: crecimiento – inclusión social – superávits gemelos – tipo de cambio competitivo – política monetaria – inversión – desarrollo sustentable

Starting from Argentina’s crisis in late 2001 and early 2002, the author examines the steps that led to convert the downturn in unexpected growth. Thus, the components of this growth with its

strengths and weak points are detailed. Besides, the author presents and describes the fundamentals of the model: competitive exchange rate, monetary policy and twin surpluses. Finally, the challenges to overcome are analyzed, mainly the fight against inflation. The author concludes sustaining that, despite the existing social tension, the possibility of greater openness to dialogue, with a favorable world situation, will enable the country to transit the road of sustainable development in the medium term.

Key words: growth – social inclusion – twin surpluses – competitive exchange rate – monetary policy – investment – sustainable development

El rol del mercado de capitales para alcanzar un desarrollo económico sostenido

Javier García Labougle

42

Este artículo aborda la interpretación del crecimiento económico argentino a partir del desarrollo del mercado local de capitales. Tanto la experiencia histórica como el debate académico ponen de manifiesto la estrecha relación entre desarrollo económico y mercados financieros locales desarrollados. Precisamente, el subdesarrollo de los mercados financieros en la Argentina es una de las vulnerabilidades más serias que limitan las posibilidades de alcanzar un proceso sostenido de crecimiento con integración social. El objetivo de este artículo es, entonces, presentar una reseña analítica de la experiencia argentina –que sugiere la existencia de limitaciones institucionales y culturales que traban el desarrollo del mercado local de capitales–, de las implicancias que ello tiene para la economía real y, finalmente, ensayar posibles explicaciones y respuestas a la luz del análisis de la economía institucional.

Palabras clave: activos financieros – mercado de capitales – flujos de fondos – organización institucional – derechos de propiedad – transparencia – gobierno de las empresas

This article deals with the interpretation of the Argentine economic growth through the development of a local capital market. Both the historical experience as well as the academic debate reflect the close relationship between economic growth and the development of local financial markets. In fact, the underdevelopment of financial markets in Argentina is one of the most serious vulnerabilities that limits the possibilities of achieving a sustained process of growth with social inclusion. The aim of this article is to present an analytical review of the Argentine experience, which suggests the existence of institutional and cultural constraints that hinder the development of a local capital market. The article shows the implications that this has for the real economy and tests possible explanations and answers in the light of the analysis of institutional economics.

Key words: financial assets – capital markets – fund flows – institutional organization – property rights – transparency – corporate governance

A la hora de analizar el estado actual de la economía argentina, políticos, economistas y periodistas utilizan el crecimiento del PBI como la principal variable –y a veces como la más importante– a tener en cuenta. Si bien eso es correcto en un primer análisis, quedarnos sólo en ese nivel primario es miope. Investigadores como Bourguignon (2004) han demostrado que un criterio un poco más completo para analizar la efectividad del crecimiento del PBI en una sociedad es el de considerar conjuntamente el nivel de desigualdad en el ingreso y el nivel de pobreza de la sociedad. El crecimiento del ingreso, como la desigualdad en el ingreso y el nivel de pobreza de la sociedad están muy relacionados. Así, los niveles iniciales de desigualdad en el ingreso y de pobreza determinarán la efectividad de la distribución social del crecimiento del PBI.

Palabras clave: crecimiento del PBI – pobreza – desigualdad en el ingreso – distribución interna

When analyzing the current state of the Argentine economy, politicians, journalists and economists use GDP growth as the main and sometimes most important variable to keep in mind. While that is correct in a first analysis, to remain in that primary level is considered shortsighted by the author. Researchers such as Bourguignon (2004) have shown that a somewhat more comprehensive approach to analyzing the effectiveness of GDP growth in a society is to consider jointly the level of income inequality and poverty levels of society. According to the author, the growth of income, like income inequality and poverty levels of society are closely related.

Key words: GDP growth – poverty – income inequality – internal distribution

La dinámica de crecimiento en las economías provinciales: un análisis de largo plazo

Alberto José Figueras - José Luis Arrufat - Marcelo Luis Capello

Pese a la marginación de los temas regionales en la literatura contemporánea, su importancia no es nada despreciable: marcan el devenir del conjunto de la economía nacional, además del de las comunidades locales. Con esta preocupación, los autores nos ofrecen un ensayo sobre la dinámica de crecimiento de las economías regionales: el llamado fenómeno de la convergencia, tanto condicionada como no condicionada. En primer lugar, realizan un recorrido por

la literatura sobre el tema, para luego pasar revista a los resultados de los diferentes autores para el caso argentino con referencia a estudios de distribución regional del ingreso por habitante en “términos dinámicos”, según la aplicación de las “cadenas de Markov”. El artículo finaliza con una serie de reflexiones que surgen del recorrido realizado.

Palabras clave: economías regionales – crecimiento – convergencia condicionada – convergencia no condicionada – cadenas de Markov

Despite the marginalization of regional issues in contemporary literature, its importance is not negligible: they mark the evolution of the overall national economy, in addition to the local communities. With this concern, the authors offer us an essay about the dynamics of growth of regional economies: the so-called phenomenon of convergence, both conditioned and non-conditioned. First, conducting a tour through the literature on the topic, and then reviewing the results of different authors for the Argentine case. After referring to studies of regional distribution of income *per capita* in “dynamic terms”, according to the application of the “Markov chains”, the article ends with a series of conclusions that arise from the undertaken argument.

Key words: regional economies – growth – conditional convergence – untied convergence – Markov chains

Reseñas de libros
Books' Reviews

74

La paura e la speranza. Europa: la crisi globale che si avvicina e la via per superarla de Giulio Tremonti
Andrea Villani

74

Interpretaciones del crecimiento argentino

Desde 2003 la Argentina ha experimentado un ciclo económico con altas tasas de crecimiento de las exportaciones y de la ocupación laboral, acompañado de otros datos positivos especialmente en el campo fiscal, que contrastó fuertemente con el período de recesión y colapso completo de la economía vivido en el final de los noventa y principios de los 2000. En los primeros años posteriores a la devaluación fue también notable el descenso de la pobreza. El país parecía haber encontrado, además, un tipo de conducción económica más prudente y razonable que en otros tiempos.

Sin embargo, a pesar de que durante estos primeros años se experimentó un clima de alivio, la sensación generalizada fue también la de un moderado optimismo frente a lo que primeramente se consideraba como el resultado de un simple “rebote” de la economía, y luego como el producto de las asombrosamente favorables condiciones externas del contexto mundial. Esta moderación se trocó luego en verdadera preocupación, especialmente a partir de 2006. Por un lado, la competitividad sostenida inicialmente por el tipo de cambio no fue apuntalada posteriormente por otras políticas de estrategia productiva. Por otro lado, se dieron una proliferación cruzada e indiscriminada de subsidios, el aumento del gasto público, asistencialismo clientelista y control político –y a veces violento– de los precios, por citar algunos ejemplos.

Pero ha sido sobre todo el cada vez más profundo malestar ético e institucional producido, por un lado, por la destrucción de la credibilidad pública de las cifras de la economía proporcionadas por el INDEC y, por otro lado, por los continuos conflictos entre el gobierno y los distintos sectores económicos del país y del exterior –especialmente con empresarios nacionales, acreedores, empresarios extranjeros y, finalmente, el dramático enfrentamiento con los productores y trabajadores del campo y con importantes sectores de la clase media urbana– el que ha dado lugar a un cuestionamiento en torno a la solidez del crecimiento económico argentino y a su perspectiva futura. A esta fuerte caída de credibilidad ética e institucional, se agregó en los últimos dos años la fuerte aceleración de la inflación y el consiguiente deterioro del poder adquisitivo especialmente de las clases medias y bajas que está derivando en un nuevo aumento de la pobreza.

Con el fin de arrojar luz sobre esta compleja situación, yendo más allá de lo meramente coyuntural, *Cultura Económica* lanzó a principios de año una convocatoria abierta a autores en torno al tema “Las interpretaciones del crecimiento económico argentino”, que ha dado como resultado el conjunto de artículos –evaluados y seleccionados

por nuestro Consejo de Redacción— que se publican en este número. Dichos artículos tratan la cuestión del crecimiento argentino desde distintas perspectivas que incluyen también un variado espectro de toma de posiciones científicas, políticas y éticas.

En primer lugar, publicamos la colaboración enviada por el economista Orlando Ferreres quien, desde una perspectiva fundamentalmente histórica, analiza las distintas etapas del desarrollo argentino desembocando en el momento actual. Ferreres advierte sobre el crónico problema institucional argentino que también amenaza al actual crecimiento y menciona una serie de medidas que, a pesar de su práctica habitual en la Argentina tanto hoy como en el pasado, *no* serían recomendables para lograr un crecimiento económico sostenido.

También presentamos en este número un artículo de Juan Carlos de Pablo, quien aborda el problema del crecimiento en un contexto mundial dominado por el nuevo protagonismo de China. De Pablo parece advertir acerca de los riesgos de un crecimiento sin una estrategia productiva y comercial —agrícola, industrial y de servicios— inteligentemente diversificada.

Mucho más centrado en la coyuntura inmediata y, sobre todo, mucho más optimista es el análisis de Gerardo Tresca, el cual argumenta en favor de los para él sólidos fundamentos macroeconómicos y sociales del actual crecimiento económico. Tresca comparte en líneas generales el rumbo actual de la economía, aunque plantea la existencia de algunos importantes desafíos a superar como la inflación o la falta de infraestructura.

En cambio, desde el punto de vista de Javier García Labougle la vulnerabilidad más seria y de largo plazo del actual crecimiento económico estaría en la falta de un mercado de capitales financiero local que permitiese a las empresas argentinas proyectarse con competitividad en el mundo. En la visión de García Labougle esta vulnerabilidad no obedece primordialmente a un problema de naturaleza técnica, sino sobre todo institucional y cultural.

El artículo de Alejandro Cañadas, por su parte, cuestiona la medición del crecimiento basada únicamente en el PIB y propone una ampliación de los criterios que incluyan la dimensión social de la economía. Finalmente, en el ensayo de Alberto Figueras, José Luis Arrufat y Marcelo Capello, se plantea la necesidad de incorporar la dimensión regional en el análisis del actual crecimiento económico en la Argentina.

En fin, creemos que la presentación de estas diferentes interpretaciones —no siempre coincidentes— resulta un aporte para ampliar la mirada y mostrar caminos de salida a lo que está ocurriendo en la economía de nuestro país. La variedad de perspectivas nos recuerda también que el logro de un crecimiento sostenido —y la consiguiente disminución de la pobreza y la desocupación— es un proceso sumamente complejo que implica, por un lado, una certera y experimentada política macroeconómica, pero también, por otro lado, un conjunto de condiciones políticas, institucionales, culturales y éticas que no siempre son suficientemente tomadas en cuenta.

C.H.

Crecimiento económico en Argentina: inversión, instituciones y decadencia

ORLANDO FERRERES

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 72 • Agosto 2008: 8-16

I. Introducción

El análisis del crecimiento económico fue un punto central para los economistas de todos los tiempos, pero sobre todo para los economistas clásicos, Adam Smith (1776), Thomas Malthus (1820) y David Ricardo (1821). Para estos economistas el interés por el tema derivaba de la preocupación acerca de las posibilidades del “progreso”, que podía ampliar el desarrollo de la base material de la sociedad. Se trataba entonces de identificar las fuerzas que promovieran ese desarrollo en la sociedad, para, entonces, establecer políticas sistemáticas para su mejoramiento. El título de la obra principal de Adam Smith, *Una investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* (1776) ejemplifica la idea que estamos exponiendo.

Muchos economistas se preocuparon posteriormente por el crecimiento, como ser, Marx (1876), Hicks (1932), Harrod (1939) y muchos otros, pero nuestro objetivo no es hacer una reseña de esas teorías, sino marcar algunos hitos en el desarrollo de las ideas sobre este tema, para llegar a lo que puede influir hoy en Argentina.

En este sentido, es necesario recordar que, cuando Robert Solow (1956) publicó su artículo “*A Contribution to the Theory of Economic Growth*” provocó un impacto enorme. Como hemos dicho, no es que no se hubiera discutido el tema en otras obras de economía, sino que desde allí se inicia su discusión desde otro ángulo. En 1957 publicó otro importante artículo “*Technical Change and the Aggregate Production Function*”

en el que usaba su modelo para medir la contribución del capital, del trabajo y de la tecnología con las cifras de EE.UU., y donde demostró que gran parte del incremento del producto no era atribuible al capital, sino a los cambios tecnológicos, lo que después se llamó “residuo de Solow”. En definitiva, la acumulación de capital por sí sola no podía explicar el progreso que se registraba en algunos países. Esto era algo adicional que permitía al sistema económico agregar más producto, pero sin necesariamente agregar más trabajo o capital. Solow llamó a este nuevo elemento que agregaba valor “progreso tecnológico”. Lo consideró “exógeno” al modelo de crecimiento y así fue considerado hasta hace poco. El cambio tecnológico entraba en el modelo como “maná caído del cielo”. Esto implicaba también que había rendimientos decrecientes a escala, al utilizar este “exógeno” progreso tecnológico. Hace unos quince años atrás, Paul Romer (1986, 1990) provocó otro revuelo en este campo del conocimiento, haciendo endógeno al cambio tecnológico. La fabricación de ideas, es decir, el cambio tecnológico, se va aprendiendo a medida que se realizan inversiones, las cuales se expanden a otras empresas, que, a su vez, generan una sucesión de inversiones y así el proceso es endógeno. De esta forma, el capital tiene rendimientos constantes a escala y no decrecientes, como se postulaba hasta allí.

Otro aspecto que influyó en América Latina y especialmente en nuestro país, fue el de la relación entre el comercio y el desarrollo económico, especialmente la hipótesis de la caída secular de los términos de

intercambio para aquellos países productores de materias primas, publicada en forma independiente y por primera vez por Prebisch (1950) y Singer (1950). La teoría de los clásicos –predominante hasta esa época– indicaba como verdad sin discusión, que los precios de los *commodities* crecerían a un mayor ritmo que los precios industriales por el superávit de la población y la urbanización, lo que mantendría bajos los costos industriales, en tanto que los precios de los alimentos y de otros productos básicos crecerían permanentemente debido a las limitaciones del factor tierra. Singer (1949) preparó para las Naciones Unidas un informe sobre los términos de intercambio (*Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries*, New York, United Nations, 1949), que estudiaba la evolución en Gran Bretaña desde 1873 a 1938 de los precios de la lana, el algodón y otros productos primarios en relación a los de la industria manufacturera, especialmente la textil. Este informe dio las bases estadísticas para la formulación de la hipótesis de Prebisch-Singer que iba en contra de la teoría aceptada hasta ese momento, que sostenía que la oferta de alimentos crecía a un ritmo menor que el de la población y, por lo tanto, los precios respectivos tendían a subir más que los precios de la industria. Por lo tanto, la hipótesis fue recibida con gran resistencia, tanto en su aspecto teórico como en la aceptación de la evidencia empírica, ya que en 1949-1950 los productos primarios presentaban precios muy altos, que se atribuían al período de guerra y posguerra. Para nuestro país esta idea fue una clave orientadora, pues la población se movía en esos años del campo a las ciudades en un proceso de migración incontenible, y se necesitaba darle ocupación en los centros urbanos. Favorecer a la industria pareció natural, pues ésta ocupaba a mucha gente en las ciudades, en tanto que el campo aumentaba su productividad y necesitaba cada vez menos trabajadores.

En las últimas décadas, los economistas han coincidido en señalar la inversión física, la tecnología, el capital humano, las instituciones y la apertura al comercio como elementos influyentes en el desarrollo económico, pero una teoría del crecimiento totalmente aceptada sigue siendo un tema pendiente.

Recientemente, se está desarrollando un nuevo campo de análisis como el de *Political Economics*, que estudia la relación entre la política y la economía, así como los resultados de esta relación en el desarrollo económico y social de un país o una región. Esta corriente pone mucho énfasis en el tipo de instituciones, las cuales –según su conformación– pueden permitir un rápido desarrollo o retrasar y hasta anular el mismo.

En los noventa tuvieron mucha influencia las recomendaciones del Consenso de Washington para lograr un mayor crecimiento, que indicaban,¹ básicamente A) Reforma del sector público: 1) disciplina fiscal, 2) reorientar el gasto público, 3) reforma tributaria, 4) privatizaciones, 5) desregulación; B) Reforma financiera y cambiaria: 6) liberalización financiera, 7) tipos de cambio unificados y realistas; C) Apertura económica: 8) liberalización del comercio, 9) apertura a la inversión extranjera directa; D) Mejora institucional: 10) asegurar derechos de propiedad. Este conjunto de prescripciones se aplicaron en algunos países, pero no presentaron una salida definitiva al problema. Posteriormente, Stiglitz (1998) y otros, como el muy interesante y sugestivo artículo de Rodrik (2006), han criticado esa posición, corrigiendo las recomendaciones del Consenso y ampliándolas. Finalmente, en mayo de 2008 se publicó el informe de la Comisión de Crecimiento y Desarrollo, organizado por el Banco Mundial y otras entidades en las que participaron una serie de altos dirigentes de algunos países y economistas, entre ellos Solow, que puso al día las experiencias recogidas sobre el tema, al que nos referiremos más adelante.

II. El desarrollo argentino

1. Período 1810-1910: las ventajas comparativas, la inmigración y la entrada de capitales

Básicamente Argentina aplicó en esos cien primeros años de vida, las lecciones de la teoría económica conocidas en aquellos momentos. Se especializó en la producción de aquellos bienes en los que podía tener una ventaja relativa y que fueran demanda-

dos por la economía internacional, que, en aquel momento, eran los alimentos. Para ello el país requería enormes dosis de capital, pero su nivel de ahorro interno era insignificante en relación a dichas necesidades. Para superar esta debilidad se consideró la idea de recurrir al mercado internacional de capitales. Pero fue necesario convencer a dicho mercado de que la inversión en Argentina podía ser segura y rentable. Como la demanda de alimentos era realmente excepcional (como lo es actualmente), se estudió la forma para poder crear esas condiciones. Para ello se eligió, paulatinamente, un modelo económico que resultó similar a la mejor economía de aquella época, es decir, la de Inglaterra. Aun así, no resultaba suficiente, pues las condiciones de Argentina no eran las mismas que las inglesas. Se necesitaba dar más seguridades. Para convencer a los inversores, se otorgaron garantías estatales de rentabilidad para el desarrollo de la infraestructura y otros proyectos, lo que provocó una modernización acelerada del país, aunque también dio lugar a varios procesos de corrupción. De todas maneras, el capital fluyó en cifras enormes a nuestro país, y hacia 1910 alrededor del 50% del capital del país tenía su origen en el ahorro externo coagulado en equipos de producción y transporte en Argentina (J. C. Esteban, 1972). Con esta enorme entrada de capitales, al poco tiempo de iniciado el proceso faltó mano de obra para poder poner todos los proyectos en operaciones, y, como el precio de los alimentos seguía alto, las inversiones seguían siendo muy atractivas. Para cubrir el bache de mano de obra, se favoreció un proceso de inmigración europea, principalmente de Italia y España, países que tenían problemas de ocupación y bajos salarios. Al venir a Argentina, esos inmigrantes obtenían un ingreso del doble del que podían lograr en los países de origen, si tenían la suerte de estar ocupados. No obstante, faltaba gente preparada para entender las nuevas condiciones, por lo que se recurrió a organizar la educación masiva de los pobladores, considerando que el mejor esquema era el americano. Se contrataron educadores de ese origen que organizaron buena parte de las escuelas del país, especialmente las de maestros, con un

resultado muy fuerte, ya que la educación primaria fue obligatoria y de reconocida calidad.

En resumen, podemos decir que la economía de Argentina respondió en este período a una función de producción clásica por la cual el *output* dependió de la dotación de recursos naturales o tierra (N), de las dosis de capital aplicadas (K) y de la mano de obra utilizada (L), con resultados que fueron muy buenos, aunque no podemos demostrar que dicha función haya sido tomada en cuenta *a priori* o si resultó de esa manera *ex post*. Se trató de mejorar la calidad de la mano de obra con el fuerte desarrollo de la educación. Las instituciones, a partir de la Constitución de 1853, se mantuvieron estables; la población se incorporó progresivamente a la vida política a través del voto universal que llegó en 1912. Si bien estos aspectos han sido resaltados en la literatura económica bastante después, Argentina los tuvo en cuenta ya en aquella época.

Al revisar las cifras de 1910, encontramos que Argentina era el octavo país del mundo por tamaño económico y que la calidad de vida, medida por un indicador generalmente aceptado como es el PBI per cápita, también estaba en el octavo lugar en el concierto de las naciones (Orlando Ferreres y otros, 2006).

2. Período 1910-2007: la expropiación del ahorro, salida de capitales, deterioro de las instituciones

En los segundos cien años de vida, la Argentina se fue cerrando en sí misma, dejando de lado el seguimiento de las grandes corrientes de pensamiento internacionales. Después de la Primera Guerra Mundial, pareció reencontrar el camino, pero, finalmente, perdió institucionalidad. En 1930, cuando ya se insinuaba la crisis mundial, los militares dieron un golpe de estado, derrocando a las autoridades legalmente constituidas. La Argentina, que estaba calificada como “A *investment grade*” (Moody’s Manual, 1918) es decir, como un país estable, del que no se esperan sorpresas, con esta acción dejó perplejo al mundo y comenzó la salida de capitales. Inmediatamente se estableció una cantidad enorme de regula-

ciones estatales, creando organismos específicos por actividad para regular o incluso para realizar estatalmente actividades productivas. En 1939 se estableció el control de precios, a pesar de lo cual hubo inflación hasta 1990, cuando se lo eliminó y se terminó con la inflación o hiperinflación. En todo este período y hasta 1983 hubo una alternancia entre gobiernos militares y civiles y –en general– podemos decir que fue una época muy convulsionada. En este período la inflación se acentuó, el déficit fiscal fue crónico, se expropiaron casi todos los servicios públicos, la producción agrícola se redujo por el control estatal de sus precios y rentabilidad, se subsidió a la industria, se produjeron déficits de balanza de pagos por problemas comerciales, por un lado, y por la salida de capitales que, al contrario de lo que había ocurrido en los primeros cien años del país, ahora no se sentían seguros en la Argentina, por el otro.

La sustitución de importaciones fue un esquema que se aplicó en esta época, fundamentado en la idea de la caída secular de los precios de las materias primas. Se trató de desarrollar industrias locales, en general con protección aduanera, con tipos de cambio diferenciales, que perjudicaban al agro y transferían indirectamente recursos a la industria. Importantes masas de población migraban hacia las ciudades grandes y presionaban para obtener un trabajo que –se pensaba– sólo podía ser brindado por las industrias.

En todo este subperíodo que se inicia en 1930 la confianza se redujo completamente y –salvo cortas excepciones– el capital salió permanentemente del país, no sólo lo que había ingresado antes, sino también los ahorros de argentinos. Básicamente, los gobiernos decidieron no mantener el valor del dinero a lo largo del tiempo. De esta forma, la Institución de monopolio del Estado para garantizar la emisión segura de dinero se utilizó –por el contrario– para expropiar el ahorro. Para ello se utilizaron mecanismos directos e indirectos. El déficit fiscal fue una característica de esta etapa, salvo algún año excepcional. Se financió, básicamente, con mayor emisión de dinero del BCRA, lo que fue generando una inflación que, naturalmente, afectó a todos aquellos agentes eco-

nómicos que tuvieran activos nominados en pesos. Los asalariados y las cajas de jubilaciones fueron los más afectados.

Frente a las crisis recurrentes que atravesó la Argentina en los últimos setenta años, las autoridades consideraron –en la práctica– que las Instituciones monetarias, especialmente el ahorro –que para su seguridad y motivación requiere que el valor de la moneda se conserve a lo largo del tiempo– no tenía por qué priorizarse y se debía favorecer más bien a los sectores endeudados. Mediante la devaluación –y a veces la “maxidevaluación”– del tipo de cambio, se transferían recursos de los ahorristas a los deudores. En otros casos la transformación de las cuentas bancarias –plazos fijos, caja de ahorros, cuentas corrientes– en bonos del Estado a pagar en diez años, generaron una gran falta de confianza en la moneda local. Los ataques a la Institución de la moneda, la gran emisión de papel-moneda, obligaron al ente regulador estatal (el Banco Central) a cambiar cada tanto la denominación de los billetes, pues era inmanejable el uso de millones de pesos para hacer las pequeñas compras de todos los días. Si bien hay un número concomitante de medidas relacionadas con los errores de la gestión, orientada ésta sin considerar los costos a largo plazo de esas violaciones a los derechos económicos (así también como a otros derechos), podemos ver en las expropiaciones del ahorro el resumen de ese tipo de desmesuras (ver el primer gráfico).

La incertidumbre económica y general predominó y los capitales buscaron refugio en lugares confiables, como Uruguay, Suiza, Estados Unidos y otros. Estimamos la suma de Activos Externos del Sector Privado no Financiero en 229 mil millones de dólares al 31/12/07; tal suma representaba el 73% del capital reproductivo del país, un signo inequívoco de la tendencia a no invertir en el país, al menos en todo lo que hubiera sido posible.

La Argentina es uno de los países que más retroceso relativo ha tenido en los últimos cien años. Las instituciones se deterioraron; la economía no creció como se esperaba. El salario real disminuyó y el nivel de vida, que era comparable al de Canadá desde 1810 hasta 1910 o incluso hasta 1940 (con

MONEDAS EN USO EN LA ARGENTINA

1810-Actualidad

Período	Relación con la moneda actual	Moneda	Sigla	Conversión entre monedas
1810 - 1826	250.000.000.000.000	Moneda Macuquina	Mm	
1826 - 1883	250.000.000.000.000	Pesos Papel	\$P	\$P 1 = Mm 1
1883 - 1969	10.000.000.000.000	Peso Moneda Nacional	m\$n	\$P 25 = m\$n 1
1970 - Mayo 1983	100.000.000.000	Peso Ley 18188	\$ley	m\$n 100 = \$ley 1
Jun 1983 - Jun 1985	10.000.000	Peso Argentino	\$a	\$ley 10.000 = \$a 1
Jun 1985 - Dic 1991	10.000	Austral	A	\$a 1.000 = A 1
Ene 1992 - Actualidad	1	Peso	\$	A 10.000 = \$ 1

Salvo para el período 1810-1826, el cuadro se refiere a "papel moneda". Desde la época de la colonia circularon "pesos fuertes" de oro y, principalmente, de plata. Por ley 1130 de 1881 se creó el "argentino de oro" que reemplazó al "peso fuerte".

Nota: Para la conversión entre la Mm y el \$P se tomó la Mm de 27 gramos de plata (u 8 reales), ya que se sabe que su relación con el \$P era de "1 a 1" (Fuente: "Papel moneda nacional argentino y bonaerense siglo XIX, 1813-1897", autores: O. Nusdeo y P. Conno, Editorial H.C.Janson). En esos años estuvieron vigentes varias monedas en forma simultánea.

Fuente: "Dos Siglos de Economía Argentina 1810-2004", Capítulo Sector Financiero.

Activos externos del Sector Privado no Financiero

- en millones de dólares -

Fecha	Según Balance de Pagos	Sobre y subfacturación de Comercio Exterior	TOTAL	% del PBI	% del Stock de Capital Reproductivo
Dic-94	56.149	40.296	96.445	37,5	31,7
Dic-95	67.323	42.648	109.971	42,6	33,8
Dic-96	72.728	44.908	117.636	43,2	35,5
Dic-97	79.351	47.360	126.710	43,3	37,1
Dic-98	85.682	49.895	135.577	45,4	38,3
Dic-99	91.206	52.375	143.581	50,6	40,2
Dic-00	94.249	55.641	149.890	52,7	42,6
Dic-01	107.114	59.415	166.529	62,0	48,8
Dic-02	117.750	61.537	179.287	174,9	110,8
Dic-03	123.647	63.671	187.318	146,9	100,0
Dic-04	126.465	66.464	192.930	126,8	90,7
Dic-05	125.962	70.958	196.920	108,2	82,4
Dic-06	133.410	77.240	210.650	99,0	78,6
Dic-07	144.310	84.586	228.896	87,8	72,6

Fuente: OJF en base a Mecon y cálculos propios.

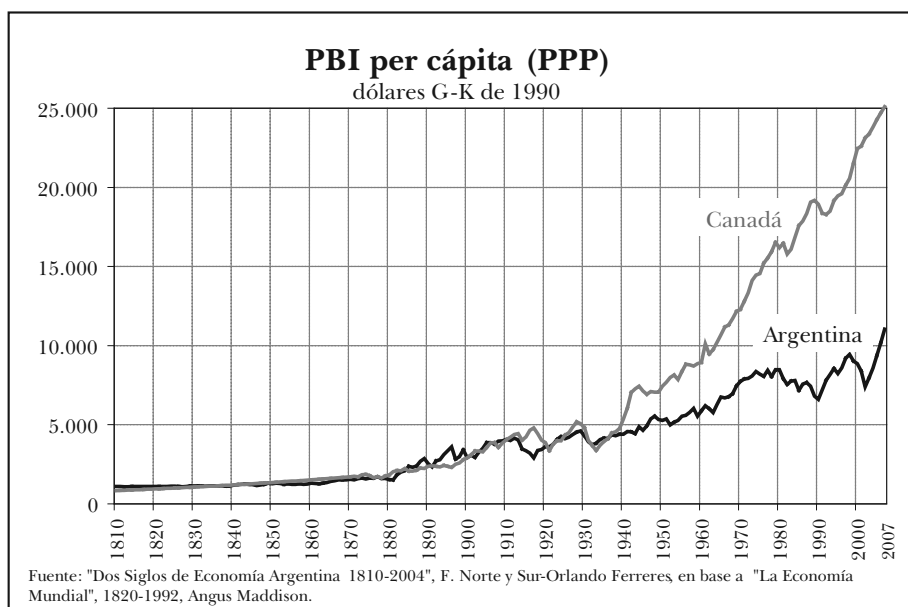
fluctuaciones), es ahora un tercio del de los pobladores de aquel país. Si bien pueden apreciarse problemas en la calidad del capital humano y también en el progreso tecnológico argentino de estos segundos cien años, el problema que, finalmente, hizo que

la ecuación de producción se atrase relativamente respecto de otros países fue el capital (K) y la expropiación del ahorro, por un lado, o el envío del mismo fuera del país para no sufrir dicha expropiación, por el otro. Si aplicamos a la producción de cada

año el capital que fue enviado al exterior durante el mismo período y si luego tomamos la parte del ahorro que corresponde a ese producto adicional y la reinvertimos al año siguiente, y así sucesivamente, es decir, si tratamos de reproducir lo que podría haber pasado de contar con instituciones y un buen manejo en la conducción del país, hubiéramos llegado a tener en 2007 el mismo nivel de vida que Canadá, de acuerdo al PBI per cápita. Es cierto que también hay un deterioro en la calificación de personal con unos seis millones de personas ocupadas en actividades informales, en empresas pequeñas, con poco capital, que posiblemente tampoco tendríamos si la institución de la moneda se hubiera respetado como corresponde.

dirigencia política no parece haber tomado mucho en cuenta este factor, aunque tanto en la industria como en el campo hubo desarrollos importantes, que han trascendido incluso hacia el exterior.

Las nuevas orientaciones de *Political Economics* ponen el acento en la relación entre la política y la economía para analizar sus mutuos efectos sobre el crecimiento económico. Sus análisis tienen una nueva visión de los agentes políticos. Éstos no son un Administrador Benevolente, que sólo piensa en el interés general, pues lo que ha demostrado la teoría del *Public Choice* es que los políticos también tienen sus funciones de utilidad como cualquier agente económico y también tratan de maximizar las mismas. Tampoco son un Leviatán Malevolente, que



Desde que se volvió a la democracia en 1983 han existido también experiencias bastante desmesuradas y de distinto signo ideológico, que se han ido anulando unas a otras, sin poder romper el ciclo marcado por la expansión y la crisis a los pocos años. Para poder decir que hay crecimiento se requieren tasas positivas por veinte años seguidos y esto no lo hemos llegado a apreciar, pues las políticas aplicadas no son sustentables en ese período, son más bien coyunturales o válidas hasta la próxima elección. Con respecto al progreso tecnológico, tan importante en la literatura del crecimiento, la

sólo llega al gobierno para enriquecerse, pues existen numerosas instituciones que brindan chequeos y balances, que frenan la ambición desmedida del gobernante o su grupo. En la Argentina, en relación al desarrollo económico, parecen haber fallado estos "check and balances" y se ingresó en la desmesura de las medidas económicas contrarias al interés general de largo plazo. Las instituciones son fundamentales para el crecimiento económico a largo plazo y Argentina ha descuidado mucho este aspecto, tanto desde el sistema electoral, como desde la división de poderes o, ya entrando

en las instituciones económicas, en relación a los derechos de propiedad, por ejemplo, con la sistemática expropiación del ahorro. El tema de las instituciones se ha estudiado recientemente, como puede ser el caso de Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) *"Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth"* y es un tema al cual debemos prestar más atención práctica, no sólo declarativa.

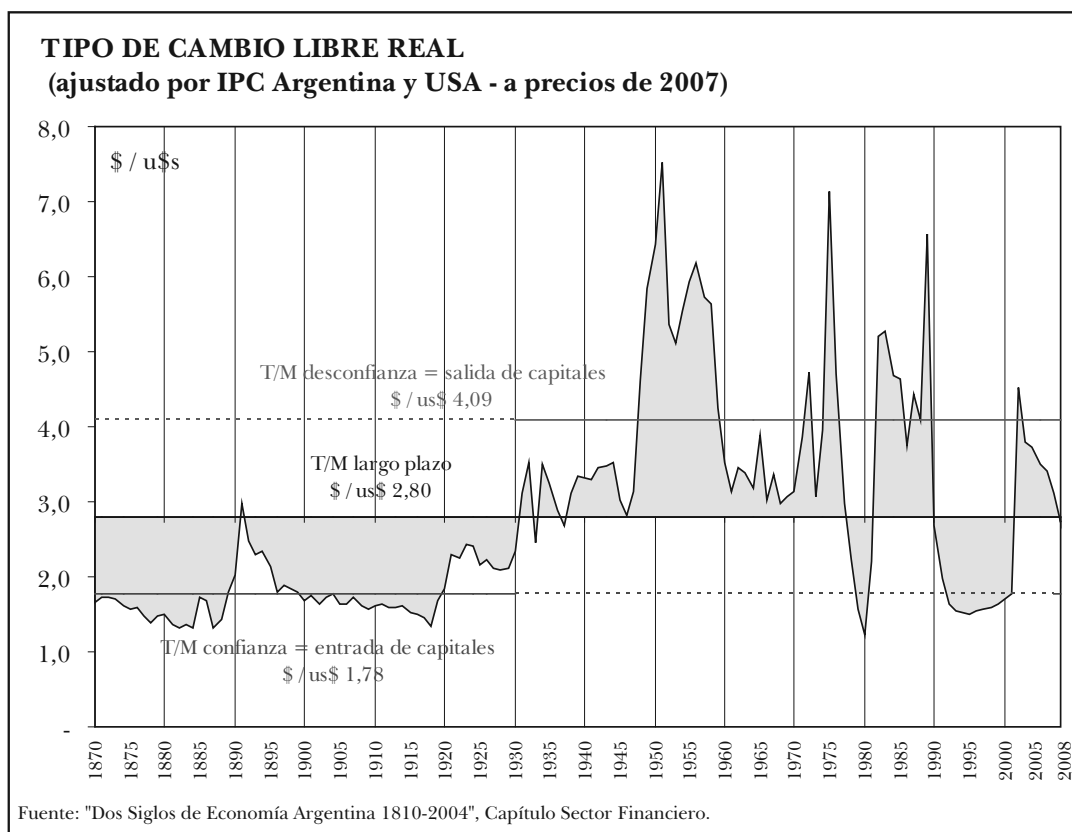
III. El futuro de Argentina

Para crecer más rápido, es evidente que lo primero que suele pensarse es en aumentar las dosis de capital en nuestra economía, repatriando los capitales que se fueron durante ochenta años. Sin embargo, esto no resulta tan fácil de lograr, aun suponiendo que se pudiera convencer a todos esos ahorristas de que reingresen sus capitales en el país.

El mercado cambiario se mueve también por la oferta y la demanda. Cuando ingre-

recursos financieros que se van a gastar en el mercado local. Estas divisas que ingresan, reducen el precio de la divisa en el mercado local, reducen el tipo de cambio. Esto fue lo que ocurrió en el lapso 1870-1930 y en algunos momentos más cercanos como 1979-80 y 1992-1999. Hemos calculado el tipo de cambio en moneda contante en el largo plazo para el dólar estadounidense, tomando los precios al consumidor de Argentina y EE. UU., a precios del 2007; allí puede verse que en el período de entrada de capitales, el tipo de cambio real (1,80\$ x u\$s) se ubica por debajo del promedio de largo plazo (2,80\$ x u\$s). En tanto que, en los períodos de salida de capitales, 1930 en adelante, ocurre lo contrario (4,10\$ x u\$s).

Nuestro dilema es que, si logramos generar confianza en el país, la entrada de capitales nos hace bajar el tipo de cambio a 1,80\$ x u\$s (como ocurre hoy en Brasil con el real), pero a este tipo de cambio, muchas industrias no son viables, lo que exige una reprogramación difícil en el tiempo. Esto ocurrió, por ejemplo, en la década del no-



san capitales siempre se requiere, aunque sea para las obras civiles, una cantidad de

venta. Al mismo tiempo, si no generamos confianza, el tipo de cambio real es "alto",

pero sigue saliendo el capital y nuestro crecimiento entonces se agota por insuficiente ahorro al cabo de unos años de salir de una crisis. La demanda de divisas no sólo es para comprar bienes de capital, sino también para comprar divisas para llevar el ahorro a países seguros, el “*stop and go*” es aun más complicado de lo que fue descrito en la literatura. Este “dilema del tipo de cambio real” los lleva a decisiones de política económica muy difíciles de tomar que sin embargo hay que adoptar y que exigen un consenso importante y una gradualidad programada aunque acotada en el tiempo, para ser exitosas.

Todo esto no es más que uno de los problemas a solucionar en nuestro país. Tampoco se tiene en claro cómo podría llegarse a una mayor consistencia con el largo plazo en cuanto a las medidas económicas.

Es evidente que debemos profundizar en las enseñanzas de las nuevas corrientes de pensamiento, por ejemplo, la que analiza las relaciones entre la política y la economía, desde los sistemas electorales hasta la formación de dos o muchos partidos políticos, desde la estructura del poder (Presidente, Congreso, Justicia, Gobernadores, Intendentes y demás), hasta la Constitución y, en definitiva, de la forma más adecuada para que los gobernantes representen los intereses generales de la población en el largo plazo, en lugar de los de corto plazo de los grupos de poder o los *lobbying*.

Es difícil determinar las cosas que hay que hacer y las que no hay que hacer para crecer. Pero, al menos, saquemos alguna lección de las experiencias ajenas. En mayo de 2008, editada por el Banco Mundial, se publicó una investigación de la Comisión sobre Crecimiento y Desarrollo, acerca de las estrategias para el crecimiento sostenido y el desarrollo inclusivo en el que se señalan cuáles son las cosas que dan resultados y cuáles son las que no funcionan en relación a este tema.

En diversos capítulos se establecen las políticas que han dado resultado cuando fueron aplicadas por más de veinte años seguidos en sus países. También podemos ver las cosas que no han funcionado, que se encuentran sintetizadas en la página 68:

“Medidas que no son recomendables para el desarrollo a largo plazo [según Comisión sobre Crecimiento y Desarrollo, documento editado por el Banco Mundial, mayo 2008]:

- Subsidiar energía, excepto en muy limitados casos de sectores muy vulnerables.
- Disminuir el desempleo utilizando al Estado como “empleador de última instancia”.
- Cortar gastos de infraestructura, cuando hay problemas macroeconómicos, para reducir el déficit fiscal (en lugar de cortar gastos burocráticos).
- Establecer protección sin un horizonte limitado a industrias, firmas y trabajo, sustrayendo a estos sectores de la competencia.
- Imponer controles de precios para combatir la inflación.
- Cerrar las exportaciones por largos períodos de tiempo para mantener los precios domésticos bajos para los consumidores a expensas de los productores.
- Resistir el proceso de urbanización y subinvertir en infraestructura urbana.
- Ignorar los temas de protección del medio ambiente, como “lujo insostenible”.
- Medir el progreso educativo sólo por la construcción de escuelas o alta inscripción de alumnos, en lugar de hacer foco en el aprendizaje y la calidad de la educación.
- Pagar poco a los empleados públicos, en especial a los maestros, en relación a los valores de los mercados para experiencia y conocimientos similares.
- Tener una pobre regulación del sistema bancario, que permita el desarrollo de intermediarios financieros informales y de alto costo en términos de productividad.
- Permitir que el tipo de cambio se aprecie demasiado antes de que la economía esté lista para las actividades de más alta productividad”.

Aclaran que esta lista “es ilustrativa y no exhaustiva”. Podríamos agregar, por nuestra parte, que “cualquier parecido con la realidad argentina es pura coincidencia”.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2004), "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth", en *Handbook of Economic Growth*, Aghion and Durlauf, Cambridge.
- Commission on Growth and Development (2008), *Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, editado por: The World Bank, Washington.
- Esteban, J. C. (1972), *Imperialismo y Desarrollo Económico*, Merayo, Buenos Aires.
- Ferrerres, O. J. y otros (2006), *Dos siglos de Economía Argentina en Cifras*, Ateneo y Norte y Sur, Buenos Aires.
- Forbes Harrod, R. (1939), "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, n° 49, Marzo 1939, Errata en Junio, p. 377.
- Gaillard, N. (2005), "Moody's Sovereign Ratings: 1918-1939 and 1986-2006 Compared", en *Chaire Finances Internationales Working Paper*, Agosto 2007. Publicado también en *Journal of Money, Credit and Banking*, Octubre 2007.
- Hicks, J. (1932), *The Theory of Wages*, Macmillan, Londres.
- Malthus, T. (1820), *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Marx, C. (1867), *El Capital*, Hyspamerica, Buenos Aires, 1984.
- Prebisch, R. (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, UN Economic Commission for Latin America, New York.
- Ricardo, D. (1821), *Principios de Economía Política y Tributación*, Hyspamerica, Buenos Aires, 1985.
- Rodrik, D. (2006), "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform", *Journal of Economic Literature*, Diciembre 2006.
- Romer, P. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, n° 94.
- Romer, P. (1990), "Endogenous Technical Change", *Journal of Political Economy*, n° 113.
- Singer, H. (1950), "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review*, n° 40, Mayo 1950.
- Smith, A. (1776), *Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, Editorial Bosch, Barcelona, 1955.
- Solow, R. (1956), "A Contribution to the Theory of economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, n° 70, Febrero 1956.
- Solow, R. (1957), "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, n° 39, Agosto 1957.
- Stiglitz, J. (1998), *Más Instrumentos y Metas más amplias para el Desarrollo. Hacia el Consenso Post-Washington*, Traducción de Joan Prats para Instituto Internacional de Gobernabilidad, WIDER.

¹ Según la enumeración de D. Rodrik (2006), que he reclasificado.

Agro e industria locales, dado China: economía, sociedad y política

JUAN CARLOS DE PABLO

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 72 • Agosto 2008: 17-26

1. Introducción

Mi primera vivencia de la sustitución de importaciones y de la industria infantil fue a fines de la década de 1940 en la Mercería Don Paco, el negocio que en mi Liniers natal tenían mi madre y tres de sus hermanos. Allí vendíamos hilos de coser fabricados en nuestro país, los cuales –según el testimonio de las modistas– “se cortaban”, algo que no ocurría con los fabricados en Inglaterra (marca Cadena), que habían dejado de importarse debido al cierre de la economía posterior a la Segunda Guerra Mundial. Con el tiempo, los hilos de coser fabricados localmente dejaron de cortarse.

En la facultad, durante la primera mitad de la década de 1960, la cuestión del agro y la industria, la sustitución de importaciones, qué constituye atraso y qué adelanto, el empleo y la distribución del ingreso, estaban en el centro de los debates, rivalizando con el de las causas y el de qué hacer con la inflación, que ya llevaba más de una década de existencia despegada de la inflación mundial.

En Argentina, el debate sobre tipo de cambio alto, competitividad, distribución del ingreso, agro e industria, empleo, etc., es de vieja data (se planteó en 1875, a raíz de una recesión económica mundial, antes de que nuestro país se incorporara plenamente al proceso liberalizador verificado en la economía inglesa).

Pero la versión “2002 en adelante” del referido debate, no se puede plantear como en la época de la Mercería Don Paco, o como en la de la facultad, porque el contexto in-

ternacional se modificó de manera sustancial. La principal diferencia es la siguiente: quienes producían hilo de coser en Argentina a finales de la década de 1940, tenían que aprender a elaborar productos que no se cortaran, pero competían con fabricantes extranjeros –ingleses– quienes pagaban a sus asalariados remuneraciones mayores a las que se abonaban en Argentina; mientras que, en la actualidad, el productor local de un bien manufacturado tiene que aprender –o continuar aprendiendo– a elaborar su producto, compitiendo con fabricantes extranjeros –chinos–, que abonan a sus asalariados remuneraciones apreciablemente menores que las que hoy se pagan en Argentina.¹

Por consiguiente, el objetivo de este trabajo consiste en actualizar el debate referido al presente y al futuro de los sectores agrícola e industrial en la Argentina.² Porque, para que tal debate resulte relevante, es imprescindible incorporar a China.³ La referida actualización no se refiere a una modificación de los principios económicos –venta de excedentes, ventaja comparativa, etc.–, sino a la aplicación de tales principios a una realidad diferente de la existente hace medio siglo.

No está demás plantear una obviedad importante. La mayor conexión económica entre Argentina y China deriva de la globalización, entendida como la reducción sistemática y significativa de los costos de transporte y comunicación. Lo cual implica que la mayor conexión comercial afecta las estructuras económicas existentes, particularmente en Argentina. En otros términos,

el análisis no busca identificar qué actividad manufacturera habría que instalar en el país, partiendo de cero, sino que busca considerar qué impacto tiene la referida mayor conexión comercial, sobre la estructura existente.

2. Un contexto supersimplificado

Para entender, nada mejor que comenzar exagerando. Imaginemos un mundo integrado por dos países, Argentina y China, en los cuales se producen dos bienes, soja y “productos industriales”, respectivamente.

La economía china es grande y la argentina pequeña, lo cual implica que los precios internacionales de ambos bienes son los que existen dentro de China.

Abundante en tierra fértil, Argentina produce soja utilizando la totalidad de su tierra y capital y –digamos– la cuarta parte de su fuerza laboral. Carente de suficiente tierra fértil, pero abundante en talento empresarial y mano de obra calificada y dispuesta a trabajar “por nada”, China produce todo lo demás a menores costos que Argentina.⁴ Como consecuencia de esto, en ausencia de restricciones comerciales, Argentina exporta soja e importa todos los productos industriales.

Lo primero se da porque China es un importador “estructural” de soja. La economía china está viviendo una época de transición –incorporación de capital y tecnología moderna a territorio y población dados–, que, en términos del calendario, bien puede durar algunas décadas más. Como consecuencia de ella, los chinos aumentan fuertemente su ingreso por habitante y, por consiguiente, su demanda de alimentos (para simplificar, soja). Dada la disminución de su tierra cultivable –debida a la erosión que avanza desde el oeste y a la urbanización que avanza desde el este–, la creciente demanda de soja implica crecientes importaciones de dicho producto. A su vez, Argentina es un exportador “estructural” de soja, dado que no tiene cómo consumir localmente la producción que genera la totalidad de su capital, tierra y mano de obra ocupada en el sector.

Por otro lado, lo segundo, esto es, que China exporte todos los productos indus-

triales, deriva del hecho de que durante la transición –el período al que se refiere este análisis–, el desarrollo económico chino parece basarse en una “oferta ilimitada de mano de obra”, de la que William Arthur Lewis habló en 1954.

¿Cómo luciría la economía argentina, en este contexto supersimplificado? La única actividad económicamente viable sería la soja. De manera que trabajar, en el sentido de ocupar genuinamente los recursos productivos, es algo que sólo se referiría a elaborar semillas de soja, preparar el campo, agregarle fertilizantes, herbicidas y agroquímicos, fabricar y mantener la maquinaria, manejar los camiones y la grúa del puerto, etc.; por otro lado, agronomía sería la carrera más importante en las universidades argentinas. Nada despreciable, por cierto, y muy valioso,⁵ pero para seguir el razonamiento supongamos que tal actividad ocupara a sólo una porción (digamos, el 25%) de la fuerza laboral, generando una tasa de desocupación del 75%.

La fortísima modificación que frente a la realidad actual implicaría este contexto supersimplificado, tendría claras implicancias sociales y políticas, las cuales serán analizadas más adelante.⁶

3. Modificaciones relevantes

El caso planteado capta algunos aspectos esenciales de la realidad, pero simplifica demasiado. Por consiguiente, corresponde ajustarlo, para aumentar su realismo.

Dicho mayor realismo implica introducir otros destinos para la producción de bienes exportables, y, por lo tanto, otra utilización de los recursos disponibles para la producción de dichos bienes; a su vez, implica introducir otros bienes, así como reconocer la posibilidad de producción basada en ventajas comparativas, en Argentina, de algunos productos industriales.

Otros destinos, para otros productos agrícolas. Además de Argentina y China, en la práctica existen otros países o continentes. Europa, por ejemplo, que también demanda alimentos, producidos “orgánicamente”. Esto implica la existencia de usos alternativos para los recursos productivos. Los

propietarios (o arrendatarios) de la tierra y dueños del capital, deben decidir –cada vez que resulte posible– entre destinar sus esfuerzos a producir soja (alimento “para los pobres”), o productos agrícolas orgánicos (alimento “para los ricos”), vino, etc., con las consiguientes implicancias sobre la demanda laboral en el sector rural (porque, salvo por casualidad, el componente de mano de obra es igual en la producción de los distintos productos primarios).

La existencia de otros países, además de Argentina y China, también plantea la posibilidad de que China se abastezca de soja en... Brasil. De manera que el aumento de la demanda de importación de soja por parte “del resto del mundo”, no necesariamente implica el aumento de las exportaciones de Argentina.

Otros bienes. Agotar la potencialidad productiva de un país en sus productos primarios, también es una simplificación. Porque en la práctica también existen los servicios. Y, por su naturaleza, el grueso de los servicios se produce y se consume localmente. En efecto, conozco gente que estudió en Harvard, se operó en la Clínica Mayo y pasea por París,⁷ pero el grueso de los seres humanos se educa, se cura y se distiende dentro de su país, así como también demanda en su medio: servicios de construcción, peluquería, gimnasio, servicios religiosos semanales, etc.

Me estoy refiriendo a servicios genuinos, no a los “Planes trabajar” a los que aludí antes. Christian Lorenz Ernst Engel documentó probablemente la regularidad empírica más robusta, a saber: a medida que aumenta su ingreso, el ser humano dedica una porción decreciente del mismo a alimentarse. ¿Qué hace con el resto del ingreso? Lo reparte entre manufacturas y servicios. Dicho reparto no es tan nítido como para que existan dos “leyes” de Engel, pero, de cualquier manera, hay evidencia de que la elasticidad ingreso de los servicios es importante.

Argentina también produce algunos productos industriales. No solamente los produce, sino que además –en el caso de los caramelos que fabrica Arcor y los tubos de acero que elabora Techint–⁸ los exporta a... China. De manera que “no está escrito” en

ningún texto bíblico o mandato divino, que sólo los chinos producen “eficientemente” productos manufacturados.⁹

Esto de “eficientemente” merece un comentario. Porque seguramente que ni Arcor en el mercado de las golosinas, ni Techint en el de los productos siderúrgicos, compite con la producción china pagando menores salarios. ¿Diferenciación de producto? La razón que fuera, debería ser investigada con interés por parte del resto de los fabricantes de productos manufacturados. ¿Qué sabemos hacer, que los chinos todavía no?, es la pregunta que se formulan –y que tienen que responder satisfactoriamente– los 4.700 millones de seres humanos que viven fuera de China y que aspiran a vivir con ingresos superiores a los de los chinos.

Todo esto quiere decir que, en ausencia de restricciones comerciales, el PBI de Argentina estaría constituido por soja (más sus insumos y complementos), servicios genuinos y productos industriales diferenciados. ¿Qué tasa de desocupación de la mano de obra resultaría en este contexto más realista?, ¿50% de la fuerza laboral?

4. Interrogantes relevantes

El futuro es incierto, muy incierto. Por consiguiente, ninguna estrategia productiva y comercial de largo plazo puede ignorar el conflicto que existe entre los beneficios y los riesgos de la especialización (los modelos basados en la certeza perfecta esconden bajo la alfombra elementos de juicio importantes).¹⁰

Dejémosle a los chinos que conjeturen qué les puede ocurrir si algún día los argentinos decidimos no seguirlos abasteciendo de soja, o si no podemos hacerlo; preguntémosnos nosotros por la estructura productiva y de comercio exterior que mejor conviene a nuestros intereses. Para lo cual hay que prestarle atención a cuestiones como las que siguen.

Volúmenes y precios en el mercado internacional de soja. La demanda china de soja depende de lo que ocurra con el tamaño de su población y, fundamentalmente, con su ingreso por habitante. Pero, además, entre la demanda china de soja y las exportacio-

nes de soja de la Argentina se “interponen” la oferta china de soja, así como la oferta del resto del mundo de dicho producto.

¿Durante cuánto tiempo más habrá salarios bajos en China? Ni China es un punto ni su mercado laboral es único. De manera que “salarios bajos” alude, en el espíritu de Lewis (1954), a que la continuación del crecimiento basado en llenar su territorio y su población, con capital y tecnología foráneos, no “atorará” los mercados laborales –como en algún momento ocurrió con los de Japón, Corea del Sur, etc.–. Esto podría deberse a la acción sindical, antes de a la plena ocupación de la mano de obra en el sector moderno de su economía.

¿Competencia predatoria en productos industriales? ¿Qué tal si los productos chinos son baratos porque empresarios y asalariados de dicho país intentan primero destruir la competencia instalada en el resto del mundo y, cuando lo logren, aumentarán el precio de sus productos y el monto de sus salarios? Como el resto del mundo “se habrá olvidado” de fabricar manufacturas, los países productores de bienes del tipo de la soja no tendrán más remedio que sufrir un nuevo deterioro de los términos del intercambio.

A partir de los trabajos de William Jack Baumol (síntetizados en Baumol, 1982), la cuestión fue analizada en la literatura económica desde la perspectiva de los mercados desafiables, “aquellos en los cuales la entrada de nuevos oferentes es totalmente libre y la salida no tiene costo alguno [...]. Cuando un mercado es desafiable no pueden existir subsidios cruzados, ni las políticas de precios predatorias pueden ser utilizadas como mecanismos de competencia desleal [...]. En mercados desafiables, la inexistencia de nuevos oferentes, así como una alta concentración de la oferta, son signos de virtud, no de vicio” (Baumol, 1982).

¿Ventajas comparativas en base a bienes públicos, externalidades, etc.? La producción no depende exclusivamente del esfuerzo del productor individual, sino también del “ambiente” en el que se desarrolla. El sector público puede ayudar proporcionando bienes públicos (seguridad, defensa, justicia, conocimientos –su generación y disseminación a través del sistema educativo–, etc.).

El análisis también debe tener en cuenta las externalidades que genera la producción. En función de la desocupación “estructural” de mano de obra que surge del análisis realizado hasta aquí, hay una que merece destacarse. Al identificar las dificultades existentes para prolongar la reactivación económica comenzada en 2003, junto a la crisis energética que se está incubando, se menciona la escasez de mano de obra capacitada, principalmente técnica. Lo cual se conecta, entre otras cosas, con el cierre de las escuelas técnicas producido durante la década de 1990. No estoy en condiciones de saber cuánto hay de cierto en esto (no en el cierre de las escuelas, sino en la relevancia que dicho hecho tiene en la explicación aludida), pero así como nos olvidaríamos de cómo se produce soja si cerráramos la economía, nos olvidaríamos de cómo se producen productos industriales, si la abriéramos. ¿Existe alguna asimetría, desde el punto de vista de los costos y beneficios de la preparación laboral, ante una necesaria reconversión futura?

Cada uno de estos interrogantes merece un análisis que supera las posibilidades de este trabajo. Aquí sólo cabe plantear un posicionamiento decisorio en base al denominado esquema “error tipo I – error tipo II”.

La hipótesis de la creciente demanda de importación de soja por parte de China es robusta, a la luz de la esperada continuación del fuerte crecimiento del PBI en dicho país y de la humana pretensión de los chinos de no morir de hambre. Con más cuidado debe analizarse la cuestión de la posición relativa de la Argentina entre los países proveedores de soja en el mercado internacional.

La hipótesis de la continuación de los salarios bajos en China también es robusta como planteo general. Si es cierto que en China hay cuatrocientos millones de seres humanos incorporados al sector moderno, y si, por lo menos, el doble de esta cantidad se está incorporando en estos tiempos, la continuación de la relevancia del esquema de oferta de mano de obra tipo Lewis (1954) es razonable.

La hipótesis de la competencia predatoria de los chinos en la fabricación de los

productos manufacturados no es razonable como planteo general por el referido razonamiento de los mercados desafiables. Claro que no se puede rearmar la producción local de un producto de la noche a la mañana, como sugieren algunos libros de texto. Pero, como principio general, desperdiciar las ventajas del intercambio internacional en nombre de lo que alguna vez puede ocurrir si los chinos aumentan sus precios y sus salarios y si nosotros nos olvidamos de producir, también parece ser un costo exagerado. De repente, vale la pena recorrer el espinoso terreno para poder verificar si esto es cierto en algún tipo de productos (espinoso alude al hecho de que, muy probablemente, el argumento de la dificultad de “reindustrializar” el país sería utilizado como elemento de negociación, más allá de la realidad).

Los bienes públicos y las externalidades existen, pero cabe efectuar algunas consideraciones al respecto. Primero: el concepto de bienes públicos también tiene que incluir a su contrapartida: los males públicos. En el caso argentino, y en base a la experiencia, deberíamos preguntarnos si, desde el punto de vista de la producción local, el Estado es parte de la solución o del problema.¹¹ Segundo: la cuestión de los bienes públicos, externalidades, etc., plantea fenomenales problemas de diagnóstico, con los consiguientes abusos desde el punto de vista de la negociación.

Insisto en que el posicionamiento sugerido en esta parte del trabajo no surge de investigaciones detalladas, sino de mi prolongada experiencia personal, además de mis lecturas, que me llevan a diferenciar claramente entre lo que cabría esperar en el plano de los deseos y lo que cabe esperar en función de nuestra historia concreta.

5. Efectos de la protección arancelaria

Hasta aquí nos ocupamos de la estructura productiva y comercial que, dado China, existiría en Argentina, en ausencia de restricciones comerciales. ¿Cuál sería el rol y cuáles los efectos de la imposición de barreras a la importación de productos por parte de nuestro país?

En cuanto al rol a cumplir, cabe investigar el impacto que distintas formas de barreras a la importación tendrían sobre el nivel y la composición de las exportaciones e importaciones. En cuanto a los efectos, el interrogante clave es el siguiente: ¿qué estamos discutiendo, dado China, cuando nos ocupamos del presente y el futuro de la industria local?, ¿el tamaño de la “torta” o su distribución? En otros términos; ¿en qué sentido la protección de la producción manufacturera local implica un aumento genuino de nuestro PBI?, ¿en cuál una redistribución interna de ingresos?

En relación al primer punto, no está demás aclarar que este trabajo realiza un planteo de largo plazo. Por consiguiente, no cabe razonar en términos “mercantilistas”, como lo sería pensar, por ejemplo, que el destino del producido de las exportaciones represente el aumento de las reservas internacionales del Banco Central o la disminución de la deuda externa. Se exporta para importar. Por consiguiente, las barreras al comercio implican la disminución del volumen total de exportaciones e importaciones, con probables modificaciones en la composición de las compras al exterior.

Un derecho de importación uniforme (equivalente a un derecho de exportación uniforme), probablemente reduzca el volumen importado, pero también reducirá el volumen exportado, desplazando algunos recursos productivos de la producción de bienes exportables, a la producción de bienes que sustituyen importaciones. Mientras que un derecho de importación diferencial, según tipo de producto, probablemente reduzca –o elimine– la importación de determinados bienes más que la de otros, y quizás hasta induzca el aumento de ciertas importaciones (a través de la correspondiente apreciación cambiaria).

Muchos sugieren que, para evitar conflictos, habría que restringir las importaciones exclusivamente a los minerales que no tenemos y a las manufacturas que bajo ninguna circunstancia podríamos producir. Japón tiene que importar petróleo obligatoriamente, porque carece de este recurso dentro de sus fronteras, pero los japoneses no deberían hacer turismo en Miami o Punta del Este, sino en Kobe, Kyoto o Tokio.

En este contexto, tanto desde el punto de vista de las exportaciones como desde el de las importaciones, tendríamos un intercambio basado en la “venta de excedentes” y no en la ventaja comparativa. Mucho me temo que, si la lista de importaciones permitidas se confeccionara exclusivamente con los productos que, cualesquiera fueran sus costos, Argentina no puede producir, el nivel de las importaciones sería exiguo y obligaría a un fuerte desplazamiento de recursos, de la producción de soja a la elaboración de bienes industriales.

En cuanto a los efectos, el aporte genuino (aumento de la “torta”) que la producción manufacturera produce en el PBI, es el ocupar a la fuerza laboral que no consigue empleo en la producción de soja y complementos, así como en los productos industriales diferenciados y servicios genuinos. Pero, para que dicho aporte sea genuino es necesario remunerar a la totalidad de los recursos productivos que no tienen uso alternativo con la diferencia entre el valor de la producción industrial a precios internacionales y el valor de los insumos que sí tienen uso alternativo, también valuados a precios internacionales. Se debe sumar a esto también lo que el Estado esté dispuesto a pagar a los asalariados, quienes, en su condición de seres humanos, reciben un plan tipo jefe y jefa de hogar.

Un ejemplo aclara el concepto anterior. Un industrial produce en Argentina el producto X, que los argentinos podrían comprar en China a \$5 por unidad. El producto X se elabora con determinada cantidad de horas-persona, el esfuerzo gerencial del fabricante, más \$2 de materias primas que se pueden utilizar para otro fin, o que se importan. Pues bien, el PBI de Argentina aumenta realmente sólo si en la fabricación del producto X no se gastan más de \$3 por unidad, para pagarle a todos los que colaboran en su elaboración, más lo que significa, por unidad, lo que el Estado abonaría en concepto de plan trabajar o seguro de desempleo.

Esto se debe a que por encima de este proceso estamos frente a una redistribución interna de ingresos, no a un aumento del PBI. En efecto, si para que continúe la producción del producto X es preciso que exis-

ta un derecho de importación –o subsidio a la producción interna– superior al implícito en el párrafo anterior, observaremos la producción de dicho producto y también el pago de salarios superiores a los de los chinos, pero como la contrapartida del sobreprecio que tendríamos que pagar como consumidores, que también somos argentinos. Por ejemplo, en la década de 1980 los salarios en la provincia de Tierra del Fuego eran elevados, pero en Argentina los televisores costaban u\$s 1.000 cada uno. La “riqueza” de los asalariados fueguinos era la contrapartida de la “pobreza” de los consumidores, también argentinos.

Hasta aquí el análisis estático de la protección arancelaria. El análisis dinámico plantearía la imposición de barreras a la importación de ciertos productos industriales, como mecanismo de “financiación” del mantenimiento de una fuerza laboral que continuará sabiendo elaborar otros productos, además de soja. Argumento que, como todos, puede ser usado –pero también abusado– como mecanismo de negociación.

6. Economía, sociedad y política, de aquí en más

Quienes preparan comidas por televisión, comienzan por poner todos los ingredientes sobre la mesa. Luego los elaboran individualmente, los mezclan, los hornean y finalmente los presentan. Quienes miramos el proceso sabemos que si falta algún ingrediente importante, no hay esmero del cocinero que lo pueda remediar (lo contrario también es cierto: si están todos los ingredientes, pero el cocinero es ignorante o torpe, el producto tampoco sirve).

En la Argentina del 2008 el debate sobre el presente y el futuro del agro y la industria tiene que incorporar a China y ubicarla en un lugar central de la reflexión. Atendiendo –como siempre– a las consideraciones culturales, sociales y políticas, no sólo a las económicas. Comencemos por estas últimas.

Desde el punto de vista económico, el contexto supersimplificado implica reeditar con China el esquema “agroexportador” que, durante la última porción del siglo XIX y comienzos del siglo XX, Argentina

mantuvo con Inglaterra. “Sojacracia”, algunos servicios y productos industriales específicos.

Cuando aludo a las consideraciones culturales pienso en lo siguiente: muchos argentinos parecen llevar en la sangre la idea de que fabricar *commodities*, particularmente las de origen agropecuario, constituye casi una maldición, en todo caso, indigna de nosotros. En cambio, la manufactura “agrega valor”, más aún si lo hace a través de una “cadena de valor”. Sin apelar a dato alguno, es increíble la frescura con la cual se afirma que la producción de soja no genera empleo, mientras que la de los productos petroquímicos sí; y que se genera más valor agregado produciendo juguetes, que soja o... turismo.

Junto a lo cual cabe plantear: ¿cómo “es”, socialmente, un país en el que sólo se produce soja? Uno dominado por los productores de soja y complementos y sus familias, es decir, uno donde impera la “sojacracia”. Uno en el cual todo el mundo sueña con casarse con un sojero o sojera. Uno en el cual las autoridades de turno sólo les rinden pleitesía a los sojeros. Uno en el cual –más allá de los cursos referidos a soja–, en la escuela y en la universidad se estudia esperanto, el sistema solar que existirá dentro de un millón de años, etc. Uno en el cual la sede de la Asociación de Productores de Soja del lugar es más importante que la casa de gobierno, que la biblioteca local o que el instituto de investigaciones del pueblo, etc.¹²

Que el ser humano, pasivamente, acepte el lugar que “el sistema económico le asigna”, en función de la familia en la que nació, la educación que recibió, el afán con el cual trabaja, ahorra y se perfecciona, etc., es la vivencia de algunos, pero no la de todos. En la práctica los seres humanos pelean por su nivel de vida en los mercados laborales, pero también en la familia (que heredaron, formaron o a la que se sumaron), en la calle, en el cuarto oscuro, en la legislatura, amigándose con el puntero de turno, robando, chantajeando, etc.¹³

Conectando lo social con lo político, ¿cómo vive el 75% de la fuerza laboral y sus familias, que no pueden trabajar debido a que todos los productos menos la soja, son

importados desde China? En las monografías de los economistas que no piensan,¹⁴ dada la referida tasa de desocupación, el salario sería igual a cero y tres cuartas partes de la fuerza laboral, junto con sus familias, viviría “del aire”. Esto es como creer en la existencia de Melchor, Gaspar y Baltasar.

Si hay un “mercado” que le interesa a los políticos, es el electoral. ¿A cuántos de ellos les conviene decirle al electorado que eso de conseguir suficientes fondos para él (o ella) y su familia es una responsabilidad principalmente personal porque la política está para cosas superiores? A muy pocos. A la mayoría le conviene convertirse en abogados peticionantes de porciones del ingreso, obtenidas modificando la política económica en base a consideraciones personales o familiares, regionales o sectoriales, a costa del interés general.¹⁵

Políticamente, la lucha por la distribución del ingreso se puede plantear según una versión civilizada y otra “menos civilizada”.

Versión civilizada: el gobierno grava la producción y exportación de soja con impuestos no distorsivos –como un impuesto aplicado a la tierra libre de mejoras–, con el cual financia un gigantesco “plan trabajar”, para que vivan quienes se desempeñen como desocupados puros, y también como científicos, artistas, deportistas, sacerdotes, militares, jueces, etc., cuyos servicios no son demandados por los productores de soja y sus familias.¹⁶

Versión menos civilizada: el referido 75% de la fuerza laboral corta puentes, hostiga al 25% restante, secuestra a algunos sojeros, irrumpe en los supermercados, etc. Lo hace por iniciativa propia, con apoyo de dirigentes políticos, intelectuales y comunicadores sociales, en nombre de que todo el mundo tiene derecho a que se comparta la “torta”. Volveremos sobre esta cuestión más adelante.

Cuando se pasa del contexto supersimplificado a las versiones más realistas, el desafío resulta ser cuantitativamente menor, aunque no cambia de carácter.

Todo esto tiene una implicancia fundamental: que la estructura económica que observamos es, al menos en parte, un fruto de naturaleza política que, más allá de la

realidad, se describe utilizando un lenguaje social y políticamente correcto. La protección aduanera no busca que algunos compatriotas generen ingresos a costa de otros compatriotas, sino “el progreso”, “el modelo productivo”, “la correcta incorporación a la economía mundial”, “la superación de la Argentina agro-exportadora”, etc.; y los planes de ayuda no buscan que algunos compatriotas puedan sobrevivir biológicamente, sino reparar una “injusticia social”.

¿Qué tenemos para decir los economistas a la luz de todo esto? Con frecuencia, en las aulas de las facultades de ciencias económicas presentamos la teoría de la política económica, como si el ministro de economía de turno fuera el único funcionario con poder, y también como si al diseñar e implementar la política económica únicamente se le prestara atención a las consideraciones de eficiencia. Esto es, cuanto menos, una exageración.

El mensaje que los economistas tenemos para aportar es uno elemental, pero muy importante: que dado determinado contexto internacional, el funcionamiento interno de una economía, y por consiguiente los resultados concretos para los seres humanos que viven en determinado país, depende de cómo se combinan las consideraciones económicas, culturales, sociales y de poder, en las decisiones públicas.

Específicamente debemos subrayar que la producción interna de soja no es un dato, sino el resultado de la decisión de miles de sojeros, quienes, en función de la perspectiva de sus ingresos –precio mundial, neto de todo tipo de impuestos–, podrán variar sus esfuerzos. Llevado al extremo, como en *La rebelión de Atlas*, de Ayn Rand, abandonando los campos, para que quienes sólo viven a costa de terceros, se queden con la vaca que ordeñaron sin límites y sin parar.

También debemos recalcar que el listado de productos industriales que se puede producir de manera diferenciada tampoco es un dato, pero para el industrial también tiene que tener sentido intentar diferenciar su producto, en términos de sus propios resultados.

Por último, en el caso de la producción local de productos que bien podría ser im-

portada desde China, importa enfatizar que el subsidio total nunca puede implicar que el valor de la producción a precios internacionales pueda superar el uso de insumos que tienen en el mercado internacional. Porque, de lo contrario, se produciría una pérdida neta de recursos (por ejemplo, regale gasa esterilizada para secar autos lavados y verá lo que significa generar valor agregado negativo).

Como demandante de soja y oferente de muchos productos industriales, China obliga a actualizar un debate que hace mucho se plantea en Argentina. Desarrollemos al máximo la potencialidad local, a la luz de los precios relativos internacionales, sin temer por la imagen de la estructura económica resultante. Incorporando las consideraciones sociales y políticas a la realidad, no a la imagen. Producción bruta y empleo en una fábrica concreta no son necesariamente sinónimos de mayor valor agregado. Si equivocamos la estrategia, podemos terminar teniendo pleno empleo de mano de obra, pero remuneraciones inferiores a las que se pagan y cobran en China.

¡Ánimo!

Referencias bibliográficas

- Baumol, W. J. (1982), “Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure”, *American Economic Review*, 72, 1, Marzo 1982.
- de Pablo, J. C. (1991), “Una explicación, algo exagerada, del estancamiento económico argentino”, *Alta gerencia*, 1, 3, Diciembre 1991.
- de Pablo, J. C. (2005), “Eficiencia y distribución”, *Contexto*, 2 de agosto (reproducido como *Documentos de trabajo CEMA*, 301, agosto de 2005). Presentado en la Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Noviembre 2005.
- Hirshleifer, J. (1991), “The technology of conflict as an economic activity”, *American Economic Review*, 81, 2, Mayo 1991.
- Lewis, W. A. (1954), “Economic development with unlimited supplies of labour”, *The Manchester school of economic and social studies*, vol. XXII, 2, Mayo 1954.

- Olson, M. (2000), *Power and prosperity*, Basic books. En castellano: *Poder y prosperidad*, Siglo XXI, Buenos Aires, 2001.
- Prebisch, R. (1949), “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, *El trimestre económico*, 16, 63, Julio-Septiembre 1949.
- Rand, A. (1957), *Atlas shrugged*, Dutton book.
- Vargas, J. F. (2005), “El lado oscuro de la fuerza”, Mimeo.

¹ No hice un estudio estadístico, pero la idea general es nítida. Que a fines de la década de 1940 los salarios industriales que se pagaban en Inglaterra fueran inferiores a los que se abonaban en Argentina, era un fenómeno transitorio. En su trabajo clásico en favor de la industrialización de América Latina, publicado en 1949, Raúl Prebisch racionaliza la sustitución de importaciones, para que también los asalariados que viven en “la periferia” puedan acercar sus remuneraciones a las existentes en “el centro”. Diferente a la expectativa que hoy genera China.

² La versión preliminar de este artículo recibió jugosísimos y variados comentarios, que agradezco muy en serio, de Osvaldo Emilio Baccino, Habib Basbus, Javier Cardozo, Carlos Chevallier, Raúl Ernesto Cuello, Daniel Yves Della Costa, Víctor Jorge Elías, Rosendo Fraga, Adrián Guissarri, Daniel Heymann, Jorge Katz, Juan Koppany, Martín Krause, Mario Marzana, Eduardo May, Alfredo Martín Navarro, Alberto Porto, Manuel Sacerdote, Enrique Szewach y Mario Teijeiro, ninguno de los cuales es responsable de los errores remanentes.

³ No sólo China, pero por su tamaño, diversidad y velocidad de cambio, principalmente China. En ciertos sectores de repente la “novedad” es India.

⁴ “La velocidad con la cual China ha conquistado, apoderado e incautado industrias enteras a nivel mundial (juguetes, textil, confección de ropa, cuero, calzado, muebles, herramientas, productos electrónicos, etc.) es impresionante y aterradora. La tendencia, lejos de revertirse, sigue acelerándose. Cabe esperar que dentro de diez años no quedará en el mundo desarrollado y semidesarrollado una sola industria productora sobre materias primas transables con valor agregado de mano de obra relativamente importante (20/25%)” (Koppany, empresario argentino con vasta experiencia en China, comentario a la versión preliminar de este trabajo).

⁵ En particular, la generación de valor agregado. Los economistas no le prestamos tanta atención a la producción como fenómeno físico cuanto al valor agregado, contrapartida del ingreso de alguien.

Si exportar productos “de avanzada” me cuesta u\$ 2, por cada dólar que me paga el resto del mundo figuraré en las listas que dan brillo, pero seré más pobre.

⁶ Porque significaría la “desindustrialización absoluta” del país, así como la especialización completa de su aparato productivo.

⁷ De manera que el turismo, así como los servicios educativos o de salud, también pueden ser objeto de comercio internacional. Software, publicidad, ingeniería de sistemas, son otros ejemplos válidos de servicios que se transan entre países.

⁸ ¿Son los tubos de acero un buen ejemplo de “producto industrial” cuando resultan de la transformación de recursos minerales que los chinos no tienen y de la aplicación de energía, que en Argentina a veces se subsidia?, se preguntó uno de los lectores de la versión preliminar de este trabajo.

⁹ El análisis se circunscribió a los bienes finales. ¿Cómo habría que modificarlo en presencia de bienes intermedios?

¹⁰ Siempre ocurre. La estrategia puesta en práctica por Argentina durante el último cuarto del siglo XIX y comienzos del siglo XX, generó beneficios y costos durante las épocas de expansión (un productor de trigo de la provincia de Buenos Aires y un productor de textiles de la provincia de Tucumán calificaban de manera distinta lo que ocurría durante el mismo período), quedando expuestos sus riesgos durante la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión. Todos estos aspectos deben ser tenidos en cuenta cuando la misma es evaluada, que de igual manera deben ser tenidos en cuenta cuando se toman decisiones de aquí en más.

¹¹ En de Pablo (1991) distinguí entre trabajar y estar ocupado, agregando que –según mi experiencia como consultor– con lamentable frecuencia en Argentina “los empresarios están tan ocupados que no les queda tiempo para trabajar”. No se trata de un juego de palabras. Trabajar significa prestarle atención a los consumidores, a los competidores, a la tecnología, a la calidad del producto, etc.; estar ocupado quiere decir reunirse con las autoridades, no faltar nunca a las reuniones de las cámaras de productores, prestarle atención a los análisis políticos y económicos de los expertos, etc. Los empresarios trabajan o están ocupados, dependiendo de la rentabilidad privada relativa de cada uno de los posibles destinos de su valioso tiempo. La rentabilidad social puede ser muy diferente.

¹² Siempre simplificando, es la imagen social que tengo de Arabia Saudita.

¹³ “La gente puede satisfacer sus deseos de dos maneras principales: produciendo o conflictuando” (Hirshleifer, 1991). “Pero si esto es así, tanto la producción y el intercambio, como la apropiación, deberían ser tema de estudio de la economía. Pero

los economistas han omitido la segunda alternativa. Esta gran paradoja fue notada por Hirschleifer, a fines de los años setenta [...]. Para él la teoría del intercambio y la teoría del conflicto son dos ramas del análisis económico equiparables en importancia: la primera basada en los contratos y la ventaja mutua, la segunda en la fuerza y la ventaja propia [...]. ¡Sólo existe una ciencia social! Hirshleifer especuló sobre el origen de tan grande omisión. Al parecer deriva de un enfoque idealizado de las instituciones humanas, desarrollado por los Padres Fundadores, el cual ignora por completo la realidad biológica subyacente del animal humano” (Vargas, 2005). Olson (2000) también analizó la realidad desde esta perspectiva.

¹⁴ Algunos colegas se enfurecen –civilizadamente, como corresponde– cuando leen expresiones más como ésta. No es nada personal: en todas las profesiones, en todas las actividades, hay muchos que hablan, o escriben, sin pensar. Porque hablar, o escribir, es “gratis”. La “fibra” del intelectual se aprecia

cuando para él (o ella) la realidad no es el discurso, o el artículo, sino aquello a lo que se refieren el discurso o el artículo. Y se juega por lo que considera verdadero o apropiado, independientemente de lo que resulte “correcto” desde el punto de vista político o de la imagen. Pocos –en el país, y en el mundo– pasan hoy este test, según mi opinión.

¹⁵ De Pablo (2005) planteó el conflicto entre eficiencia y distribución, tanto cuando los funcionarios son angelicales, como cuando se dejan llevar por las pasiones humanas.

¹⁶ No se ofenda por esta descripción, que está hecha simplemente para entender. En esta versión supersimplificada del modelo, el 75% de la fuerza laboral no le produce nada al 25% restante, el cual sólo demanda genuinamente productos industriales. Esta descripción es “políticamente incorrecta”, pero enfatiza el hecho de que –en este contexto– la ciencia, el arte, la religión, etc., son meros pretextos para otorgarle ingresos a seres humanos excluidos.

Argentina 2008: del fuerte crecimiento al desarrollo sustentable

GERARDO TRESCA

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 72 • Agosto 2008: 27-41

A partir de la crisis de fines de 2001 y principios de 2002, en la que el país se encontró al borde de la disolución social, nuestro objetivo es intentar demostrar que las medidas aplicadas para despejar los escombros dejados por el sistema de la convertibilidad que había colapsado, medidas puntuales que pretendían responder a desafíos específicos, se fueron engarzando y complementando unas con otras hasta constituir un conjunto bastante armónico al que bien se le puede atribuir el nombre de “modelo”. Para esto, empezaremos por recordar el punto de partida para después destacar el crecimiento inesperado que ha acompañado a la Argentina desde el segundo semestre de 2002; mostraremos cómo el proceso permitió la inclusión social. Luego explicaremos qué parámetros utilizamos para diagnosticar una macroeconomía sólida para enseguida dedicarnos a explicar las causas de este crecimiento. Esto equivaldrá a destacar los fundamentos del modelo en aplicación. Por fin, nos detendremos sobre los obstáculos que se fueron generando, algunos endógenos y otros exógenos, y que deberán ser removidos o superados para que se concrete nuestro pronóstico de un desarrollo sustentable en el futuro, aunque a tasas más moderadas.

1. El punto de partida

Entre 1991 y fines de 2001 la Argentina vivió en un régimen de convertibilidad de la moneda nacional con el dólar a una paridad de un peso igual a un dólar, acompaña-

do por la inédita posibilidad de abrir cuentas corrientes en dólares, moneda que pasó a convertirse en un instrumento de pago bancario tan válido como el peso. La paridad fija fue acompañada por la aplicación de la casi totalidad de las recomendaciones del famoso Consenso de Washington. Existió una absoluta libertad en el movimiento de capitales y mercaderías; se privatizaron prácticamente todas las empresas del Estado; se concretó la desregulación de la mayoría de las actividades económicas y se le dio independencia al Banco Central. Este sistema permitió una buena tasa de crecimiento de: + 11% en 1991, +10% en 1992, + 6% en 1993 y + 5,8% en 1994. En 1995 los efectos de la crisis del tequila en México hicieron retroceder el PBI -2,8%, pero el crecimiento siguió con +5,5% en 1996, +8,1% en 1997 y +3,9% en 1998 (Sturzenegger, 2003, pp. 32,33). Afluyeron los capitales del exterior, que se dirigieron al sector financiero, pero también financiaron una buena inversión en infraestructura eléctrica y telefónica y la producción industrial se especializó en algunas ramas que crecieron fuertemente, basándose en un elevado componente importado como fue el caso de la industria automotriz. Entre tanto, gran parte de las empresas manufactureras medianas y pequeñas fueron afectadas por las importaciones cada vez mayores y competitivas, lo que llevó al cierre de miles de establecimientos. El fenómeno se aceleró con la recesión iniciada en el segundo semestre de 1998 como consecuencia de la merma de los ingresos de capitales externos debida a la crisis de la deuda de Rusia, pero ya se ha-

bía hecho sentir desde 1994. Ello se tradujo en un lento pero sostenido incremento de la desocupación que pasó del 6% en 1991 al 13,2% a fines de 1998.¹ La producción agropecuaria conoció una revolución tecnológica, especialmente en el caso de la agricultura, tecnificación que se acompañó con una importante concentración de la propiedad, fruto del abandono por parte de sus propietarios de unas 90.000 explotaciones (INDEC, 2002, Censo agropecuario). La situación del sector se fue tornando cada vez más difícil y en los dos años finales se aceleraron la pérdida de rentabilidad, el endeudamiento y las quiebras, todo ello enmarcado en un estancamiento del interesante incremento de la producción de los años anteriores como producto de importantes inversiones, muchas de ellas provenientes del endeudamiento. Los servicios, tanto los servicios públicos privatizados como los servicios financieros y los comerciales, conocieron una fuerte expansión. Ésta se vio favorecida por la distorsión de precios relativos (Conesa, 2002, p. 93), que la paridad cambiaria fija prohijó al no permitir a los sectores transables, en competencia con el exterior, el traslado a sus precios de venta de los incrementos de costos, impedimento que no existía en el caso de los servicios no transables. Esta situación llevó a que entre 1992 y 1999 la Argentina acumulara un desequilibrio comercial de 22.324 millones de dólares (Todesca, 2006, p. 349). Éste fue potenciado por el saldo negativo de los servicios financieros, los servicios invisibles y el pago de intereses sobre una deuda cada año más importante. Desde la crisis del año 1995, el déficit fiscal interno se hizo crónico con un promedio de 4,1% del PBI anual entre 1991 y 2000 (Tejeiro, 2001, p. 271), por lo que el sistema de la convertibilidad siguió funcionando en base a un endeudamiento externo que proveía al Estado nacional los fondos que no podía recaudar en el mercado interno. A partir de 1998 fue cada vez más difícil renovar los vencimientos de la deuda y, luego de la devaluación de Brasil a principios de 1999, las debilidades del modelo económico en aplicación se hicieron más evidentes con el retroceso de la actividad, lo que provocó durante todo 2001 una fuga de capitales sin precedentes que ace-

leró la recesión. Ésta, si bien fue de 4,5%² para todo 2001, se espiralizó en el último trimestre en que la caída alcanzó al 12% del PBI mientras la desocupación que en octubre alcanzaba al 18,5% siguió incrementándose. Los bancos perdieron sus depósitos, tanto en pesos como en dólares. El Banco Central se quedó con reservas mínimas, lo que llevó al default bancario de hecho con el bloqueo de los depósitos tanto en dólares como en pesos, y al “corralito” de principio de diciembre de 2001. Esta medida hirió de muerte a la convertibilidad que sobrevivió ficticiamente hasta el cambio de gobierno y la devaluación de enero de 2002.

2. Un crecimiento inesperado

El cambio de gobierno, traumático aunque dentro de los mecanismos previstos por la Constitución, conllevó una reversión de las principales políticas económicas aplicadas hasta entonces. La eliminación de la convertibilidad y la devaluación; la pesificación de todas las deudas nominadas en dólares, con el agregado de su asimetría en el caso de los bancos que se vieron obligados a rescatar sus activos a una paridad uno a uno mientras que sus pasivos en dólares con los ahorristas tenían que pagarlos a 1,40 pesos por dólar, diferencia de la que se hizo posteriormente cargo el Estado; la pesificación de los servicios públicos sin ninguna indexación sobre el nuevo tipo de cambio; el establecimiento de retenciones a las exportaciones de petróleo y de cereales; el default de la deuda pública con excepción de la contraída con los organismos multilaterales de crédito; la instrumentación de los planes jefas y jefes de hogares que definió una contribución universal para todos los padres desocupados con hijos menores de dieciocho años, cambiaron de cuajo el panorama socioeconómico de la Argentina. De una economía basada en las fuerzas del mercado con muy pocas regulaciones públicas, se pasó a un fuerte intervencionismo estatal que diseñó el sendero por el cual circularían las fuerzas del mercado de ahí en más. La situación de fuerza mayor que produjo el derrumbe del ordenamiento económico anterior, justificó la adopción de estas

drásticas medidas que modificaron contratos, haciendo prevalecer el interés general por encima del interés individual, situación de excepción que fue amparada por la Ley de emergencia económica votada por el Parlamento. El cambio de precios relativos a favor de los bienes transables, que fue el resultado concreto de todas estas drásticas medidas, revolucionó las expectativas de los agentes económicos, y, una vez superada la comprensible desorientación y angustia del primer trimestre de 2002 en el que se removieron los restos de la convertibilidad fenecida, se reactivó la producción de bienes. Los servicios demoraron un trimestre más en reaccionar. Luego de una caída de un 16% en el PBI del primer trimestre de 2002, el producto se equilibró en el segundo trimestre para iniciar a partir de julio una sostenida recuperación que prosiguió sin interrupciones durante los veintitrés trimestres y setenta meses que transcurrieron hasta fines de mayo de 2008. Esta recuperación del segundo semestre permitió que en 2002 la baja del PBI remontara la catastrófica cifra del primer trimestre y el año cerrara con una merma del 10,9%. En octubre de 2001 la desocupación había alcanzado el 18,5% de la población económicamente activa y en mayo de 2002 los desocupados llegaban a un triste 21,5%.

El producto bruto interno total (PBI), en valores constantes a precios de 1993, que había conocido cuatro años negativos desde 1999 a 2002 inclusive (-3,4%, -0,8%, -4,4%, -10,9%, respectivamente) conoció una brusca y sostenida recuperación: +8,8% en 2003, +9% en 2004, +9,2% en 2005, +8,5% en 2006 y +8,7% en 2007, o sea, durante cinco años consecutivos y a tasas particularmente elevadas para la historia económica argentina.³ A fines de 2007 el PBI a precios de 1993 se encontraba en un +52,8% por encima del de 2002, en +36,1% sobre el nivel de 2001 y en +24,7% sobre el de 1998 que era el producto máximo que había alcanzado anteriormente la economía argentina.⁴ Estas cifras demuestran que, más allá de una mera recuperación, el país ha conocido primero una reacción desde un piso muy bajo, reacción que, al mantenerse durante cinco años seguidos, se transformó en crecimiento y permitió acumular resultados y aumen-

tar la riqueza nacional hasta un nivel nunca alcanzado. Lo mismo ocurrió en el caso de la renta per cápita en el nivel más modesto, ya que a los +24,7% de la década hay que detraer el aumento de la población del orden del 10,6% a razón de 1,01% anual,⁵ lo que reduce la mejora a un 14,1%. Sin embargo, estas cifras más modestas no nos deben hacer olvidar que toda esta ganancia se produjo en los últimos cinco años durante los cuales la renta total se incrementó en 52,8%, mientras que la renta por habitante aumentó un espectacular 47,5%, lo que explica la sensación de mejora económica que siente la gran mayoría de la población a pesar de los problemas que siguen existiendo. Para medir la realidad, con la salvedad del IPC desde 2007, el INDEC es esencial. Se lo puede corroborar con datos de cámaras empresarias y estudios privados. También son fundamentales los informes del BCRA, de la AFIP y de la Aduana.

La producción de bienes lideró la recuperación. En el caso de la producción agropecuaria el cambio de precios relativos repercutió lentamente en una producción de cereales y oleaginosas que ya había alcanzado un buen nivel de 67 millones de toneladas en 2001. La fuerte mejora de la rentabilidad producida por el nuevo valor del dólar, que compensaba ampliamente la implementación de las retenciones, incentivó las inversiones en tecnología a la par que se fue incrementando la superficie de tierra sembrada, especialmente en el caso de la soja. Ya en el año 2004 la cosecha alcanzó los 69 millones de toneladas para saltar de manera espectacular a 84,5 millones de toneladas en 2005. El sostenido incremento de los precios internacionales de los principales cereales ayudó a alcanzar el sorprendente nivel de 93,8 millones de toneladas en 2007,⁶ el cual supera en +39,8% el nivel de 2001. En el sector ganadero el incremento de la producción fue mucho menor, del orden de 10%,⁷ por la competencia de las oleaginosas que tendieron a expulsar la cría a las zonas marginales y a los problemas de rentabilidad debidos al alto nivel de retenciones a las exportaciones y los acuerdos de precios para el mercado interno que desalentaron la actividad. La producción aviar fue incentivada por políticas favorables al

sector, que creció fuertemente, a tal punto que el consumo de carne de pollo en el año 2007 alcanzó a los 30 kilos por persona acercándose a los 70 kilos de consumo de carne bovina por habitante. Todas las economías regionales se beneficiaron de este proceso de revalorización de las producciones agrícolas, y las ciudades y pueblos del interior así como las fábricas de maquinaria agrícola, se recuperaron a una velocidad sorprendente y no es de extrañar que sea en el interior donde empezó la recuperación y la fuerte disminución de la desocupación.

A partir del segundo semestre de 2002, la industria empezó a sustituir importaciones, fenómeno que se aceleró en 2003. El sector que se había retraído entre 1999 y 2002 en -7,9%, -3,8%, -7,4% y -11% respectivamente, se recuperó en 2003 con un espectacular +16%. Siguió creciendo al +12% en 2004, +7,5% en 2005, +8,9% en 2006 y finalmente +7,1% en 2007, lo que representó en el acumulado de los cinco años un aumento de 62,7% sobre el nivel de actividad industrial de fines de 2002, y un +19% sobre el récord anterior obtenido en 1998.⁸ Al principio este proceso de fuerte expansión de la actividad industrial se apoyó sobre la capacidad instalada ociosa, pero a medida que ésta se fue utilizando se la completó con nuevas inversiones que explican que, a pesar del importante incremento del volumen producido por el sector, el nivel de capacidad ocupada en la industria haya permanecido prácticamente constante en los últimos tres años en torno al 74%. Es interesante subrayar que las inversiones de las grandes empresas no se destacaron por su importancia, con la excepción del sector automotor en el que se desarrollaron nuevas plataformas y modelos que aumentaron significativamente los volúmenes de unidades producidas. También en la industria siderúrgica y en la producción de aluminio se incrementaron fuertemente las capacidades instaladas. Al contrario hay que señalar la contundencia del proceso inversor en el sector de las pequeñas y medianas empresas. Éstas vieron recompuestos sus márgenes por el cambio de precios relativos y la posibilidad de sustituir importaciones que sucedió a la devaluación. Esto explica que, prácticamente sin acceso al crédito, se hayan dedicado año

tras año a reinvertir la mayor parte de sus utilidades para incrementar su capacidad de producción y mejorar su productividad. Este proceso siguió en el primer cuatrimestre de 2008 con un incremento del 8,5%⁹ de la producción industrial, a pesar de una caída de 10,1% en la industria alimentaria en marzo como consecuencia de los problemas del campo.

Los servicios, en general, reaccionaron más lentamente que la producción de bienes y su incremento en 2003 fue tres veces menor a la de éstos, mientras que ya se situaba en el 65% en 2004 y prácticamente los equiparaba en 2005 y 2006, para superarlos en 2007. En realidad, la persistencia de fuertes resultados negativos del sector financiero en 2003 y 2004 opacó las buenas *performances* de los demás servicios, especialmente la del comercio, tanto mayorista como minorista, y el transporte. Al contrario, la recuperación del sector financiero a partir de 2005 a tasas sorprendentes de cerca de 20% anual en los tres años que van hasta 2008, permitió que los servicios en general tuvieran, en el período de cinco años considerado, un desarrollo de un nivel parecido al de los bienes transables.¹⁰

El sector de la construcción, que se desbarrancó en los cuatro años recesivos de 1999 a 2002 a razón respectivamente de -7,9%, -9,3%, -11,6% y -33,4%, revivió a partir de 2003 y protagonizó una espectacular resurrección creciendo a ritmos que desafiaban la imaginación más optimista en el inicio del proceso: +34,4% en 2003, +34,4% en 2004, +29,4% en 2005, +20,4% en 2006 y +9,9% en 2007,¹¹ mientras que el primer cuatrimestre de 2008 mantuvo la tendencia expansiva con +14,2% sobre el mismo período del año anterior.¹² El fuerte aumento se verificó tanto en la construcción de viviendas y galpones industriales de origen privado como en las obras de infraestructura de origen estatal. Es bien conocido el efecto dinamizador de la construcción sobre el conjunto de la economía y particularmente sobre el empleo, y el vigor de su crecimiento no hace más que corroborar las cifras inesperadas a razón de las cuales fue creciendo el PBI argentino a partir de su recuperación en el segundo semestre de 2002.

En cuanto a los servicios industriales como la energía eléctrica, la producción de petróleo y de gas, su evolución acompañó el crecimiento general en los primeros años, pero actualmente se encuentran atrasados en su crecimiento en el caso de la electricidad y han visto decrecer su volumen de producción de manera importante en el caso del petróleo y de manera marginal en el caso del gas. Como tenían una importante capacidad de producción no utilizada en 2002, en los tres casos –la producción excedía la demanda interna y permitía interesantes exportaciones– no se han constituido en freno del crecimiento a pesar de la intensidad de éste. De todas maneras, los tres sectores constituyen un desafío, porque pueden constituir un obstáculo para la expansión futura de la actividad económica si no se adoptan medidas urgentes de inversión.

La generación de energía eléctrica en 2002 utilizaba parcialmente la capacidad instalada, ya que el pico de consumo fue de 14.061 Megawats en febrero de 2001¹³ antes del derrumbe de la actividad, mientras que la capacidad de generación teórica era de 23.000 Megawats y la real se encontraba cercana a los 18.000 Megawats (Montamat, 2007, p. 172). La capacidad excedente fue utilizada año tras año hasta llegar a los 17.869 Megawats de abril de 2007. El congelamiento de las tarifas de las generadoras y distribuidoras se empezó a rever en 2003, en que se fueron incrementando progresivamente las tarifas industriales. En el año 2006 se implementó el plan denominado “Energía Plus” que permitía a las generadoras establecer libremente las tarifas del sector industrial cuando la energía utilizada superara la consumida en el año 2005. Esta medida incentivó proyectos de inversión en la generación. En el sector privado, los balances de las compañías fueron castigados por la pesificación pero si bien los resultados nunca volvieron a ser lo que habían sido en la década del noventa, en la mayoría de los casos, las quiebras del año 2003 fueron superadas a partir de 2004 por el mayor consumo, las mayores tarifas del sector industrial y los subsidios del Estado. Las tarifas domiciliarias no fueron reajustadas y llevan más de seis años congeladas. Esta situación

llevó a varios operadores extranjeros a vender su participación a nuevos operadores de origen nacional, los que, al sumarse a las empresas generadoras estatales que manejan las principales centrales hidroeléctricas y las dos centrales nucleares “argentinizaron” la mayor parte de la generación y distribución de energía eléctrica. La velocidad de la recuperación industrial y del consumo domiciliario fue mucho mayor a la del ingreso de nuevos capitales y maduración de proyectos de inversión en la generación, lo que llevó a los problemas que dieron origen a los cortes a las industrias durante el crudo invierno de 2007. El Estado realizó importantes inversiones en la red de distribución construyendo líneas de alta tensión, lo que permitió interconectar a todo el territorio nacional y aprovechar mejor la totalidad de la generación local, pero se tuvo que recurrir a la importación de Brasil para limitar los efectos de los cortes a las grandes industrias. Con dos años de atraso se inauguró parcialmente en marzo de 2008 una de las dos centrales de ciclo combinado fruto de un fideicomiso integrado por fondos adeudados por el Estado a las generadoras y aportes de estas propias generadoras. Estas dos centrales aportarán una potencia de 1.600 Megawats, es decir, incrementarán en casi un 10% la generación local, pero eso será recién en 2009 mientras que sólo aportarán unos 1000 Megawats en 2008, cuando es posible que vuelvan a ocurrir los cortes como en 2007. A partir de 2009, la terminación de estas dos centrales, la efectivización de la elevación de la cota de Yaciretá, la fase final de la construcción de la tercera central nuclear de Atucha II y el ingreso progresivo de los proyectos privados, deberían ir eliminando la diferencia entre la oferta y la demanda. Hay que reconocer que el problema es mundial; Chile sufre problemas similares aunque su mercado eléctrico es totalmente libre y, a pesar de los cortes, la producción industrial creció de manera significativa en 2007, con inteligentes medidas de adaptación por cambios de turnos y recuperación en contratemporada de lo perdido durante el invierno. La generación eléctrica está al límite, pero no será un freno para que prosiga el incremento de la producción a fuertes tasas en los próximos años.

En el caso del gas, la producción está en manos de compañías privadas, la mayoría de ellas importantes operadores internacionales. El consumo aumentó fuertemente (en un 35%) hasta el año 2007. Sin embargo, la producción registró una disminución del 1,4% en 2005 y al repetirse esta merma con poca variación en los dos años siguientes le puso un freno a la demanda, la que fue atendida sólo parcialmente al cortarse la mayor parte de las exportaciones. Esto demuestra que la capacidad de producción alcanzó su techo y las reservas que cubrían treinta y ocho años de producción en 1980 llegan ahora sólo a un nivel de ocho años. En este caso también se mantuvo sin cambiar la tarifa domiciliaria mientras se reajustaban las tarifas industriales, pero muy por debajo del nivel internacional. A fines de 2007 se firmó una resolución que garantiza a las empresas productoras un precio por el millón de BTU similar al que paga el país para la importación desde Bolivia, para todo incremento de producción que consigan para vender al sector industrial. Con este incentivo conocido como Gas Plus es muy probable que se aceleren las tareas de exploración pero en el corto plazo seguirá faltando gas. En 2007 el problema se resolvió como en el caso de la electricidad con cortes a los grandes consumidores industriales y la suspensión temporaria de la venta del gas natural comprimido para los automóviles. En el caso de las industrias que utilizan el gas como materia prima fue imposible recuperar los volúmenes de producción perdidos. Los cortes no fueron mayores porque el Estado subsidió las generadoras eléctricas para que sustituyesen con los muchos más costosos fuel oil o gasoil importados al gas en sus plantas generadoras. En 2008 se prevé que volverán los subsidios para las generadoras mientras que las industrias que utilizan el gas como materia prima serán abastecidas por las importaciones de gas licuado que será regasificado en un barco fábrica apostado en el puerto de Bahía Blanca. Por otra parte, se incrementó la capacidad de transporte del gasoducto del sur y se agregará un segundo gasoducto al actual que une Tierra del Fuego con el continente, lo que permite prever un incremento de la producción que acompañará el

consumo a partir de 2009. Esta mayor producción proveniente de las cuencas australes reemplazará el gas boliviano que se preveía importar a razón de 27 millones de metros cúbicos a partir de 2010. Dada la situación de Bolivia se cree que este volumen estará disponible para la Argentina en varios años más por lo que se suspendió, por ahora, la construcción del gasoducto del norte que debía transportar el fluido hasta los centros industriales argentinos. Con una producción y transporte muy ajustados, el gas que representa el 50% de la matriz energética primaria argentina seguirá siendo la mayor fuente de energía. Las reservas representan hoy apenas ocho años, pero con el plan Gas Plus existen esperanzas de que se intensifique la exploración y, sobre todo, de que aparezcan reservas no declaradas. A pesar de los inconvenientes que se volverán a vivir cada invierno, el gas continuará apoyando el crecimiento nacional.¹⁴

La producción petrolera, que en 1998 alcanzó los cincuenta millones de metros cúbicos, había descendido a 38,25 millones de metros cúbicos en 2006 en un proceso de reducción anual acumulativo que en 2007 se acercó al 2%. Las exportaciones de nafta se redujeron, pero en 2007 representaron todavía el 20% del consumo local (1,3 millones de metros cúbicos sobre cerca de 6 millones) y, como se tiene que importar fuel oil y gasoil para atender la demanda local, el saldo de la balanza comercial externa de combustibles se redujo en un 17,4% a 4.016 millones de dólares en 2007, frente al máximo de 4.864 millones en 2003.¹⁵ A raíz del fuerte aumento del precio del petróleo en el mundo, las retenciones se incrementaron en 2007 hasta un 45% con una cláusula que fija entre 42 y 45 U\$\$ el precio máximo que pueden cobrar las petroleras para un barril cualquiera fuera el precio internacional (Montamat, 2007, p. 157). Esta medida se basa en el hecho que a estos precios el margen de explotación es interesante pero, lógicamente, mucho menor que en el resto del mundo donde el barril se acercaba a 130 U\$\$ a fines de mayo de 2008. Esta política hace participar al Estado de la renta petrolera y divorcia el precio interno del internacional, lo que tiene un efecto estimulante sobre los costos de los usuarios y favorece

la expansión tanto de la producción agraria como de la industrial, pero también la del consumo particular. El interrogante es que, a estos valores, son pocos los operadores internacionales interesados en invertir en exploración en la Argentina. Existen mecanismos que incentivan la inversión petrolera: el alargamiento de las concesiones que efectúan varias provincias petroleras con compañías instaladas con el compromiso de que inviertan en exploración; los contratos de exploración marítima firmados por ENARSA (la compañía estatal) y varios grandes operadores internacionales; y, por último, el régimen fiscal que da ventajas a la inversión en exploración petrolera que incentivó a varias compañías de menor tamaño pero con experiencia en el sector –tanto nacionales como extranjeras–, para que se presenten a la licitación de nuevas áreas potencialmente petroleras licitadas por las provincias.¹⁶ A fines de mayo se encontraba en estudio el plan Petróleo Plus, destinado a devolver una parte de las retenciones en forma de créditos fiscales a la inversión.¹⁷ Las reservas alcanzan a unos ocho años, pero el conjunto de inversiones en marcha permite prever que, si bien los saldos del comercio exterior de combustibles pueden desaparecer, no se perderá el autoabastecimiento global en este valioso combustible. Por lo tanto, el petróleo tampoco debería ser un freno al crecimiento sostenido de la economía nacional.

En cuanto al resto de las infraestructuras, hay que destacar los progresos en el dragado y balizamiento del canal que llega al puerto de Rosario, que permite el acceso al mismo de buques de mayor calado, con el consecuente abaratamiento de los fletes para los exportadores. El sistema portuario creció y se modernizó, lo que explica que se hayan podido procesar los volúmenes de exportaciones e importaciones que crecen año tras año. En el sistema vial, fueron más las tareas de mantenimiento que las de construcción de nuevos caminos, que también las hubo y las sigue habiendo. Es un sector en el cual es cada vez mayor la exigencia sobre la infraestructura existente, sobre la que será necesario invertir con más intensidad. En el sector ferroviario es muy poco lo que se ha hecho en el sector de cargas

que, contra toda lógica económica, se sitúa muy por detrás del volumen de carga transportada en camiones. En cuanto a los trenes de pasajeros no se ha hecho casi nada; habrá que esperar la concreción de los dos importantes proyectos de electrificación del ferrocarril Roca y San Martín para que la población del conurbano bonaerense deje de viajar en condiciones indignas. En cuanto a los trenes de larga distancia, el primer proyecto importante en marcha es el tren bala a Rosario y Córdoba que de concretarse modernizará una línea importante, pero a un costo que es cuestionado con argumentos difíciles de descartar.

3. Un crecimiento con inclusión social

Hay procesos de crecimiento que no incluyen socialmente. El crecimiento logrado en los once años de la convertibilidad es uno de ellos. La desocupación de 6,3% en octubre de 1990 ya era de 12,2% en octubre de 1994, para ascender hasta el 18,4% en mayo de 1995 en el pico de la crisis del Tequila.¹⁸ La recuperación posterior insertó lenta y sólo parcialmente a los nuevos desocupados y los que encontraron trabajo fueron expulsados con la nueva recesión de fines de 1998, cuando los índices de desocupación volvieron a subir hasta alcanzar el 18,3% en octubre de 2001. En este mismo mes el índice de pobreza alcanzaba al 38,3% de la población.¹⁹ Aun con crecimiento, el modelo abandonaba a centenares de miles de ciudadanos a la vera del camino sin ningún tipo de ayuda, y, cuando se consolidó la recesión, los expulsados fueron millones. La devaluación acentuó el problema en el corto plazo, ya que los pobres alcanzaron al 57,5% en octubre de 2002 y los desocupados eran 21,5% en mayo de 2002, pero desde entonces los índices mejoraron fuertemente y sin solución de continuidad. Existen pocos ejemplos en el mundo de una recuperación social tan profunda y sostenida. En el cuarto trimestre de 2006 el índice de desocupación bajó fugazmente a un solo dígito, pero en octubre de 2007 la desocupación se había consolidado en el 7,3%, y había vuelto prácticamente a lo que era en 1990, o sea, casi dieciocho años antes. Se crearon

nada menos que 3,7 millones de puestos de trabajo.²⁰ Este camino formidable fue recorrido en cinco años. El cambio de precios relativos a favor de los bienes transables permitió que, a la par que crecían los principales sectores de la economía a las tasas que hemos señalado, el índice de ocupación aumentara prácticamente a la par del PBI, con una relación uno a uno que fue disminuyendo lentamente a partir de 2006. Esto permitió que durante el primer trimestre de 2008, ya transcurridos seis años de la debacle de fines de 2001, los puestos de trabajo creados siguieran aumentando en un 6% anual. También los trabajadores informales pasaron de representar el 47% del total al 40,4% en el segundo trimestre de 2007,²¹ y este índice ha seguido mejorando desde entonces. De la mano de la masiva inserción social que el trabajo es por excelencia, fue disminuyendo la pobreza y diez millones de personas dejaron de ser pobres a la par que disminuía la indigencia. El último índice de pobreza calculado por el INDEC con la metodología anterior indica que a fines del primer semestre de 2007, el 23,4% de la población todavía se encontraba bajo la línea de pobreza mientras que el 8,2% estaba bajo la línea de la indigencia. Con una nueva metodología el INDEC calculó para el período octubre 2007 a marzo 2008 un índice de 20,6% de pobreza y 5,9% de indigencia. Con la pérdida de credibilidad del IPC del INDEC algunos analistas serios estiman que en 2007 el aumento de la canasta básica superó el incremento del sueldo de los empleados informales y hasta de los formalizados de menor nivel, y pronostican que habría subido la cantidad de pobres, algunos hablan de hasta un 30%. Sin poner en duda la seriedad de sus trabajos, hay que destacar que sólo el INDEC tiene en su encuesta permanente de hogares la posibilidad de relevar un universo suficiente como para dar una cifra suficientemente fundamentada. Por otra parte, si bien la inflación real es superior a la del INDEC, los salarios conocieron en 2007 un fuerte incremento nominal. Para el INDEC este incremento fue del 13% pero para una consultora privada como SEL el aumento real fue menor pero positivo en 4%.²² Además es difícil que vuelva a aumentar la pobreza en un país

con fuerte creación de empleo, lo que supone que son cada vez más los hogares en donde son varios los sueldos que participan del sostén de sus miembros. La Iglesia nota en mayo un incremento de asistentes a sus comedores comunitarios y no se puede poner en duda su afirmación. Sin embargo, puede existir una disminución de la pobreza asociada a una agravación de la situación de la indigencia conformada esencialmente por el núcleo duro de desocupados. Puede coexistir una disminución de la pobreza en las familias con varios miembros ocupados y un agravamiento del *status* de los indigentes que debe ser corregido urgentemente. De todas maneras, cualquiera sea la cantidad de pobres de las estadísticas es cierto que, como afirma el sociólogo Agustín Salvia, Director del Observatorio de la Deuda Social Argentina del Departamento de Investigación Institucional de la Universidad Católica Argentina: “hay un 30% de nuestra sociedad que vive, estructuralmente, en otro país”.²³ Afirma también que la inflación es un desafío que debe ser atacado. A pesar de estas salvedades se puede considerar que el crecimiento verificado en los últimos seis años ha sido fuertemente inclusivo. Se ha incentivado la cultura del trabajo y mejorado la situación social, aun sabiendo que todavía es mucho lo que se debe hacer, como lo puntualiza Agustín Salvia. Hay que recordar, brevemente, los distintos planes puestos en práctica por el Ministerio de Desarrollo Social que han ido sustituyendo a los planes jefas y jefes de hogar, con cada vez menos beneficiarios, por iniciativas destinadas a la formación de los desempleados y al apoyo de sus proyectos propios con mini créditos y exenciones impositivas por un año (Manos a la Obra, Monotributistas Sociales, Huertas Familiares y Comunitarias, por ejemplo).²⁴ En la Provincia de Buenos Aires se empezó a atacar el problema con más vigor.²⁵ Además, aunque parezca extemporáneo, es necesario incluir en este esfuerzo de inserción la nueva ley de educación y el compromiso asumido de llevar progresivamente el presupuesto del sector a un 6% del PBI como otro factor de inclusión social. El mayor presupuesto por sí solo no alcanza, pero el acento puesto en la educación, el sostén que el Estado nacional proporciona a

las provincias completando los sueldos mínimos docentes en las doce provincias más pobres del país, son signos que demuestran la importancia otorgada a la educación y favorecen la progresiva jerarquización de los docentes. Este es un factor indispensable para mejorar el nivel de la educación que es la mejor arma para la inserción laboral y social que se puede dar a las nuevas generaciones. El esfuerzo presupuestario realizado en el CONICET para incentivar a jóvenes investigadores y para la creación de un Ministerio de Ciencia y Tecnología a partir de diciembre de 2007, son otras medidas concretas que señalan una voluntad de iniciar un desarrollo productivo con mayor valor agregado, lo que supone apostar a un crecimiento de mejor calidad que dará mayores oportunidades de inserción laboral al conjunto de la población.

4. Una sólida macroeconomía

El sector externo fue, como en todas las crisis de la historia argentina, el principal desencadenante del derrumbe que se vivió a fines de 2001. La devaluación y la pesificación de todas las deudas y las tarifas internas pactadas en dólares cambiaron de manera drástica los precios relativos a favor de los bienes transables, lo que impulsó las exportaciones y, en un primer momento durante 2002 y parte de 2003 sobre todo, frenó abruptamente las importaciones que se redujeron en un 56%, a solamente 8.473 millones de dólares. Esto se tradujo en un formidable incremento del superávit comercial que saltó hasta 17.178 millones de dólares en 2002 y 16.805 millones de dólares en 2003, cuando las exportaciones crecieron un 17% y las importaciones un más importante 55%, sobre el muy bajo nivel de 8.474 millones de dólares de 2002. Las importaciones se incrementaron fuertemente año tras año al compás de la recuperación, que se transformó en crecimiento de la actividad económica a partir de 2005, hasta alcanzar los 44.780 millones de dólares en 2007, o sea, que conocieron un incremento de +428% sobre 2002, pero de +112% sobre 2001. Las exportaciones, si bien a una tasa menor, siguieron crecien-

do también año tras año y pasaron de los 25.651 millones de dólares de 2002 a los más significativos 55.933 millones de 2007, o sea, un 117% mayor mientras que contra 2001 el aumento fue ligeramente inferior con un +109%. De esta manera, los superávits de la balanza comercial se situaron entre 12.103 millones de dólares en 2004 y 11.152 millones de dólares en 2007 con un total de 79.675 millones de dólares en los seis años revirtiendo de manera dramática el flujo de divisas comerciales que había sido constantemente negativo en la década de los noventa a partir de 1993.²⁶ La inserción en el mundo se efectuó por intermedio del comercio exterior que pasó de representar en 2001 con 45.700 millones de dólares de transacciones un 15,8% de un PBI de 290.000 millones de dólares, a alcanzar en 2007 un 39% de un PBI de 257.800 millones de dólares con transacciones externas de mercaderías por 100.600 millones de dólares.²⁷ “Hoy la Argentina tiene una economía mucho más abierta que en cualquier otro momento de la segunda mitad del siglo XX” (Llach y Gerchunoff, 2004, p. 112). Esta política consagró el abandono del enfoque monetario del balance de pagos, una teoría que considera que los desequilibrios comerciales de cualquier signo son automáticamente corregidos por el libre movimiento de capitales (Gerchunoff y Llach, 1998, p. 355). Se superó, de esta manera, la restricción externa que solía frenar a los pocos meses los procesos de recuperación postdevaluatorios anteriores. Es cierto que el mercado mundial jugó a favor de nuestro país por la solidez del crecimiento mundial que fue impulsado por China y la India, y llevó a revalorizar lentamente desde 2004, y con mayor vigor desde 2007, los *commodities* agrícolas que exporta nuestro país cambiando a nuestro favor los términos del intercambio que jugaron en nuestra contra durante varias décadas.

La recomposición del sector externo se completó con el default de la deuda externa, a excepción de la concertada con los organismos multilaterales de crédito. Así se redujo fuertemente la salida de divisas por intereses y amortizaciones que agobiaban las finanzas públicas y el Banco Central a fines de los noventa y a principios del siglo.

El duro acuerdo obtenido a fines de 2004 con una drástica quita, la pesificación consensuada de un 47% del total de la deuda, un considerable alargamiento de los plazos y una baja significativa de los intereses, así como el pago de la totalidad del pasivo con el FMI de 9.800 millones de dólares efectuada en diciembre de 2005, aliviaron la cuenta corriente del balance de pagos. Ésta, que había sido sistemáticamente negativa en los años noventa y hasta 2001 inclusive, pasó a ser fuertemente positiva desde 2002 hasta 2007, en 39.000 millones de dólares²⁸ inclusive, lo que permitió la recomposición de las reservas del Banco Central que a fines de abril de 2008 alcanzaban a 50.400 millones de dólares. A primera vista, la deuda total del Estado a fines de 2007 alcanzaba a 144.729 millones de dólares (este monto no incluye a los *holdouts*) y representaba el 56% del PBI, un monto similar al de fines de 2001, cuando era de 144.450 millones de dólares y representaba 54% del PBI.²⁹ Esta comparación debe tomar en cuenta que casi la mitad de la deuda está nominada en moneda nacional y emitida en su mayoría a plazos muy largos, si bien su indexación por el IPC, indexación que se incorpora al capital y será pagada con éste al vencimiento, impulsa el *stock* de deuda hacia arriba año tras año, pero por un importe mucho menor al incremento del PBI en estos últimos ejercicios. Las tasas de interés sobre la deuda, en dólares también, son mucho menores a las anteriores, aunque el pago del cupón de PBI, un premio previsto para los deudores para incentivar el acuerdo, será costoso hasta tanto se siga manteniendo, como es de esperar, el elevado nivel de crecimiento del producto. Por otra parte, en 2001 la deuda representaba 5,4 veces las exportaciones de un año mientras que en 2007 la deuda externa en dólares superó en sólo 1,5 veces a las exportaciones del año. El único inconveniente en el mediano plazo es la importancia de los vencimientos de los préstamos consolidados, esencialmente, con los bancos nacionales y las AFJP que se concentran en los años 2009, 2010 y 2011 y que recargan las amortizaciones de estos años. Lo más probable es que se negocie una refinanciación voluntaria con los inversores institucionales por lo que la deuda del

Estado no debería volver a ser un factor de desajuste macroeconómico.

El otro gran cambio cualitativo que conoció la macroeconomía argentina fue la obtención de un desahogo fiscal tanto primario como financiero a partir de 2003. Las retenciones a las exportaciones primarias, cuyo valor en pesos se potenció con la devaluación, y el fuerte incremento de la recaudación de los impuestos locales como el IVA, ganancias y el impuesto al cheque que acompañó la recuperación económica, permitieron, junto con una mejora en la recaudación y con un gasto austero en los primeros años, obtener un superávit primario más que significativo medido en el porcentaje del PBI: (+2,31% en 2003, +3,87% en 2004, +3,69% en 2005, +3,54% en 2006 y de 3,2 % en 2007).³⁰ El superávit financiero que es el que queda una vez pagada la totalidad de los intereses se situó en alrededor del 1% del PBI en estos últimos cinco años, durante los cuales acumuló 43.800 millones de pesos. Si se descuenta el déficit financiero de 2002 de -4549 millones, el acumulado en los seis años desde el arranque de la crisis es de 39.252 millones ahorrados por las cuentas públicas, una situación inédita en la historia argentina.³¹ El aumento del empleo, especialmente del empleo formal, incrementó los ingresos del sistema de seguridad social y permitió que el sector se mantuviera en superávit a pesar de la incorporación de 1.300.000 nuevos jubilados, favorecidos por una moratoria especialmente amplia. El gasto público aumentó año tras año a la par de la recaudación y empezó a superarla en 2006 lo que se hizo más notorio en 2007, que fue un año electoral. Desde principios de 2008, el gasto crece menos que la recaudación. El reacomodamiento de los sueldos fue prudente en los tres primeros años en que, tanto para el sector público como para el sector privado, se aplicaron incrementos de una suma fija sobre la totalidad de los mismos. Luego se fue ajustando el sueldo mínimo y se discutieron paritarias por sector, pero los incrementos estuvieron en línea con una inflación de un solo dígito hasta el año 2005 inclusive para la mayoría de los sectores. Hubo excepciones en las industrias más competitivas como la petrolera, la siderúrgica y la automotriz que se

adelantaron en la recomposición de sus salarios. En 2007 se fijó una pauta de un 20% de aumento y en 2008 se piensa repetir una pauta similar. Los aumentos de dos dígitos impactaron en los costos de las empresas y en los precios, lo que espoleó el fenómeno inflacionario que se mantenía en un solo dígito anual a pesar de la importancia de la devaluación, con la única excepción de 2005 en que el IPC aumentó en 12,5%. El tema salarial es uno de los componentes del retorno de la inflación que, veremos más adelante, constituye el lado más vulnerable de una política macroeconómica que por lo demás luce sólida y coherente con los fuertes superávits gemelos interno y externo.

La política monetaria reconquistada como fruto de la pesificación que devolvió al Banco Central su potestad sobre la moneda fue otro de los grandes logros del nuevo esquema diseñado a principios de 2002. En menos de dieciocho meses se habían rescatado todas las *cuasi* monedas provinciales y la autoridad monetaria podía manejarse, como en todo país normal, con la única moneda que administra que es la nacional. Una vez estabilizado el dólar, alrededor de los 3,30 pesos, el Banco Central pudo monetizar la economía al comprar las divisas del excedente comercial. El incremento de precios en 2002, consecuencia de la fuerte devaluación de 330%, debido a los mecanismos compensatorios aplicados, fue en el año de solamente un 40,8% para el IPC, pero de 117,7% para los precios al por mayor. Una vez absorbido este incremento de precios ligado a la devaluación, la emisión del BCRA tuvo a partir de 2003 una repercusión mucho menor en los precios. Esto se debió al incremento de la demanda monetaria en una economía prácticamente sin crédito y que conocía una fuerte recuperación de la actividad. A partir de 2004 las compras de dólares comenzaron a esterilizarse parcialmente mediante la emisión de letras del Banco Central que pagaban una tasa de interés razonable. En 2006 y 2007 el sistema se acentuó y se sigue aplicando a principios de 2008, cuando el BCRA acumuló 50.000 millones de dólares de reserva. Las tasas pagadas permiten al BCRA equilibrar sin problema su balance, ya que los intereses que obtiene de la colocación de sus

reservas superan el monto de los intereses que debe pagar sobre su pasivo en letras. La política monetaria neutra hasta 2006, pasó a ser levemente activa en 2007, en que los agregados monetarios se incrementaron menos que el producto nominal. Esta política se vio facilitada por la mini corrida del tercer trimestre de 2007 en el pico de la crisis financiera internacional en que el BCRA tuvo que vender cerca de 2.000 millones de dólares. También en las mini corridas de abril y mayo de 2008, coletazos de la crisis con el campo, tuvo que desprenderse de unos 2.000 millones de dólares, esterilizando en ambos casos su contrapartida en pesos. Según el plan monetario del BCRA el crecimiento de todos los medios de pago (M2), en 2008, será del 18% y esta ancla monetaria morigerará la inflación. El sistema bancario se depuró en los dos primeros años y a partir de 2004 volvió a crecer y a generar ganancias que se sumaron a las capitalizaciones de los accionistas. Varios bancos extranjeros optaron por retirarse de una plaza que había sido tan conflictiva y vendieron sus entidades a operadores locales, por lo que los bancos propiedad de argentinos adquirieron mayor importancia. Las AFJP perdieron 1.300.000 de afiliados durante el período durante el cual se autorizó la opción por el sistema estatal de reparto, pero ahora por cinco años no se podrá innovar al respecto. Desde enero de 2008 el aporte sobre los sueldos pasó del 7% reducido, al aporte pleno del 11% lo que fortificará el monto de capitales que administran, capitales que son una fuente de recursos valiosos para inversiones financieras o de actividades de producción privada o de infraestructura pública, siempre y cuando las reglas de juego estén claramente planteadas para que estos organismos que deben velar sobre los ahorros de los futuros jubilados puedan involucrarse.

El PBI siguió creciendo a una tasa de 8,7% en el primer trimestre de 2008. El consumo interno que se sumó al aumento de las exportaciones, fue el gran protagonista de los últimos cinco años.

La inversión, variable clave ya que determina la sustentabilidad del crecimiento en el mediano y largo plazo, se recuperó de manera sorprendente. Luego de su derrumbe

entre 1999 y 2002 en -12,6%, -6,8%, -15,2% y el estrepitoso -36,2% de 2002, se recuperó entre 2003 y 2007 a tasas de dos dígitos a razón de +38,2%, +34,4%, +22,7%, +18,2% y +13% en 2007.³² El esfuerzo ha sido importante y permitió revertir la descapitalización de los años anteriores. En 2007 la inversión bruta fija llegó al 22,5% del PBI, lo que es una buena cifra, sobre todo si se toma en cuenta que la construcción que fue preponderante en los primeros años creció más lentamente que la inversión en maquinaria. Esto explica que la capacidad utilizada de la industria informada por el INDEC haya oscilado alrededor del 74% tanto en 2006 como en 2007, a pesar del crecimiento de la producción, lo que confirma que hubo importantes inversiones en maquinarias. En el primer trimestre de 2008 la inversión siguió creciendo y alcanzó el 23,5% del PBI.³³ Sin embargo, la inversión parece no ser suficiente para el nivel de consumo y en su insuficiencia podría radicar otra de las razones del fenómeno inflacionario que plantea un serio desafío para el futuro.

5. Los fundamentos del modelo

El principal pilar sobre el que se apoya el actual modelo, es el tipo de cambio competitivo. Después de la década de los noventa, en que un tipo de cambio sobrevaluado terminó en un desastre, era lógico que la situación se corrigiera. Esto supuso pasar de un “modelo abierto de afuera hacia adentro” a un “modelo abierto desde dentro hacia fuera” (Curia, 2005, p. 25). Los precios relativos surgidos de la devaluación favorecieron a los bienes transables, lo que produjo un proceso de sustitución de importaciones al principio y luego un incremento de las exportaciones. El sector dinámico de la economía dejó de ser el sector de servicios, como en la década del noventa, y pasó a ser el sector de transables, que arrastraron a los servicios tanto comerciales como financieros. La rentabilidad en pesos de los transables permitió la implementación de las retenciones a las exportaciones de los bienes primarios que amortiguaron el efecto de la inflación y potenciaron los ingresos fiscales. También le dieron oxígeno a los productos

industriales que disfrutando de un tipo de cambio pleno para sus exportaciones pudieron salir a conquistar nuevos mercados en el exterior. La ventaja cambiaría dada a los bienes manufacturados tomó en cuenta el diagnóstico que ya en los años setenta realizó Marcelo Diamand sobre las estructuras productivas desequilibradas (1973, p. 47). Esta teoría parte de la base de que cuando un sector es mucho más productivo, como es el caso de la producción agropecuaria argentina por distintos motivos, el tipo de cambio se fija al nivel de rentabilidad de este sector, lo que acarrea graves problemas de supervivencia para los otros sectores productivos en competencia con el exterior y menos eficientes, esencialmente, los manufactureros. El sistema de las retenciones permite solucionar este desequilibrio y potencia las exportaciones totales al permitir que el sector industrial conquiste mercados externos al lado de los productos del campo. Menos rentable que en 2002, el tipo de cambio multilateral continuaba siendo competitivo a principios de junio de 2008 al escribir este trabajo.

El tipo de cambio competitivo da vida a los otros dos pilares del modelo en aplicación que son los superávits gemelos: el superávit de la balanza comercial y de la cuenta corriente con el exterior, base de la recomposición de las reservas del Banco Central; y el superávit fiscal interno que permite atender los intereses de la deuda, amortizar cada año parte del capital y mantener un fondo de reserva para contingencias. Por supuesto, el aporte de las retenciones complementa el esfuerzo fiscal que se vio favorecido por la profesionalización de la AFIP y el repunte económico que potenció la recaudación del IVA y del impuesto a las ganancias, así como el aumento del empleo infló los ingresos de la ANSES. Se suele criticar la concentración de los recursos fiscales en manos del Estado nacional como consecuencia de la coparticipación parcial del impuesto a las transacciones bancarias y la no coparticipación de las retenciones que son un impuesto sobre el comercio exterior. Como resultado de esta situación las provincias reciben aproximadamente un 30% de la recaudación total. No se toma suficientemente en cuenta que es el Estado nacional el que paga los inte-

reses y amortizaciones de la deuda externa además de todas sus obligaciones en sectores como defensa, seguridad, salud, educación, seguridad social e inversión pública que involucran en una porción no despreciable a las provincias. Por otra parte, el crecimiento económico ha actuado benéficamente sobre las cuentas fiscales provinciales que, además de recaudar más en su territorio, han recibido sumas cada vez mayores por las transferencias automáticas previstas por la ley de coparticipación federal. Las transferencias automáticas a provincias crecieron constantemente desde 2003 pasando de 19.000 millones a 57.500 millones en 2007, es decir que se triplicaron.³⁴ En 2008 se prevé un superávit fiscal de 4% del PBI y un superávit de la cuenta corriente del orden de 1,5% del mismo PBI.

Otro de los sustentos es la política monetaria que manejada con profesionalismo por el Banco Central, permitió dotar a la economía de la liquidez necesaria para acompañar el fuerte crecimiento de la actividad. Sobre todo jugó un rol determinante en el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo en los momentos en que el exceso de ingreso de divisas por todo concepto tendía a deprimir el tipo de cambio. La compra por el BCRA de los excedentes y su esterilización cuando se corre el riesgo de exagerar la liquidez del sistema financiero permitió que el tipo de cambio haya perdido poco de su capacidad competitiva. Es cierto que esta política fue muy favorecida por la devaluación del dólar frente a las otras monedas del mundo, que ayudó a que el tipo de cambio multilateral resultara competitivo para la Argentina aun cuando se hayan mantenido con muy pocas modificaciones el valor nominal del tipo de cambio entre el peso y el dólar cuando la inflación mayorista en nuestro país es mucho mayor que la de Estados Unidos.

6. Los desafíos a superar

El primer desafío a superar es el del proceso inflacionario. La pérdida de credibilidad del INDEC a partir de 2007 complicó el problema porque los índices privados sustitutos dan resultados dispares y ninguno

cuenta con las herramientas necesarias para efectuar un relevamiento tan amplio como el del organismo estatal. Es urgente solucionar este problema y es de esperar que el nuevo índice se aplique con la mayor transparencia. La inflación mayorista del INDEC de 2007, índice mucho más confiable que el IPC, que da una cifra de 14,3%, permite acercarse a la realidad. Otros economistas la sitúan en el 20% anual a fines de 2007 (Tiscornia, 2007, p. 66). Sea lo que fuere, se encuentra en un nivel elevado para un modelo de tipo de cambio competitivo. Sus principales causas son de tres tipos: i) los aumentos de costos por ajustes de precios relativos posteriores a la devaluación entre los cuales juegan un papel importante los aumentos de sueldos; ii) la inflación externa particularmente presente en el caso de los alimentos; iii) el desajuste entre la oferta y la demanda en varios sectores producido por un aumento del nivel de consumo por encima del de la inversión. Es necesario moderar el ritmo de los aumentos de salarios en función de una inflación esperada menor a la del año anterior. En 2008 la política salarial está decidida, pero es importante determinar el nivel de inflación previsto para 2009 para poder aplicar esta política salarial el año que viene. Para la inflación externa el sistema de retenciones tiene su límite y será necesario encontrar un mecanismo para acordar con los productores una libre exportación de los saldos con un fluido abastecimiento del mercado interno a precios compatibles con la nueva política salarial. Un mecanismo de subsidios cruzados, o desgravaciones menos engorrosas puede ser la solución, pero para esto hace falta restablecer la confianza entre los productores y el gobierno. Para superar el desajuste entre la oferta y la demanda la prudencia en la política salarial debería ayudar, así como una evolución más moderada del gasto público. Para eso habrá que ir desarmando de a poco la maraña de subsidios al transporte en general y a la producción de electricidad. Eso supone una actualización progresiva de las tarifas sobre todo en los consumos domiciliarios, manteniendo una red de contención con una tarifa social para los sectores de menor consumo. A corto plazo, el índice estará espoleado por las nuevas

tarifas pero el presupuesto nacional se verá aliviado y parte del poder de consumo se dirigirá hacia sectores que necesitan invertir en vez de recalentar el consumo.³⁵

El otro desafío importante es el de la inversión en infraestructura. Hemos visto que se han tomado medidas para impulsar la inversión privada mediante los planes de fuertes incrementos tarifarios a industrias para los excedentes de producción en gas y electricidad así como ventajas impositivas importantes para la exploración y producción de petróleo. También el Estado tiene inversiones previstas en el transporte de gas y de electricidad y en la generación eléctrica. Pero es necesario elaborar un plan de infraestructura que involucre también al sector vial y ferroviario y que explicita las inversiones a mediano y largo plazo, tanto las correspondientes al Estado como las del sector privado, lo que probablemente llevará a definir un modelo contractual para incentivar la inversión privada. Asimismo, se deberá explicitar las políticas agro-ganaderas e industriales de mediano y largo plazo, calcular su costo y definir el tipo de impuesto con el que serán estimuladas, así como cuál debe ser la conformación de los organismos del Estado que deberán controlar estas políticas.

7. Las perspectivas

Hasta ahora la situación institucional de democracia electoral con un funcionamiento imperfecto no afectó el auge económico, lo que no es contradictorio ni paradójico tomando en cuenta los antecedentes de la historia argentina. Además, las inversiones se dirigen hacia donde hay rentabilidad, y desde 2002 las nuevas condiciones macroeconómicas han sido particularmente favorables para las inversiones de las empresas locales. Los capitales externos fueron los más afectados por la sacudida de 2002 y esto explicaría por qué, a pesar de las fuertes utilidades que remesan año tras año, han sido muy prudentes en sus inversiones. Lo que sí se debe destacar es que después de seis años de expectativas muy favorables el país ha entrado en un momento en que se crispó una parte importante de la socie-

dad. El detonante de esta crispación fue la resolución, a principios de marzo, de incrementar las retenciones a las exportaciones de granos y darles movilidad. El sector se unificó detrás de los cuatro representantes de sus organizaciones y reclamó la anulación de la medida y la discusión de una política agrícola ganadera global. Toda la oposición hizo suya la causa del campo y contribuyó a politizar el reclamo que a principios de junio ya cumple tres meses. Ya se notan efectos económicos adversos, como el fuerte incremento de la tasa de interés para frenar la mini corrida cambiaria de mayo. Si el problema persiste, puede afectar el consumo, frenar inversiones y desacelerar la economía. Por otra parte, es cierto que la tasa de crecimiento tiende a amoldarse a la evolución de los factores de producción que son el trabajo y el capital. Hay muchos menos desocupados y, a partir de 2009, el crecimiento dependerá cada vez más del aumento de la productividad, la cual depende de la inversión. Es previsible que lentamente el crecimiento se desacelere hasta nivelarse en tasas situada entre el 5% y el 6% anual, a menos que se incremente la inversión estimulada por un blanqueo de capitales argentinos en el exterior, del que se ha hablado extraoficialmente. A principios de junio, y todo permite pensar que esto durará, existe un problema político serio, ya que un sector de la clase media enfrenta el estilo del gobierno y algunas de sus políticas y se trata del sector que tiene más capacidad de invertir. Es cierto que, más allá del malestar generalizado que aglutina la opinión de las clases medias, existen divergencias sobre cómo solucionar los problemas sectoriales a pesar de un común rechazo a varias políticas del gobierno que suelen ser caricaturizadas o por lo menos no analizadas con suficiente detenimiento. Todo esto puede solucionarse con el diálogo, y lo más probable es que después de un período de elevada confrontación política se fortifique la dimensión republicana de la democracia vigente. Por otra parte, la situación global sigue siendo favorable para la Argentina. Es por esto que se puede pensar que después de un período de acomodamiento político, mejoren las condiciones para que prosiga en el mediano plazo el proceso de desarrollo sustentable en marcha.

Referencias bibliográficas

- Conesa, E. (2002), *Macroeconomía y Política Macroeconómica*, Ediciones Macchi Buenos Aires.
- Curia, E. (2005), *Macroeconomía del desarrollo*, Ediciones Realidad Argentina, Buenos Aires.
- Diamand, M. (1973), *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós, Buenos Aires.
- Llach, L. y Gerchunoff, P. (1998), *El ciclo de la ilusión y el desencanto*, Espasa Calpe - Ariel, Buenos Aires.
- INDEC (2002), Censo agropecuario.
- Llach, L. y Gerchunoff, P. (2004), *Entre la equidad y el crecimiento*, Siglo veintiuno editores Argentina, Buenos Aires.
- Montamat, D. (2007), *La energía argentina*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.
- Sturzenegger, F. (2003), *La economía de los argentinos*, Grupo Editorial Planeta Argentina, Buenos Aires.
- Teijeiro, M. (2001), “Una vez más la política fiscal” en Lascano, M. (comp.), *La economía argentina hoy*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.
- Tiscornia, C. (2007), “Inflación y pacto social”, *Cultura Económica*, Año XXV, n° 70, Diciembre 2007.
- Todesca, J. (2006), *El mito del país rico*, Emecé Editores, Buenos Aires.
- ⁵ MINISTERIO DEL INTERIOR, Situación general de la población argentina, Censo 2001.
- ⁶ FIDE, Coyuntura y desarrollo, n° 316, p. 29.
- ⁷ FIDE, Coyuntura y desarrollo, n° 316, p. 29.
- ⁸ FIDE, Coyuntura y desarrollo, n° 316, p. 16.
- ⁹ El Economista, 23/5/2008, p. 4.
- ¹⁰ FIDE, op, cit.
- ¹¹ FIDE, op, cit.
- ¹² El Cronista, 28/5/2008, p. 10.
- ¹³ El Cronista, 7/5/2007, p. 16.
- ¹⁴ Ver El Cronista, 23/10/2007, Informe Especial, Petróleo y Gas, pag. I y II.
- ¹⁵ FIDE, Informe económico, n° 202, p. 55.
- ¹⁶ El Cronista, 15/5/2008, p. 9.
- ¹⁷ El Cronista, 19/5/2008, p. 10.
- ¹⁸ FIDE, Coyuntura y desarrollo, n° 270, p. 37.
- ¹⁹ MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL: Pobreza e indigencia: de donde venimos y dónde estamos, 1 de Mayo de 2008: <http://www.desarrollosocial.gov.ar/notas/nota.3.asp>, 1/5/2008.
- ²⁰ El Economista, 25/4/2008, p. 7.
- ²¹ FIDE, Coyuntura y desarrollo, n° 316, p. 20.
- ²² El Economista, 26/4/2008, p. 7.
- ²³ La Nación, Economía y Negocios, p. 2, 12/5/2008.
- ²⁴ Ministerio de Desarrollo Social: Rendir cuentas es ética práctica: <http://www.desarrollosocial.gov.ar/notas/10.asp>, 1/5/2008.
- ²⁵ Debate, N° 268, 3/5/2008: Reportaje a Daniel Arroyo ministro de Desarrollo Social de la Pcia. de Buenos Aires: El conflicto se desplazó de la pobreza a la desigualdad, pag. 20 y subsiguientes.
- ²⁶ FIDE, Informe económico, n° 202, p. 54.
- ²⁷ FIDE, Informe económico, n° 202, p. 27, para el PBI nominal en pesos.
- ²⁸ FIDE, Informe económico, n° 202, p. 57.
- ²⁹ Argañaraz, N., La Nación, 20/4/2008, suplemento económico, p. 8.
- ³⁰ La Nación, 28/10/2007, p. 11.
- ³¹ FIDE, Informe económico, n° 202, p. 43.
- ³² FIDE, Coyuntura y Desarrollo, n° 316, p. 22.
- ³³ El Economista, 2/5/2008, p. 4.
- ³⁴ Argañaraz, N., El Cronista, 21/4/2008, p. 17.
- ³⁵ Frenkel, R. La Nación, Economía y Negocios, p. 8.

¹ FIDE, Coyuntura y Desarrollo, n° 270, p. 37.

² FIDE, Informe económico mensual, n° 166, p. 28.

³ FIDE, Coyuntura y desarrollo, n° 316, p. 16.

⁴ FIDE, Informe económico, n° 202, p. 28.

El rol del mercado de capitales para alcanzar un desarrollo económico sostenido

JAVIER GARCÍA LABOUGLE

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 72 • Agosto 2008: 42-54

I. Mercado de capitales y desarrollo económico

La experiencia de las últimas décadas ha puesto cada vez más de manifiesto cómo la *performance* económica de un país está estrechamente relacionada con el nivel de desarrollo alcanzado por su mercado local de capitales. Mercados de capitales locales desarrollados brindan mayor protección a la volatilidad de los flujos financieros globales; profundizan los canales de transmisión de la política monetaria; y permiten un más fluido proceso de canalización de ahorro e inversión. Analizar el nivel de desarrollo alcanzado por el mercado local de capitales resulta entonces un criterio fundamental para evaluar e interpretar el crecimiento económico de un país. Este análisis puede conducir a una mirada más profunda y precisa sobre la *performance* económica que la brindada por los cambios en los indicadores globales como la variación del PBI o el ingreso per cápita, así como detectar la sustentabilidad de esas variaciones. Precisamente, una de las vulnerabilidades más profundas de la economía argentina sigue siendo el subdesarrollo de sus mercados financieros, y, en especial, de su mercado local de capitales.

Esta vulnerabilidad se acrecienta en relación directa con la internacionalización de la economía ya que los canales de transmisión del ciclo económico global se intensifican. Y, en el contexto de las dificultades económicas y financieras que vuelven a ceñirse sobre la economía mundial, esta vulnerabilidad de la economía argentina interpela los lo-

gos alcanzados en materia de crecimiento y agudiza la necesidad de diseñar respuestas de políticas eficientes y eficaces ante el cada vez más probable cambio de escenario internacional.

El subdesarrollo del mercado local de capitales argentino es de larga data y a medida que se avanza en el análisis de sus causas, más allá de los factores puramente económicos, se percibe la gran influencia de restricciones culturales e institucionales, que, en parte, pueden ser estudiadas a la luz de los más recientes enfoques del debate académico, como la nueva economía institucional y la economía y política. El propósito de este artículo es presentar, en primer lugar, una breve reseña de la evidencia empírica de la evolución y desarrollo de nuestro mercado de capitales, así como las diferencias que se manifiestan con la evolución de otros países comparables y las implicancias que ello tiene para la sustentabilidad del crecimiento y desarrollo económico de nuestro país. En segundo lugar, me propongo abordar la cuestión en busca de respuestas y posibles explicaciones a la luz de los recientes enfoques académicos señalados anteriormente.

1. Qué son los mercados financieros desarrollados

Parece oportuno precisar los términos fundamentales con el fin de evitar ambigüedades. A los propósitos de este artículo, seguimos la terminología clásica para definir lo que se entiende por activos financieros y mercados financieros (Fabozzi, Modigliani y Ferri, 1996). Los activos financieros son

activos intangibles que cumplen dos funciones esenciales: transferir liquidez y redistribuir el riesgo; los mercados financieros son el ámbito en el que se intercambian estos activos financieros. Es decir, es el ámbito donde los agentes económicos que necesitan liquidez y desean aminorar el riesgo asociado a la inversión en activos tangibles, pueden colocar los instrumentos representativos de su capital o deuda entre los agentes compradores, que buscan colocar sus excedentes de liquidez y obtener una recompensa por aceptar compartir el riesgo de la inversión. Es claro, entonces, el rol que cumple el mercado financiero en canalizar el ahorro de una sociedad para financiar la formación del capital que el proceso de desarrollo exige. Convencionalmente se habla de mercado de dinero para referirse a los instrumentos financieros de corto plazo, y mercado de capitales para referirse a los instrumentos de largo plazo. En general, el mercado de dinero se refiere a los instrumentos bancarios y el mercado de capitales a los mercados de valores de largo plazo (bonos y acciones). Como una buena síntesis del concepto encuentro oportuno utilizar, complementariamente, por su sencillez y claridad, la definición aportada por el *Diccionario de la Economía Social de Mercado*, que define el mercado de capitales como el punto de encuentro entre la oferta y la demanda del capital.

La arquitectura de los mercados financieros ha variado sustancialmente en las últimas décadas, tanto por los cambios en la regulación como, especialmente, por el proceso de innovación financiera. Una clara descripción de este proceso, se puede encontrar en el artículo de Marcelo F. Resico, publicado en esta misma revista (diciembre 2002). A los efectos de nuestra discusión, lo que deseo resaltar del proceso sistemático de innovación e institucionalización financiera, es que ha derivado en la denominada *des-intermediación* financiera, según la cual el rol de las instituciones financieras ha cambiado sustancialmente, aumentando la participación creciente de los llamados ahorristas institucionales (fondos de pensión, compañías de seguros, compañías de administración financiera). Estas organizaciones, con mayor capacidad de compra y análisis

de riesgo que el ahorrista individual, han producido un desplazamiento del rol tradicional de los bancos. Los llamados ahorristas institucionales adquieren en forma directa los instrumentos financieros emitidos por los gobiernos y las empresas, que en el contexto de la globalización inducen una internacionalización creciente. El rol de las entidades financieras, entonces, se ha modificado sustancialmente: de cumplir ellas mismas la doble función de transferir liquidez y redistribuir el riesgo, a través de la captación de depósitos y el otorgamiento de préstamos, a convertirse cada vez más en intermediarios que por el cobro de una comisión colocan los instrumentos financieros (acciones, bonos) emitidos por los gobiernos y las empresas entre los ahorristas institucionales.

En este contexto, entonces, el nivel de desarrollo de los mercados financieros se identifica con los siguientes factores: la relevancia de los ahorristas institucionales que participan en la demanda de activos financieros; la presencia de un volumen de oferta de emisiones de capital y deuda representativo en volumen y diversidad de la producción de bienes y servicios de una economía; y, por último, la liquidez del mercado secundario donde se tranzan los activos financieros ya emitidos. En consonancia con este marco conceptual, los indicadores usualmente utilizados para medir el grado de desarrollo de capitales de un país, son la capitalización bursátil, el volumen operado en el mercado de valores (activos financieros) y el crédito bancario, expresados como porcentajes del PBI (Producto Bruto Interno). En todos estos indicadores nuestro país se encuentra muy por debajo en la comparación con los países más representativos de la región –Chile, Brasil, México–. Esta divergencia se ha exacerbado tras la crisis argentina de 2001-2002, pero aun en los años noventa, cuando nuestro país encaró profundas reformas orientadas al mercado, se materializó un atraso relativo *vis-a-vis* la experiencia de los países señalados. Una detallada evolución comparativa de estos indicadores se puede encontrar en el trabajo publicado por el Banco Mundial en 2006 (de la Torre, Cozzi y Schumkler, 2006).

La revisión de la evidencia empírica su-

giere que existen limitaciones que van más allá de los factores puramente económicos como determinantes del desarrollo del mercado local de capitales, y que se centran más bien en las limitaciones culturales e institucionales que subyacen en nuestro comportamiento económico.

2. Hasta los noventa: inflación, estancamiento y destrucción del ahorro interno imposibilitaron el desarrollo de los mercados financieros

Nuestro país fue pionero en la región en cuanto a la formación de su mercado de capitales. La Bolsa de Comercio de Buenos Aires fue fundada en 1854, pocos años después de la creación del NYSE, en 1817. Pero también nuestro país sufrió la experiencia inflacionaria más prolongada y profunda de todo el continente, lo que terminó por destruir el ahorro doméstico y los mercados financieros locales. Cuando finalmente la hiperinflación estalló a fines de los ochenta, el grado de monetización y crédito de nuestra economía estaban entre los más bajos del mundo. Ya a mediados de los ochenta, la preocupación por la falta de un mercado local de capitales había consagrado los esfuerzos de las principales instituciones del mercado. Parece oportuno recoger las conclusiones de un trabajo encargado por la Fundación de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires¹ en 1986, el que se intentaba abordar un diagnóstico y unas propuestas para mejorar el desempeño del mercado bursátil en nuestro país. En él se daba cuenta de cómo el proceso inflacionario había erosionado el ahorro interno, tanto público como privado y de cómo la fuga de capitales hacia las divisas o la propiedad canalizaban los disminuidos excedentes que caracterizaban una economía estancada e inflacionaria.

Sin crecimiento y sin moneda, que es el resultado de una economía que sufre simultáneamente de inflación y recesión, no es posible contar con mercados financieros locales desarrollados. De hecho, lo que ocurre con una economía de esas características es el *des-ahorro*, como lo muestra la experiencia argentina de esos años, donde el ahorro interno decreció del 20% del PBI a comienzos de esa década y a menos del 10%

al final de la misma, tal como presentamos en el trabajo antes citado. En consonancia con ello, si tomamos los indicadores monetarios, durante los ochenta se verifica una disminución sistemática de los depósitos y créditos bancarios como proporción del PBI. Y, como analizaremos ahora con más detalle, también se profundizó la decadencia del mercado de valores.

Los indicadores muestran que todavía en la década de los sesenta, existía un mercado de valores más dinámico, y así podemos apreciar cómo el número de empresas autorizadas a cotizar su capital en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, por ejemplo, se elevó de 552 en 1960 a 613 en 1964. En 1961, 113 empresas registraron su ingreso al mercado. Pero a partir de entonces, a mediados de esa década, se inicia un proceso sistemático de egresos netos de firmas cotizantes, hasta llegar a 227 hacia 1985. La suscripción de acciones como porcentaje del PBI descendió hasta alcanzar sólo el 0,02-0,10% del PBI en 1983, comparado con el 0,10% de Brasil y el 1,91% en Estados Unidos, siempre según las cifras presentadas en el trabajo anteriormente citado.

Entre los factores señalados para explicar esta caída en la oferta pública de acciones en ese período, el trabajo antes señalado destaca: la ausencia de proyectos rentables, el temor a la pérdida de control, la falta de competencia y la escasa valorización de las acciones (normalmente, por debajo de su valor contable). Por el lado de la demanda, el desinterés del público se identificó con los siguientes factores: la gran volatilidad en el precio de las acciones y la falta de liquidez del mercado, la desconfianza en el gobierno de las empresas y la escasa rentabilidad de las empresas. Pero vale recordar que en ese contexto la ausencia de inversores institucionales dejaba la demanda del mercado en la reducida capacidad de compra de los inversores individuales.

Muchas de las propuestas que surgían de ese diagnóstico tenían que ver con la organización del mercado –costo de entrada y salida– pero esencialmente la ausencia de un marco de estabilidad macroeconómica y de un mayor nivel de ahorro interno y externo hacía imposible el desarrollo del mercado local de capitales. Esta reseña resulta un

punto de partida imprescindible si se aspira a una interpretación profunda del subdesarrollo de nuestro mercado, ya que existen comportamientos que en la terminología de la teoría económica contemporánea, resultan *path dependent*, es decir, están estrechamente asociados a la experiencia pasada o recibida.

3. La experiencia de los noventa: despegue y caída del mercado

El conjunto de reformas económicas iniciadas en los noventa tuvo un impacto favorable en la revitalización del mercado de capitales. Por un lado, la estabilidad monetaria alcanzada con la sanción de la convertibilidad y las reformas monetarias que permitieron la canalización del ahorro doméstico en moneda extranjera a través de la captación de depósitos en moneda extranjera, por parte de las instituciones bancarias. Pero, por otro lado, las reformas en el sistema de pensiones y jubilaciones que facilitaron el desarrollo de los ahorristas institucionales (AFJP) y la privatización de las empresas públicas que, por su dimensión, resultaban la mayor fuente posible de oferta de activos financieros. Ambas medidas permitieron el despegue del mercado que, medido por todos los indicadores, tuvo un crecimiento exponencial entre 1991 y 1996. Pero aun así, el grado de desarrollo del mercado local de capitales no logró igualar la *performance* de los mercados de los países más representativos de la región (Brasil, Chile, México), tal como puede apreciarse en el trabajo del Banco Mundial antes mencionado.

A mediados de los noventa, y aun a pesar de haber sorteado con éxito el impacto de la crisis desatada por la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994 (efecto Tequila), el mercado de nuestro país comenzó a dar señales de fatiga en todos sus indicadores. Especialmente notoria fue la ausencia de un proceso más agresivo de apertura del capital por parte de las empresas locales, que sí resultaron más activas en la emisión de títulos de deuda (bonos y obligaciones negociables). También los indicadores bancarios del mercado comenzaron a dar muestras de fatiga, ya que la evolución

del crédito como proporción del PBI no resultó paralela con la evolución de los depósitos, que continuaron creciendo hasta fines de la década.

La resistencia de las empresas locales a abrir su capital, aun en el contexto de una mayor estabilidad monetaria y con la presencia de inversores institucionales locales y extranjeros ávidos de participar en el capital accionario de empresas argentinas, ha despertado la atención del mundo académico. La revisión de la literatura relevante no permite encontrar aún una respuesta concluyente. Sin duda, como señalamos en el apartado anterior, existen factores estrechamente asociados a la experiencia pasada o recibida (*path dependence*). Pero este interrogante permanece aún abierto y amerita futuras investigaciones, tal como sugerimos en la parte final de este artículo, donde se ensayan algunas respuestas a la luz de los enfoques de la economía institucional y la economía y política. Pero, previamente, vale reconocer las implicancias para la *performance* económica de este atraso relativo en el mercado de capitales.

II. Cómo los mercados financieros impactan en la economía real

Conviene recordar que, dentro del mundo de los mercados emergentes, Latinoamérica ha presentado un menor grado de desarrollo respecto de otros mercados emergentes, fundamentalmente, los mercados asiáticos. Esto significa, naturalmente, que el subdesarrollo relativo de nuestro mercado local de capitales es más notorio aun cuando la comparación se realiza en el contexto de todos los mercados emergentes.

En este sentido, la experiencia latinoamericana ha sido descrita como más vulnerable que otros países emergentes. Así, a pesar de que la región ha presentado menores niveles de deuda en términos del tamaño de su economía (medido como deuda sobre PBI), ha sufrido con mayor frecuencia e intensidad crisis financieras. La literatura reconoce tres vulnerabilidades para explicar esta aparente contradicción: menor integración a la economía mundial; mayor inestabilidad de la política macroeconómica; menor de-

sarrollo del mercado local de capitales. Para una explicación más detallada, consultar el trabajo presentado en el *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional y en el *Global Financial Stability Report*.

Estas vulnerabilidades se materializan en dos características particulares de la deuda externa de los países latinoamericanos: 1) la mayoritaria participación de la deuda pública en el endeudamiento externo, y 2) la elevada proporción que la deuda externa representa sobre las exportaciones. Estas características resultan en requerimientos más exigentes en términos de superávit fiscal y comercial para lograr alcanzar solvencia externa.

La experiencia de los noventa dejó como lección para la región que existían tres factores determinantes para explicar la mayor volatilidad macroeconómica: la volatilidad de los términos del intercambio, los *shocks* fiscales y los ciclos de liberalización y control de los flujos externos.

La volatilidad de los términos de intercambio, inherente al ciclo económico mundial, impacta, en mayor medida, en los países con mayor dependencia de la exportación de productos básicos (los llamados *commodities* y afines).

Los *shocks* fiscales son el resultado de la tendencia de los gobiernos de la región a diseñar sus políticas fiscales de manera procíclica, es decir, alimentar la fase de auge con una política fiscal expansiva –lo que deriva en mayores déficits públicos y/o mayores niveles de endeudamiento público–, y a la necesidad, entonces, de ajustar las cuentas públicas –aumentando los impuestos o la financiación inflacionaria–, en la fase contractiva. Este diseño de la política fiscal genera entonces abruptos cambios o *shocks* en las cuentas públicas que significan fuertes *des-economías* externas en el sector privado de la región.

Por último, los ciclos de liberalización y controles de los flujos externos han obedecido a la ausencia de un mercado local de capitales más desarrollado, que ha llevado a los gobiernos a reaccionar ante la volatilidad de los flujos de capitales externos a través de la implementación de controles de cambios y de capitales.

De acuerdo con ello, las lecciones para la política que dejó la experiencia de los noventa resultaron en la necesidad de contar con un mayor nivel de reservas internacionales para hacer frente a la volatilidad de los fondos internacionales, lograr una menor prociclicidad de la política fiscal y desarrollar un mercado local de capitales.

Al observar la evolución comparada de nuestro país con la región desde el inicio del siglo XXI se observa que sólo se ha logrado alcanzar el primer objetivo, ya que la política fiscal continúa teniendo un claro sesgo pro-cíclico y el mercado local de capitales no ha logrado despegar tras sucumbir a la crisis de 2001-2002. En contraste, los países más representativos de la región han logrado un despegue de su mercado local de capitales, perceptible en todos los indicadores relevantes y, de hecho, en el haber alcanzado el grado de inversión (*investment grade*), atributo que incluye aun a Perú.

En definitiva, mientras países como Brasil, México, Chile y Perú, han aprovechado la fase expansiva del ciclo económico mundial para enfrentar las vulnerabilidades señaladas hacia fines de los noventa, nuestro país mantiene dos fuentes de vulnerabilidad determinantes: su política fiscal y el subdesarrollo del mercado local de capitales.

III. La calidad del mercado local de capitales y los flujos de fondos

Se sostiene que un mercado local de capitales aumenta el volumen y ayuda a reducir la volatilidad de los flujos de capitales internacionales.

Si bien los movimientos de capitales resultan volátiles, su presencia permite financiar mayores niveles de inversión, y, por lo tanto, aumentan las posibilidades de desarrollo.

De acuerdo a estudios recientes del FMI,² desde el año 2002 los flujos de capitales hacia los mercados emergentes se han multiplicado seis veces en volumen. Pero lo que resulta llamativo es el cambio en la composición, con la participación creciente de fuentes privadas de financiación y orientadas al capital (acciones) más que deuda

(préstamos y bonos). La participación del Inversión Directa Extranjera (FDI) continúa siendo el principal componente de los flujos.

Esto contrasta una vez más con la experiencia argentina, que ha visto reducida su participación en estos flujos; se ha observado más bien un aumento en el endeudamiento externo, a pesar del proceso de reestructuración concretado luego de declarar el *default* a comienzos de la década. Prácticamente no ha habido un proceso de apertura del capital de las empresas, tal como ha ocurrido en Brasil, o de fortalecimiento de los inversores institucionales, como se ha verificado en Chile.

Este aumento en el flujo de fondos ha obedecido tanto a la abundante liquidez resultante de las políticas monetarias de los países centrales, como de las mejoras en el diseño de las políticas domésticas en los mercados emergentes. La pregunta es, entonces, cuál es la respuesta política adecuada para sostener el volumen de estos flujos o al menos para aliviar el impacto de su volatilidad. La experiencia muestra que no alcanza con una mejor política macroeconómica, sino que es necesario encarar políticas que faciliten un mercado de capitales más profundo y desarrollado. La experiencia desde el 2000 en adelante está mostrando que los flujos de capital internacionales reducen su volatilidad cuando encuentran mercados de capitales locales más desarrollados, es decir, de mayor volumen y liquidez en términos de sus respectivos PBI. Pero además de esta manera tradicional de percibir la profundidad del mercado –por su volumen y liquidez–, las encuestas realizadas entre los inversores institucionales globales ponen de manifiesto una creciente atención por parte de ellos en factores como la calidad de las instituciones, del gobierno de las empresas y la credibilidad en la contabilidad y las estadísticas, como elementos de decisión para asignar sus inversiones y orientar sus flujos de fondos. Mayor apertura financiera, transparencia y calidad del gobierno de las empresas son citados como determinantes del volumen y estabilidad de los flujos de fondos.

IV. Posibles explicaciones: la organización institucional y el capitalismo familiar

Puestas las cosas así, parece obvia la relevancia de un mercado local de capitales como criterio para interpretar el crecimiento económico y visualizar en qué medida ese crecimiento se puede materializar o no en un proceso de desarrollo económico sostenido. También parece evidente la necesidad de profundizar el análisis con un enfoque interdisciplinario que nos permita tener una visión más amplia cuando volvemos a plantearnos la pregunta inicial: qué factores explican la falta de desarrollo de un mercado local de capitales en nuestro país. Tanto la experiencia política y económica de estas últimas décadas como el cada vez más intenso debate académico, brindan elementos de análisis más robustos. Sin ánimo de pretender realizar un análisis exhaustivo, el objeto de las próximas líneas es ensayar algunas respuestas y, a partir de ellas, considerar algunos elementos de juicio para el diseño de políticas realistas.

En primer lugar, vale reconocer que la experiencia recibida de las décadas de inestabilidad política y financiera que convergieron en una economía caracterizada por la inflación y el estancamiento –perturbando en forma sistemática el proceso de ahorro e inversión sobre el que descansa el proceso de desarrollo de una economía moderna–, constituye un legado que indiscutiblemente influye en el comportamiento y conducta de los agentes económicos. Esta manera de reconocer en el legado o experiencia pasada un fuerte determinante del comportamiento contemporáneo es lo que la literatura actual define como *path dependence*.

En segundo lugar, los nuevos enfoques de la economía institucional, economía y política e historia de los negocios (*business history*), entre otros, brindan elementos de análisis para explorar nuevos diagnósticos y relaciones de causalidad entre el diseño institucional de una sociedad y sus valores culturales y el desarrollo de sus instituciones centrales; en nuestra discusión, el mercado de capitales. En particular, deseo presentar dos líneas de análisis y relacionar algunas de sus conclusiones para explorar respuestas a nuestro interrogante de base.

El primero tiene que ver con el esquema de la organización económico-institucional de nuestro país; el segundo con las características del gobierno de las empresas. Ambos están estrechamente relacionados, pero tienen, a mi juicio, especificidades propias que ameritan una presentación separada. Sostiene Douglas North (1995) en su estudio sobre la naturaleza de las instituciones y sus consecuencias en el desempeño económico, que “las instituciones reducen la incertidumbre por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida diaria. Constituyen una guía para la interacción humana [...]”. En el lenguaje de los economistas, las instituciones definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos”.

1. La organización económico-institucional de nuestro país

Formalmente, el contrato social argentino que surge de la Constitución Nacional sigue los principios fundamentales de organización institucional de los países que se rigen por las formas democrático-republicanas de gobierno político y por la organización económica basada en las reglas de mercado. La experiencia práctica reconoce, sin embargo, desvíos sistemáticos de esos principios. Esta disociación ha sido objeto –y debe ser objeto aún– de un intenso debate interdisciplinario entre la ciencia política, la economía y la sociología –cuanto menos–, para lograr una interpretación más cabal de esta falla sistemática que le ha costado a la sociedad argentina descender tantos peldaños en la escala del desarrollo económico y social.

Desde esta perspectiva, me parece oportuno ensayar una explicación a partir del análisis del desarrollo de la llamada economía informal, que cobró relevancia en la década de los ochenta. Cito el trabajo, pionero en nuestro país, de Adrián Guissarri (1989), quien, a partir del análisis de la economía institucional de autores como Douglas North, brinda una explicación de la estructura económica-institucional de nuestro país que resulta en los altos grados de informalidad que se verifican en la economía argentina. Tomo de su obra esta reseña, para luego intentar extraer algunas explicaciones sobre el impacto en el desarrollo del mercado de

capitales. Guissarri define en su trabajo las transacciones entre las “unidades que toman decisiones” organizadas institucionalmente de cuatro maneras diferentes: organización individual, el Estado, organización corporativa y organización informal.

La organización individual representa las transacciones de las unidades de decisión que la teoría convencional toma como sujetos del análisis del comportamiento económico: las familias y las empresas. Bajo las condiciones de principio de John Rawls (1971) de “máximas e iguales libertades” las transacciones económicas se organizarán institucionalmente a través de mercados competitivos. El Estado representa la organización institucional que provee los bienes públicos acordados en el contrato constitucional. La organización corporativa representa las formas de organización institucional, básicamente, no competitivas. La organización informal representa las transacciones que por razones éticas o de seguridad se acuerdan prohibir y reprimir en el contrato constitucional. El conjunto de transacciones dentro de cada una de las organizaciones y entre sí, representa el sistema económico-institucional formal.

De acuerdo con el contrato social reflejado en el contrato constitucional, la organización corporativa y el Estado deberían ejercer un rol específico y reducido. Sin embargo, la experiencia histórica argentina muestra que el comportamiento colectivo ha logrado que el control del mercado lo provea el Estado mediante legislación regulatoria o, directamente, a través de la estatización y explotación monopólica de numerosos mercados. Hay un cambio en la estructura de incentivos económicos (controles, restricciones, regulaciones); la distribución de las rentas generadas por las intervenciones estatales en los mercados es el mecanismo para “financiar” y sostener clientelas políticas.

La transformación institucional que resulta de esta intervención y regulación del Estado se manifiesta, siempre siguiendo el trabajo citado de Guissarri, en cada una de las cuatro unidades:

Organización corporativa: las transacciones en la organización corporativa crecen como consecuencia del amparo que las in-

tervenciones y regulaciones del Estado proveen a las asociaciones de comportamiento colectivo.

Organización individual: esta organización sufre una transformación reactiva que se manifiesta en la emigración hacia el sector corporativo o hacia el sector informal dependiendo del tamaño y la influencia de las unidades. Aquellas unidades de mayor influencia que puedan compensar la exacción con algún privilegio que también provee el Estado, tales como promociones, reservas de mercado, regulaciones, etc., se moverán al sector de la organización corporativa. En cambio, las unidades de menor influencia que no puedan compensar la exacción del Estado se moverán al sector de organización informal.

Organización informal: este sector crece como consecuencia de las transacciones que recibe de la organización individual (familias y empresas de menor influencia). El autor llama “la economía informal” a estas transacciones. Difieren en su naturaleza de aquellas que quedaban excluidas del contrato social original, o sea, las actividades asociadas con el delito criminal, pero son, asimismo, ilegales. Surge, entonces, una distinción entre legalidad y legitimidad, ya que la economía informal incluye actividades legítimas, de acuerdo al contrato social original, pero que se convierten en ilegales por la ruptura del mismo.

El Estado: este sector también reduce las transacciones originalmente asignadas en el contrato (seguridad, justicia, servicios sociales) ya que debe transferir parte de sus recursos a sus actividades corporativas.

Vale destacar que esta división no es excluyente, en el sentido que las unidades pueden desdoblar sus transacciones en formales e informales.

Este enfoque institucional de la organización económica de nuestro país, arroja luz, a mi juicio, sobre al menos tres aspectos que tienen una influencia directa en el desarrollo del mercado de capitales: 1) el debilitamiento de los derechos de propiedad; 2) la falta de transparencia sistémica de las transacciones; y, 3) la propiedad del capital y el gobierno. Cada uno de estos tres ítems ameritan, de por sí, un análisis más profundo del que aquí se intenta, pero es posible

ensayar al menos una relación preliminar.

a. Debilitamiento de los derechos de propiedad

El impacto que se percibe del esquema de organización económica en el debilitamiento de los derechos de propiedad reconoce dos fuentes. Una obvia y más directa resulta de la propia reducción de las transacciones del Estado en materia de justicia, lo que debilita la capacidad operativa de la justicia formal. Se percibe efectivamente que las limitaciones presupuestarias del Poder Judicial erosionan su eficacia y eficiencia, lo que se manifiesta en demoras y desalienta la aplicación de leyes fundamentales para la defensa de los derechos de propiedad (resolución de conflictos, ley de sociedades, ley de oferta pública, ley de quiebras...). Pero, además, la ausencia de una independencia plena (política y económica) de la justicia formal (poder judicial) respecto de los otros poderes políticos, tal como lo establece el contrato constitucional, genera una desconfianza sistémica en la capacidad de la justicia formal para asegurar el cumplimiento de los contratos. Esto es particularmente sensible en el caso de los activos financieros, más vulnerables que los activos físicos a esta disfuncionalidad de la justicia formal. Para clarificar este punto recorro a la distinción formal entre activos tangibles e intangibles que encontramos en la clásica obra ya citada de Fabozzi: “un activo tangible es aquel cuyo valor depende de propiedades físicas particulares, ejemplos de éstos serían edificios, terrenos o maquinaria. Los activos intangibles, por el contrario, representan obligaciones legales sobre algún beneficio futuro. Los activos financieros son activos intangibles” (1996).

El carácter contractual de los activos financieros, entonces, los hace especialmente vulnerables a este debilitamiento de los derechos de propiedad, alterando sustancialmente el proceso de ahorro e inversión. El mercado de activos financieros locales se debilita *vis-a-vis* el mercado de activos financieros externos y el mercado de activos físicos. Esto resulta en la sobrevaloración de los activos físicos (propiedad urbana y rural) respecto de los activos financieros lo-

cales, por un lado; y, por otro lado, en la búsqueda de activos financieros externos –donde los derechos de propiedad se perciben mejor custodiados– como alternativa de los activos financieros locales. El mercado local de capitales pierde relevancia tanto en la captación del ahorro doméstico como en la financiación de la inversión interna.

En segundo lugar, encuentro también que un canal menos directo pero muy influyente en el debilitamiento de los derechos de propiedad surge del mecanismo de distribución de rentas inherente al esquema de organización económica-institucional. La distribución de rentas que surge de la intervención del Estado modifica sistemáticamente los derechos de propiedad al determinar rentas en forma arbitraria y discrecional. Hay un punto en la obra citada de Rawls, al referirse a las funciones del gobierno para lograr cumplir los principios básicos de la justicia, que da soporte a esta hipótesis: “La función de asignación, por ejemplo, ha de mantener el sistema de precios factiblemente competitivos; y prevenir la formación de un mercado de poder irracional. Tal poder no existe en tanto los mercados no puedan ser más competitivos de acuerdo con las exigencias de la eficacia, de los hechos geográficos y las preferencias de los consumidores. La función de asignación está también encargada de identificar y corregir, mediante impuestos y subsidios adecuados, y cambios en la definición de los derechos de propiedad, las desviaciones más obvias de la eficacia, causadas por el error en los precios, al medir exactamente los costes y beneficios sociales”. Los defensores de la intervención del Estado encontrarán en este párrafo una justificación para la acción regulatoria del gobierno. La dificultad estriba en que se justifican cambios en la definición de los derechos de propiedad, bajo el supuesto de que el gobierno es capaz de “medir exactamente los costes y beneficios sociales”. La experiencia argentina muestra que tal supuesto es equivocado. Pero, de todos modos, más allá de las *deseconomías* externas que significan las fallas del gobierno en su intervención, lo que se desea enfatizar en este punto es la hipótesis de la impredecibilidad de los cambios en la definición de los derechos de propiedad,

habida cuenta la arbitrariedad y discrecionalidad que ha caracterizado la toma de decisiones políticas en nuestro país. La falta de “claras reglas de juego”, como se suele argumentar, deriva en que la definición de los derechos de propiedad sea no sólo inestable, sino también impredecible. Una vez más se refuerza la tendencia a la sustitución de activos físicos locales, percibidos como menos vulnerables a esta fuente de inestabilidad e imprevisión.

Cuanto mayor es esta intervención, más se aleja la organización institucional del “sistema de precios factiblemente competitivos”. Las señales o incentivos para las decisiones de inversión de las empresas resultan distorsionadas ya que las fuentes de rentabilidad presentan un sesgo hacia la capacidad de influencia en las decisiones del gobierno en desmedro de la fuentes de eficacia y eficiencia inherentes al sistema de precios competitivos. La puja distributiva se define en el campo de la influencia política, donde los derechos de propiedad son efectivamente establecidos. Siguiendo a North (op. cit.), cuando los derechos de propiedad están mal definidos o son poco efectivos: “No solamente el marco institucional tendrá altos costos de transacción, sino que la inseguridad en los derechos de propiedad dará por resultado el uso de tecnologías que emplean poco capital fijo y que no significan acuerdos de largo plazo”.

Finalmente, la inestabilidad inherente a esta forma de organización institucional aumenta los riesgos de alteraciones bruscas de las normas y derechos, tal como lo muestra la vasta experiencia argentina en materia de exacciones patrimoniales asociadas con las crisis financieras e inflacionarias de las últimas décadas. La economía argentina muestra una volatilidad muy superior al ciclo económico mundial, y aun al ciclo de los países emergentes más relevantes. Esta mayor volatilidad sin duda está asociada a una mayor volatilidad institucional. Pero, en última instancia, la volatilidad de las normas y contratos refuerza la desconfianza sistémica en la capacidad de la justicia formal de custodiar los derechos de propiedad. Las bruscas transferencias patrimoniales que se materializan en las recurrentes crisis económicas y financieras –facilitadas

por el incumplimiento sistemático de las funciones otorgadas en el contrato constitucional a instituciones como el Banco Central y el Sistema de Seguridad Social—, la falla sistemática de las organizaciones de control de las acciones del gobierno y la falta del cumplimiento efectivo de la división de poderes que surge del contrato constitucional, alimentan un proceso de desconfianza sistémica en los derechos de propiedad de nuestro país. Esta desconfianza, una vez más, impacta más negativamente en los activos financieros, dada la naturaleza esencialmente contractual de su existencia, mientras que los activos físicos mantienen un valor de custodia menos vulnerable a la debilidad de los contratos inherente al esquema de organización institucional.

b. Menor transparencia de las transacciones

El esquema de organización económica institucional descrito, deriva también en una ausencia sistémica de la transparencia que exige la oferta pública de títulos valores y, por lo tanto, el desarrollo de los mercados financieros.

Resulta ilustrativo citar a Hayek (1945) para reforzar esta hipótesis: “Toda la organización del mercado tiene por finalidad la difusión de la información sobre la cual el comprador habrá de tomar su decisión”. Precisamente, el objetivo primordial de la legislación sobre oferta pública de títulos valores (activos financieros) es facilitar el proceso de difusión de la mayor y mejor información posible sobre la realidad económica y financiera de las empresas que desean cotizar su capital o deuda en el mercado de capitales. De nuevo con Hayek, “La competencia es, en esencia, un proceso de formación de opinión: al difundir información brinda al sistema económico esa unidad y coherencia que presuponemos cuando lo imaginamos como un mercado único”.

Puestas las cosas así, resulta claro que el esquema de organización económica institucional que deriva en el crecimiento de las transacciones de la organización corporativa y la organización informal, resulta necesariamente en la ausencia sistemática de transparencia en el mercado. La separación entre legalidad y legitimidad resulta crucial

en este proceso. Al separarse esta distinción respecto de la que surge del contrato constitucional original, es natural que deban ocultarse del acceso al público aquellas transacciones que aún siendo legítimas, resultan ilegales. El mercado de trabajo informal es quizá la manifestación más perceptible. La presencia de elevados niveles de incumplimiento de las normas y regulaciones laborales y previsionales se convierte en un obstáculo directo para cumplir con los requisitos de información y transparencia que exige la cotización pública de títulos valores (activos financieros). Pero, quizá más importante aún, la naturaleza misma de las transacciones de la organización corporativa, signadas por el intercambio de influencias, resulta un obstáculo directo para su difusión. En este caso la diferencia entre legalidad y legitimidad sugiere la existencia de transacciones que pueden derivar en actividades consideradas ilegítimas en el contrato constitucional original. Así, a diferencia de la organización individual y los mercados competitivos, las organizaciones corporativa e informal exigen un velo de información sobre sus transacciones.

Naturalmente, las hipótesis planteadas ameritan una discusión más profunda, pero creo que el intercambio de información entre la experiencia económica y financiera y el debate económico de la economía institucional señalan una dirección de análisis muy concreta sobre el impacto de la organización económica institucional y sobre las limitaciones al desarrollo de mercado local de capitales, a través del impacto en el debilitamiento de los derechos de propiedad, el aumento en los costos de transacción y las asimetrías en la información.

2. Propiedad del capital y gobierno de las empresas

Vale recordar que en el trabajo citado sobre el desarrollo del mercado bursátil en nuestro país, una de las resistencias reconocida por las empresas locales a abrir su capital era generada por el temor a la pérdida del control de las firmas. Y esta resistencia se constituía en uno de los limitantes cruciales para el desarrollo del mercado local de capitales, por el lado de la oferta de títulos valores.

En este contexto, resulta muy ilustrativo el enfoque de la historia de los negocios (*business history*) a través de la lectura del trabajo de Collí, Fernández Pérez y Rose (2003). Estas autoras exploran los determinantes fundamentales del modelo de gestión y propiedad de las empresas a través del análisis de la experiencia histórica de tres países: Gran Bretaña, España e Italia. La elección de estos países apunta a uno de los objetivos centrales del trabajo, que es rebatir el argumento según el cual las diferencias en los valores y en los valores religiosos han determinado las diferencias entre los modelos de propiedad y gobierno de las empresas del norte y sur de Europa. El trabajo apunta a demostrar que son más bien los contextos económico e institucional –y más específicamente el rol del estado y la legislación– los determinantes del modelo.

La explicación de este comportamiento, según las autoras, radica precisamente en el rol decisivo del entorno económico. La empresa familiar ha sido usualmente considerada como una respuesta versátil y exitosa a las fallas del mercado durante las primeras etapas del proceso de industrialización, o sea, durante los siglos XVIII y XIX, señalan las autoras. Y, por ello, sostienen que las empresas familiares tuvieron un rol determinante en el proceso de industrialización de los tres países. “La evolución de las empresas familiares en la última parte del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX en Europa fue inseparable de la profunda incertidumbre económica, del marco institucional y de las actitudes hacia la familia y la cultura de la comunidad local de negocios”. En el contexto de elevada incertidumbre reinante, la familia se constituyó en una red de confianza y valores compartidos; y la empresa familiar se convirtió en una institución, en el marco de una sociedad caracterizada por la vida en pequeñas comunidades locales.

Esta influencia del contexto de incertidumbre puede ayudar a explicar las similitudes en la evolución de los tres países en los siglos XVIII y XIX, a pesar de las diferencias temporales con que los tres países iniciaron el proceso de formalización de las reglas y normas para el desarrollo de las sociedades. Así, las autoras señalan que en

Gran Bretaña, que sancionó la Ley de Sociedades en 1720, sólo en la década de 1880 el modelo societario ganó una aceptación más generalizada y aun en ese momento sólo una pequeña proporción de las empresas había abierto su capital. Y la razón fundamental de tal demora o divergencia vuelve a estar en la incertidumbre del contexto económico.

Esta relación entre incertidumbre y modelo de propiedad y gestión de las empresas, brinda, a mi juicio, un argumento muy importante para analizar el comportamiento de las empresas argentinas, habida cuenta de la incertidumbre sistémica de nuestro contexto económico signado por una elevadísima volatilidad e inestabilidad económica, política y financiera. La experiencia histórica argentina muestra efectivamente una creciente tendencia al capitalismo familiar a medida que el contexto económico institucional iba resultando crecientemente incierto e inestable, por ejemplo, al considerar el número de empresas con cotización pública en el mercado de valores que mostró una tendencia secular decreciente desde los sesenta hasta mediados de los noventa. En la misma dirección, cabe señalar la tendencia también decreciente del nivel de flotación del capital de las empresas con capital abierto al mercado. Es decir, la convivencia de empresas con capital abierto pero mayoritario control de los accionistas familiares, que reducen el volumen flotante del capital. Se configura entonces un mercado de capitales pequeño y de reducida liquidez.

Los comentarios precedentes facilitan la comprensión de la experiencia argentina, ya que ponen de manifiesto la relevancia de los factores políticos e institucionales en el desarrollo del mercado de capitales. Especialmente, la incertidumbre que genera una elevada volatilidad económica, la inestabilidad inherente al marco institucional, los lazos entre el estado y los grupos familiares empresarios, y aun el legado histórico y cultural, inducen a un modelo de propiedad y gestión de las empresas más asociado al descrito como capitalismo familiar vigente en España e Italia, que al modelo de capitalismo corporativo o financiero vigente en Gran Bretaña.

V. Conclusiones

Aspiro a que hayan quedado suficientemente en claro las implicancias económicas y sociales de la falta de un mercado de capitales más desarrollado. Me permito enfatizar que la ausencia de un mercado de capitales local más desarrollado se constituye en un obstáculo muy serio para alcanzar un crecimiento económico sostenido, condición necesaria para mejorar las condiciones sociales de nuestro país. Las investigaciones sociales percibieron en los noventa, que la volatilidad de la macroeconomía era un factor preponderante en el aumento en los niveles de pobreza. Para una explicación más detallada sobre esta relación consultar la obra editada por Cáritas Argentina (1999). A su vez, una lectura actualizada de las condiciones sociales se puede hacer a través del Barómetro Social de la Universidad Católica Argentina (2008). Desde el punto de vista económico, la ausencia de un mercado local de capitales representa una seria vulnerabilidad para enfrentar la volatilidad de los flujos internacionales de capital y las propias limitaciones de los mercados de capitales más desarrollados, tal como la actual crisis financiera originada en el mercado hipotecario de los Estados Unidos está poniendo al descubierto.

La revisión de la experiencia histórica de nuestro país y el debate académico contemporáneo manifiesta la conexión entre el diseño institucional y los valores culturales de la sociedad con el desarrollo del mercado de capitales. Esto tiene implicancias muy directas en el diseño de las respuestas políticas. No alcanza con lograr un equilibrio macroeconómico (inflación reducida y crecimiento elevado), para lograr el desarrollo, si no se trabaja sobre el fortalecimiento de las vulnerabilidades estructurales. Y esto exige una política de largo aliento, basada en un profundo consenso político y social que garantice en el tiempo un mayor respeto de los derechos de propiedad y una preocupación sistemática por lograr reducir los costos de transacción y las asimetrías en la información. Pasar del crecimiento al desarrollo, exige, entonces, fortalecer las bases sobre las que descansa el desarrollo de mercados financieros locales que incluye

tanto al sistema bancario como al mercado de capitales. Y esto implica aceptar que es necesario modificar el diseño de la organización económica institucional de nuestro país, de manera tal que el funcionamiento de las instituciones refleje fidedignamente la letra y el espíritu del contrato social que nos rige como nación.

Sin duda, hacen falta nuevas exploraciones para encontrar respuestas más focalizadas. Aspiro a que este artículo contribuya a estimular un debate más exhaustivo. En este sentido, me es grato resaltar el estimulante ámbito académico del programa de Doctorado de la Universidad Católica Argentina, en donde las lecturas y discusiones de seminarios como los de Filosofía Económica y Economía Institucional, resultaron una contribución fundamental en la búsqueda de las explicaciones y respuestas que aquí se han ensayado.

Referencias bibliográficas

- Cáritas Argentina (1999), *Pobreza, desigualdad y exclusión social en la Argentina*, Editorial Bonum, Buenos Aires.
- Colli, A., Fernández Pérez, P. y Rose, M. B. (2003), "National Determinants of Family Firm Development. Family Firms in Britain, Spain and Italy in the Nineteenth and Twentieth Centuries", Business History Conference, 2003.
- de la Torre, A., Cozzi, J. C. y Schmukler, S. L. (2006), "Capital Market Development: Whiter Latin America?" World Bank, 21, March 2006.
- Fabozzi, F. J., Modigliani, F. M. y Ferri, G. (1996), *Mercados e Instituciones Financieras*, Pearson-Prentice Hall, México D.F.
- Guissarri, A. (1989), *La Argentina Informal. Realidad de la vida económica*, Emecé Editores, Buenos Aires.
- Hasse, R. H., Schneider, H. y Weigelt, K. (ed.) (2008), *Diccionario de Economía Social de Mercado*, Konrad-Adenauer-Stiftung, Buenos Aires.
- Hayek, F. (1946), "El Significado de la Competencia", en este ensayo se reproduce la esencia de a "Standfford Little Lecture", conferencia dictada en la Universidad de Princeton el 20 de mayo de 1946.

- International Monetary Fund (2002), *Three Essays on How Financial Markets affect Real Economy*, World Economic Outlook, Abril 2002.
- International Monetary Fund (2003), *Local securities and derivatives markets in Emerging markets: Selected Policy Issues*, Global Financial Stability Report, Capítulo 4, Marzo 2003.
- International Monetary Fund (2007), *The Quality of Domestic Financial Markets and Capital Outflows*. Global Financial Stability Report, Capítulo 5, Octubre 2007.
- Lanas de la Serna & Asociados (1986), *Diagnóstico y Propuestas para Mejorar el Mercado Bursátil*, Agosto 1986, Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires.
- North, D. C. (1995), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
- Resico, M. (2002), "Crisis en la Nueva Economía", *Valores*, n° 55, Año XIX, Diciembre 2002.
- Universidad Católica Argentina (2008), *Observatorio Deuda Social Argentina. Índices de Desarrollo Humano y Social: 2004-2007*, n° 4, Año 2008.

¹ *Diagnóstico y Propuestas para Mejorar el Mercado Bursátil*. Lanás de la Serna & Asociados. Agosto 1986. Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

² *The Quality of Domestic Financial Markets and Capital Outflows*. Shinobu Nakagawa y L. Effie Psalida. Global Financial Stability Report, capítulo cinco. Fondo Monetario Internacional, Octubre 2007.

¿Cómo medir el crecimiento?

ALEJANDRO CAÑADAS

Revista Cultura Económica
Año XXVI • Nº 72 • Agosto 2008: 55-60

1. Crecimiento económico

Es muy común que economistas, periodistas y políticos utilicen el crecimiento del PBI para medir el crecimiento económico de un país. Si se desea chequear la “salud” de un país en materia económica, es aceptable considerar como primer paso el crecimiento del PBI en los últimos años y sus perspectivas hacia el futuro. Es como un médico que al atender a un paciente comienza por tomarle la temperatura. Ahora bien, si el médico basara su diagnóstico solamente en la medición de la temperatura de sus pacientes, sería un médico terrible. De la misma manera, para evaluar el estado actual de la economía Argentina (o de cualquier otra economía) puede ser correcto comenzar por medir el crecimiento de su PBI, pero el diagnóstico sería muy pobre si sólo consideráramos este aspecto. Análogamente, si el único objetivo de un gobierno fuera el crecimiento del PBI, o si tratara de “venderle” a la gente común que a través del crecimiento sostenido del PBI todos los males desaparecen, estaría incurriendo en una falacia.

2. Crecimiento, distribución y pobreza

Para medir el comportamiento económico usualmente usamos el promedio de variables como el PBI per cápita o el nivel del ingreso disponible. Solemos decir, por ejemplo, que si el crecimiento del PBI per cápita es “positivo” existe “crecimiento económico”. Si bien este análisis es importante,

resulta incompleto, porque no estamos teniendo en cuenta la distribución del ingreso. En realidad, un incremento en el promedio del ingreso puede describir diferentes combinaciones de pobreza y desigualdad en la distribución del ingreso. En la literatura económica, la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad es bastante compleja. Algunos autores (Ravallion, 2001; Besley y Burgess, 2003) demuestran la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad a través de ejemplos en los cuales tanto el crecimiento como la desigualdad afectan a la pobreza.

Hoy se habla en la literatura económica de crecimiento “pro-pobres” (*pro-poor*) para destacar el crecimiento del PBI de un país que tenga en cuenta el efecto en los distintos estratos sociales, especialmente en el de menos ingresos. El interés por el crecimiento “pro-pobres” es resultado de que, como resulta evidente, en muchos países de Latinoamérica, especialmente en la Argentina, los frutos del crecimiento económico no son equitativamente compartidos entre sus habitantes. Más grave aún, existen situaciones en las cuales, aún con un sostenido crecimiento del PBI, el bienestar de los más pobres ha empeorado (Perry *et al.*, 2006). La relación es más relevante aún, si existe crecimiento negativo del PBI, en donde la pobreza también es afectada.

En Latinoamérica, la relación entre crecimiento y pobreza ha variado sustancialmente entre y dentro de los países. Hay casos de crecimiento sostenido y reducción de pobreza como Chile, junto con casos desfavorables en términos de pobreza, como

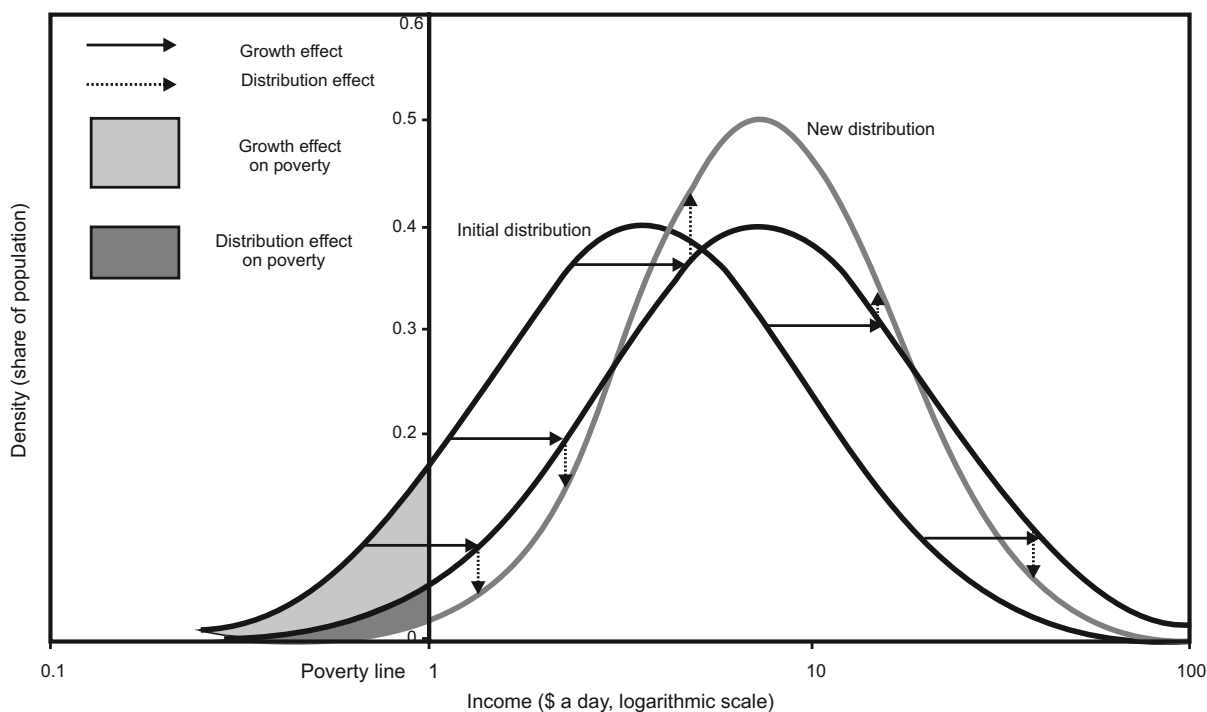
Argentina y Venezuela. La mezcla de experiencias hace particularmente interesante el análisis del crecimiento “pro-pobres”. Específicamente en el área política, los episodios recientes de crecimiento económico, combinados con un empobrecimiento de gran parte de la sociedad argentina a fines de los noventa, han hecho que muchos se cuestionaran la creencia de que el crecimiento esté fuertemente ligado con una reducción de la pobreza (Perry *et al.*, 2006). Otros autores destacan que el nivel inicial de pobreza en un país afecta el resultado final que el crecimiento del PBI pueda tener, especialmente a través de las “trampas de pobreza” o *poverty traps* (Azariadis, 1996a, 1996b).

Existe una multitud de factores que producen modificaciones en el ingreso de un país. Estos cambios generalmente modifican también otras dimensiones de la distribución del ingreso de la sociedad, como su crecimiento promedio, su dispersión y la proporción de ingresos por debajo de cierto

nivel. De esta manera, se puede relacionar el crecimiento del PBI de un país (representado por los cambios en el promedio de la distribución del ingreso), con los cambios en la desigualdad del ingreso (representados por los cambios en la dispersión del ingreso en su distribución) y con los cambios en la pobreza (representados por los cambios en el área debajo de la línea de pobreza en la cola izquierda de la distribución del ingreso; véase la Figura 1). Todos estos cambios representan, al mismo tiempo, el cambio total de la distribución del ingreso del país. Por lo tanto, en un determinado período, no deberíamos pensar que cambios en la pobreza sean consecuencia del crecimiento y la desigualdad en forma unidireccional, sino que los tres efectos están interrelacionados y tanto el valor inicial de uno como su variación van a tener consecuencias sobre la forma de la distribución final del ingreso.

Bourguignon (2004) describe en forma práctica un cambio en la pobreza en un pe-

Figura 1
Descomposición del cambio en la pobreza
en Efecto Crecimiento y Efecto Distribución



Fuente: Bourguignon (2004).

río determino como consecuencia del crecimiento en el ingreso promedio y de cambios en la dispersión del ingreso en ese período. Esta relación es una identidad llamada “Triángulo de Pobreza, Crecimiento y Desigualdad”. En la Figura 1, podemos observar el nivel de pobreza dado por el área debajo de la curva de densidad y a la izquierda de la línea de pobreza (establecida en U\$S 1 al día). La figura muestra la función de densidad en la distribución del ingreso, representando la proporción de personas a cada nivel de ingreso. El nivel de ingreso está representado en una escala logarítmica en el eje horizontal. En la figura podemos observar el movimiento desde la distribución inicial hacia una nueva distribución del ingreso pasando por una etapa intermedia (I). Debido a la escala logarítmica, este cambio corresponde al mismo cambio proporcional para todos los niveles de ingreso y se llama “efecto ingreso”. Luego, el movimiento desde la curva (I) hacia la nueva distribución sucede al mantener constante el ingreso promedio y corresponde con el llamado “efecto distribución”.

Tanto los cambios en el crecimiento del ingreso como los cambios en la desigualdad del ingreso, tienen un rol importante en la determinación del nivel de la pobreza. Las áreas sombreadas a la derecha de la línea de pobreza demuestran estos cambios.

De esta manera, un cambio en la distribución del ingreso puede ser descompuesto en dos efectos. Primero, existe el efecto de un cambio proporcional en todos los ingresos que deja intacta a la dispersión (“efecto crecimiento” o *growth effect*). Segundo, existe un cambio en la dispersión del ingreso que no afecta su promedio (“efecto distribución” o *distributional effect*).

3. El caso para Argentina

Gasparini, Gutiérrez y Tornarolli (2005) utilizan esta manera de pensar para analizar y determinar el efecto crecimiento y el efecto distribución para dieciocho países de Latinoamérica, entre ellos la Argentina.

En la Tabla 1 podemos observar la descomposición de la proporción de pobreza en la Argentina para cuatro períodos entre

1992 y 2004. Considerando una línea de pobreza de U\$S 2 al día, el cuadro estima que la pobreza aumentó 11,9 puntos entre 1992 y 2004. Gasparini, Gutiérrez y Tornarolli (2005) estiman que, si la dispersión en la distribución del ingreso (o la distribución relativa del ingreso) hubiera permanecido constante, la pobreza en Argentina se habría incrementado sólo 4,3 puntos. El restante incremento en la pobreza en este período (7,6 puntos) se debió a cambios en la distribución del ingreso, que en la Argentina fue realmente desigual entre 1992 y 2004.

Tabla 1
Descomposición del cambio en la pobreza en Efecto Crecimiento y Efecto Distribución

País	Período Encuesta	Cambio Pobreza	Efecto Crecimiento	Efecto Distribución
Argentina	1992-1998	4,1	-0,1	4,2
	1998-2002	15,3	10,9	4,4
	2002-2004	-8,6	-5	-3,6
	1992-2004	11,9	4,3	7,6

Fuente: Gasparini, Gutiérrez y Tornarolli (2005).

Se puede observar que la distribución del ingreso en la Argentina se deterioró entre 1992-1998 y 1998-2002, mientras que mejoró durante 2002-2004.

La evidencia nos dice que el crecimiento por sí solo no es suficiente. Más aún, los efectos del crecimiento están condicionados por el nivel de pobreza y de desigualdad en la sociedad. Ahora bien, para determinar el grado de condicionamiento entre crecimiento, desigualdad y pobreza, López y Servén (2006) calcularon el efecto sobre el crecimiento del PBI, de la pobreza y de la desigualdad para distintos escenarios. Para ello determinaron dos conceptos sencillos. El primero es la *elasticidad crecimiento de la pobreza*, que mide el impacto en la pobreza de un incremento en el ingreso del 1%, al mantener constante el nivel de desigualdad. El otro concepto es la *elasticidad desigualdad de la pobreza*, que mide el impacto en la pobreza de un incremento en el nivel de desigualdad del ingreso del 1% (medido por el coeficiente de Gini), al mantener constante el nivel de ingreso.

Tabla 2
Elasticidades crecimiento y desigualdad de la pobreza

Elasticidad del Crecimiento					Elasticidad de la Desigualdad				
	(Coeficiente de Gini)					(Coeficiente de Gini)			
v/z	0,3	0,4	0,5	0,6	v/z	0,3	0,4	0,5	0,6
6	-6,05	-3,25	-1,95	-1,22	6	12,34	7,38	5,1	3,89
3	-3,94	-2,18	-1,33	-0,86	3	5,17	3,28	2,42	1,97
2	-2,8	-1,6	-1,01	-0,66	2	2,48	1,7	1,35	1,18
1,5	-2,06	-1,23	-0,8	-0,54	1,5	1,2	0,92	0,81	0,77
1	-1,16	-0,78	-0,55	-0,39	1	0,18	0,24	0,29	0,35

Fuente: López y Servén (2005).

En la Tabla 2, podemos observar, por ejemplo, el caso de un país en el cual el nivel de ingreso per cápita (v) es tres veces su línea de pobreza (z) (en la fila donde $v/z=3$). En este país, si el nivel de desigualdad es bajo (un coeficiente de Gini igual a 0,3), el crecimiento del ingreso del 1% va a producir una disminución en la pobreza de casi 4%. En cambio, si en el mismo país, el nivel de desigualdad es alto (un coeficiente de Gini igual a 0,6), el crecimiento del ingreso del 1% va a producir una disminución en la pobreza más modesta (de casi 0,9%). Esto muestra que la desigualdad en la distribución de ingreso en una sociedad disminuye la efectividad del crecimiento para reducir la pobreza. Dicho de otro modo, esto justifica tener como objetivo de política económica el “crear una distribución del ingreso más balanceada”, ya que una mejor distribución del ingreso tiene un doble efecto en la reducción de pobreza: por un lado, un efecto redistributivo positivo puro, y por el otro, porque una mejor distribución del ingreso aumenta (en valor absoluto) la *elasticidad crecimiento de la pobreza* y, por lo tanto, hace que el crecimiento futuro sea más efectivo para reducir la pobreza.

La Tabla 2 también indica que un nivel bajo de ingreso per cápita en términos absolutos es una barrera para reducir la pobreza. Para un coeficiente de Gini determinado, la *elasticidad crecimiento de la pobreza* disminuye rápidamente (en valores absolutos) a medida que el promedio de ingresos disminuye con relación a la línea de pobreza. Por ejemplo, para un Gini de 0,4, para un país con ingreso per cápita igual a seis veces la línea de pobreza, la *elasticidad crecimiento de la pobreza* es 3,25%, mientras que para un país

con ingreso per cápita igual a la línea de pobreza, la *elasticidad crecimiento de la pobreza* es casi 0,8%. Esto sugiere que el crecimiento económico también tiene un doble efecto en la reducción de la pobreza: primero, existe el efecto positivo del crecimiento del ingreso en su nivel promedio; segundo, existe el efecto indirecto que surge de un mayor promedio de ingresos a través de una mayor *elasticidad crecimiento de la pobreza*.

De una manera similar podemos examinar cómo distintos niveles de ingreso y de desigualdad afectan la *elasticidad desigualdad de la pobreza*. La Tabla 2 muestra cómo la *elasticidad desigualdad de la pobreza* disminuye a medida que la desigualdad aumenta (cuanto mayor es el coeficiente de Gini) para un determinado valor del promedio de ingresos relativo con la línea de pobreza (v/z). De la misma forma, la *elasticidad desigualdad de la pobreza* disminuye a medida que el valor del promedio de ingresos relativo con la línea de pobreza disminuye (v/z). Es importante notar que esta relación no es lineal, y que su signo puede ser revertido a niveles muy bajos de desarrollo (cuando v/z es cercano a 1), en ese caso altos niveles de desigualdad (coeficientes de Gini altos) están asociados con una mayor *elasticidad desigualdad de la pobreza* (como indica la última línea de la Tabla 2 para $v/z = 1$).

4. Efecto de la desigualdad en el crecimiento económico

Esta relación entre pobreza, desigualdad y crecimiento económico demuestra que un estudio serio de la distribución del ingreso de un país va más allá de considerar simple-

mente el crecimiento del ingreso. Lo que es más importante aún es que, considerando la interrelación entre pobreza, desigualdad y crecimiento económico, el responsable de la política económica puede medir con mayor precisión la efectividad del crecimiento. El crecimiento deja de ser la variable “mágica” que todo lo soluciona. La autoridad económica responsable debería fijar objetivos de política económica en los que otras variables como la pobreza y la desigualdad del ingreso de la sociedad sean igualmente importantes para que el crecimiento económico tenga sentido social.

5. Análisis dinámico

Si bien esta forma de analizar la distribución del ingreso –que relaciona la pobreza, la desigualdad del ingreso y el crecimiento económico– es útil y relativamente sencilla de implementar, no deja de tener sus límites. Este es un análisis estático dado por una identidad. Si bien este rasgo lo hace sencillo de entender y de calcular, la realidad, como siempre, es más compleja. Por ejemplo, este análisis no tiene en cuenta el efecto dinámico de la desigualdad en $t-1$ sobre el crecimiento económico en t , o el efecto dinámico de la pobreza en $t-1$ sobre el crecimiento económico en t .

La literatura que estudia los efectos de la desigualdad sobre el crecimiento económico es muy rica. La evidencia empírica muestra, por un lado, que un análisis que use mínimos cuadrados ordinarios para estudiar países encuentra, generalmente, que la desigualdad está negativamente relacionada con el futuro crecimiento económico, especialmente cuando se consideran períodos mayores a los treinta años (Alesina y Perotti, 1994). Por otro lado, existe literatura que, usando análisis de datos de panel sobre períodos más cortos de tiempo, encuentra que la desigualdad está positivamente relacionada con el futuro crecimiento económico (Li y Zou, 1998; Forbes, 2000). En particular, Forbes (2000) sugiere que una razón para este conflicto en los resultados se encuentra en que la relación entre desigualdad y crecimiento puede variar si se consideran el corto o el largo plazo (por ejemplo, 5-10

versus 25-30 años).

Más recientemente, la influencia de la Nueva Economía Geográfica y de la econometría espacial ha ayudado a profundizar los estudios que analizan el efecto de la desigualdad del ingreso en el crecimiento. Por ejemplo, Partridge (1997 y 2005) encontró que existe una relación positiva entre la desigualdad y el crecimiento económico al estudiar los cuarenta y ocho estados de Estados Unidos entre 1960 y 2000. En otro estudio, Fallah y Partridge (2007) descubrieron que en las áreas urbanas de los Estados Unidos existe una relación positiva entre la desigualdad y el crecimiento económico, mientras que en las áreas rurales de los Estados Unidos se da una relación negativa entre la desigualdad y el crecimiento económico.

Ferrati *et al.* (2004) y Perry *et al.* (2006) encuentran, al estudiar los países latinoamericanos, evidencia de que existe una relación negativa entre la desigualdad y el crecimiento económico. Por su parte, Cañadas (2008), estudiando las provincias argentinas entre 1980 y 2002, descubrió que existe una relación negativa entre la desigualdad y el crecimiento económico en cada una de dichas provincias. Más aún, Cañadas (2008) encontró que no sólo la desigualdad del ingreso de cada provincia afecta el crecimiento económico en esa misma provincia, sino que existe un *spillover* o “contagio” de los efectos de la desigualdad que se transmiten a las provincias vecinas y que también afectan el crecimiento económico en forma negativa.

Tanto la teoría económica como gran parte de la evidencia empírica en otros países de Latinoamérica y particularmente en la Argentina demuestran que la desigualdad del ingreso afecta negativamente al crecimiento económico y a la pobreza. Como se intentó mostrar en este trabajo, se trata de un punto bien documentado por la literatura. La pobreza y la desigualdad del ingreso, lejos de ser un subproducto o un elemento extra dentro del conjunto de indicadores económicos, debería ser considerada como una variable tan importante como el crecimiento a la hora de desarrollar las políticas económicas, pues su evolución no es independiente del comportamiento de aquél.

Referencias Bibliográficas

- Azariadis, C. (1996a), "The Economics of Poverty Traps. Part One: Complete Markets" *Journal of Economic Growth*, n° 1.
- Azariadis, C. (1996b), "The Economics of Poverty Traps. Part Two: Incomplete Markets", Mimeo, Los Angeles: UCLA.
- Alesina, A. y Perotti, R. (1994), "The Political Economy of Economic Growth: A Critical Survey of the Literature" *World Bank Economic Review*, n° 3.
- Besley, T. y Burgess, R. (2003), "Halving Global Poverty", *Journal of Economic Perspectives*, n° 17.
- Bourguignon, F. (2004), "The Poverty-Growth-Inequality Triangle", *The World Bank Policy Research Working Paper* (28102).
- Cañadas, A. (2008), "Inequality y Economic Growth: Evidence from Argentina using Spatial Econometrics", Disertación presentada para el doctorado de la Escuela para Graduados de la Ohio State University.
- De Ferranti, D., Perry, G. E., Ferreira, F. y Walton, M. (2004), *Inequality in Latin America y the Caribbean: Breaking with History?*, The World Bank, Washington D.C.
- Fallah, B. y Partridge, M. (2007), "The Elusive Inequality-Economic Growth Relationship: Are there Differences between Cities y the Countryside?", *The Annals of Regional Science*, n° 41(2).
- Forbes, K. J. (2000), "A Reassessment of the Relationship between Inequality y Growth", *American Economic Review*, n° 90.
- Gasparini, L., Gutierrez, F. y Tornarolli, L. (2005), *Growth and Income Poverty in Latin America and the Caribbean: Evidence from Household Surveys*, The World Bank, Washington D.C.
- Li, H., y Hengfu Zou (1998), "Income Inequality is Not Harmful for Growth: Theory y Evidence", *Review of Development Economics*, n° 2.
- Lopez, H. y Servén, L. (2006), "A Normal Relationship? Poverty, Growth, y Inequality", *World Bank Policy Research Working Paper*, 3814.
- Partridge, M. (1997), "Is Inequality Harmful for Growth?", *The American Economic Review*, n° 87.
- Partridge, M. (2005), "Does Income Distribution Affect U.S. State Economic Growth?" *Journal of Regional Science*, n° 45(2).
- Perry, G., Arias, O., López, H., Maloney, W. y Servén, L. (2006), *Poverty Reduction y Growth: Virtuous y Vicious Circles*, The World Bank, Washington, D.C.
- Ravallion, M. (2001), "Growth, Inequality y Poverty: Looking Beyond Averages", *World Development*, n° 29.

La dinámica de crecimiento en las economías provinciales: un análisis de largo plazo

ALBERTO JOSÉ FIGUERAS
JOSÉ LUIS ARRUFAT
MARCELO LUIS CAPELLO

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 72 • Agosto 2008: 61-73

1. Introducción

El estudio de los aspectos económicos regionales, o si se quiere, de la geografía económica (en el sentido más actual del concepto, esto es el desenvolvimiento de los procesos económicos en el espacio geográfico), es hoy todavía la Cenicienta de nuestra disciplina; posiblemente, por dos razones básicas: la dificultad en la modelización de los fenómenos espaciales y la carencia de datos regionales en cantidad y calidad, y una tercera eventual, el no encontrarse, de momento, entre las líneas de investigación *à la mode*. Pese a esta marginación, teorizaciones no faltan. Entre ellas se encuentran las teorías acerca del crecimiento regional (que resultan una aplicación directa de la teoría general del crecimiento). Dos se destacan por su fuerza: la teoría neoclásica y la teoría de la causación acumulativa, que conducen a predicciones completamente opuestas: convergencia en los ingresos regionales por habitante, según la primera y divergencia en los mismos, según la segunda.

Existe una gran preocupación para compatibilizar la idea de crecimiento y la de equilibrio geográfico. El concepto de crecimiento equilibrado ha sido interpretado de dos maneras. Según la primera, las regiones más pobres deben crecer a mayor tasa, de modo que finalmente los niveles de ingreso per cápita tiendan a igualarse (en este sentido la tendencia al “equilibrio” significa “convergencia”). Según otra interpretación, el crecimiento equilibrado sólo exige que las tasas de crecimiento de las regiones postergadas y de las regiones prósperas sean

“iguales”; pero esto conduce a que las diferencias absolutas se incrementen. Habría pues, en tal caso, una “divergencia” en los ingresos por habitante. Ahora bien, los hechos parecen apuntar a que el crecimiento es desequilibrado (al menos entre regiones de nuestro país), según relataremos en la tercera parte, ya que las tasas de crecimiento son superiores en las áreas prósperas. Lo que conduce, finalmente, a una mayor brecha no solamente “absoluta” (en el ingreso por habitante), sino también relativa (en la tasa de crecimiento de ese ingreso). Habrá pues una “divergencia” tanto en el nivel de ingreso por habitante de las provincias, como en su tasa de crecimiento.

Pese a la predominante marginación del tema, nuestra inquietud desde años atrás ha sido el estudio del comportamiento diferenciado de las economías provinciales (o regionales). Trabajando inicialmente en lo que atañe al mercado laboral, desembocamos años más tarde en el análisis de la posibilidad de *aproximación* (o equiparación) en los niveles de ingreso por habitante. Proceso que en la jerga técnica se denomina “convergencia”. Este proceso de convergencia suele estudiarse por una técnica econométrica que, potencialmente, permitiría definir la presencia o ausencia de convergencia; y, a su vez, esta última es diferenciada en dos tipos: *convergencia absoluta* y *convergencia condicionada*.

Pero, ¿qué significan estos conceptos? En 1956, Robert Solow elaboró un esquema matemático (un modelo) con el cual se predice que el volumen de capital por persona ocupada convergerá hacia un mismo valor

en todos los países, independientemente de la situación de partida de cada país (mensurada ésta por el nivel inicial de capital per cápita o, de otro modo, por su nivel de ingreso per cápita). A esta conclusión se llega sencillamente pues se supone que todo es igual (*v. gr.* función de producción, tasa de ahorro) entre los distintos países, con la sola excepción del nivel inicial de capital por habitante. Con lo cual queda definido el proceso. En definitiva, como alguna vez señalara Solow, si los parámetros que rigen la evolución son similares, la historia en el sentido de los diferentes puntos de partida, no cuenta finalmente.

El pronóstico de los hechos efectuado por este modelo es que los países pobres crecerán a una mayor tasa que los países inicialmente ricos, produciéndose un proceso de convergencia. Pero los datos internacionales, que diversos autores han trabajado desde 1986, no avalan esta predicción.

A mediados de los años ochenta, exactamente en un artículo de 1986, William Baumol examinó el problema para dieciséis países industrializados, a lo largo del período centenario que va desde 1870 a 1979; para ello utilizó la base de datos de Maddison (en *Phases of Capitalist Development*, de 1982). Su conclusión fue que las cifras reflejaban una fuerte convergencia en el crecimiento de las naciones industriales desde 1870. Digamos que, conceptualmente, esta “captura”, este alcance, este ponerse al día (*catch-up*) de los ricos por los pobres, estaría fundado en una difusión sin costo de las innovaciones tecnológicas. Esta contribución de Baumol ha abierto un amplio debate, sembrado de trabajos que se han multiplicado exponencialmente.

Algunos abonan la posición de Baumol, en el sentido de que la convergencia ha operado vigorosamente entre las naciones industriales desde 1870. Otros, como “el comentario” de De Long (de 1988) sobre el artículo de Baumol, en la misma *American Economic Review*, señalan problemas de sesgo en los datos y errores de medición en las variables, sugiriendo que aquel estudio adolece de “defectos” y que, en realidad, no ha existido convergencia. Concretamente, De Long sostiene que el análisis de Baumol es espurio por dos

problemas: (a) una selección de países sesgada pues al tomar sólo aquellas naciones ya industrializadas en 1979 se estaba sesgando la “prueba” hacia la convergencia; (b) un error de medida en el ingreso inicial (en 1870), dadas las imprecisiones estadísticas de aquella época (mayores que las actuales, que tampoco son del todo fiables).

Digamos, de paso, que este tipo de análisis no surge de una preocupación “ética” del mundo desarrollado, sino más bien de un temor. En EE.UU. existía en los ochenta la recelosa preocupación por la posibilidad de que su predominio mundial se viera desafiado ante la posibilidad de que la productividad de ese país fuera sobrepasada por otras naciones (*v. gr.* Japón o Alemania). Lo que implicaría, a largo plazo, el deterioro de su hegemonía económica y, finalmente, política y militar.

En 1989, el mismo Baumol introdujo el concepto de “club de convergencia” en su obra *La productividad y el liderazgo americano* (título que en sí reflejaba la inquietud apuntada en el párrafo anterior). En esta obra afinaba la idea de 1986, sosteniendo que EE.UU. no sería sobrepasado, sino que sencillamente otros veinte países “selectos” lo irían alcanzando, en un “proceso de convergencia” hacia un nivel de productividad similar (a una menor velocidad, cuanto más próximos se encontraran de EE.UU.). Técnicamente, se supone que estos países poseen un idéntico “estado estacionario” (o equilibrio de largo plazo en ingreso por habitante). En esta nueva obra, Baumol señala que esa aproximación no se da entre países cualesquiera, sino entre aquellos que están “condicionados” por similares circunstancias. Esto es, forman parte del mismo grupo o “club”.

Ahora bien, detrás del inicial planteo de Solow late la idea de los rendimientos (marginales) decrecientes del capital físico.¹ Por tanto, *a posteriori* de Solow, otros autores como Uzawa (en 1965), Lucas (en 1988) o Barro (en 1991) han ampliado el concepto de capital, incorporándole el capital “humano” (es decir, el “ahorro en capacitación”). Se llega así a la conclusión de que, si bien el capital físico tiene rendimientos decrecientes, el capital conjunto² (físico más humano) cuenta con rendimiento constante. Y esto explicaría desde la teoría neoclásica

la permanente diferencia (o incluso divergencia) en el ingreso de los países. Se habla entonces de una convergencia “condicional” (o sea, condicionada por otros factores además del ingreso per cápita inicial, tales como la educación, pero ésta no es única o excluyente).

Estos fenómenos de convergencia reciben el nombre técnico de *Convergencia Beta* (designación derivada de un componente de su método de cálculo econométrico), y responde a una sencilla idea: “verificar” si se cumple una relación inversa entre la tasa de crecimiento del ingreso por habitante de los distintos territorios y el nivel de ingreso por habitante existente al inicio del período en estudio en esos mismos territorios. Esto es, se intenta contrastar si los territorios con menores niveles de ingreso por habitante crecen a una mayor tasa que el resto. Sin embargo, éste no es el único criterio, y quizá tampoco el más acertado. Se habla también de la convergencia en el sentido de una reducción en la dispersión del ingreso por habitante respecto de su valor medio; y a tal proceso se le denomina *Convergencia Sigma* (nombre también derivado de un concepto de la “jerga” estadística).

Ahora bien, en términos de países, los datos sugieren que la dispersión relativa (o *convergencia sigma* del ingreso por habitante) ha aumentado de manera constante; es decir, que las naciones ricas crecen a tasas mayores que los países pobres. Pero dado que esta situación “contradice” las predicciones de convergencia (absoluta) implícitas en el modelo de crecimiento de la teoría neoclásica se ha encontrado una salida a la encrucijada teórica con el ya mencionado análisis de la convergencia condicionada a otras variables que justifiquen las diferencias finales de ingreso. Es decir que, además de los habituales niveles de renta iniciales, presentes como determinantes en la convergencia absoluta, se agregan para el estudio otros factores que “condicionarían” la evolución, tales como el nivel de educación de partida, la infraestructura presente al inicio del período de análisis, etc.).³

Ahora bien, todos estos trabajos mencionados enfocaban el problema con respecto a territorios nacionales; pero las disparidades regionales, dentro de los países, constituyen

un tema tanto o más preocupante, habida cuenta de que las diferencias regionales en la renta por persona (o en el nivel de bienestar) entre ciudadanos del mismo país resultan mucho menos excusables desde lo social, justificables económicamente y aceptables políticamente. Los procesos de aproximación tienen mayores posibilidades de cumplimiento entre regiones de un mismo país que entre naciones distintas, habida cuenta de que, por razones obvias, las similitudes deberán ser mayores en el primer caso. En especial, en cuanto hace a los condicionantes “institucionales”.

De allí que no tardaran en llegar los estudios regionales del caso. Los más famosos, entre los primeros, han sido los de Barro y Sala-i-Martin de 1990, 1991 y 1992, que estudiaron la convergencia entre estados que conforman los Estados Unidos de América y entre setenta y tres regiones de siete países europeos. Sus hallazgos apuntan a validar la idea neoclásica de convergencia, señalando que las áreas inicialmente más desfavorecidas tienden a crecer más velozmente que las avanzadas a un ritmo cercano al 2% anual.

A la misma conclusión, es decir, la presencia de una convergencia entre áreas de un mismo país, llegan otros estudios referidos a distintos universos de investigación: Coulombe y Lee (en un artículo de 1995) trabajaron sobre las provincias canadienses; Cárdenas y Ponton sobre los departamentos colombianos (en un trabajo de 1995); Mallick y Carayannis sobre los estados mejicanos (en 1994); Cashin estudió el caso de los siete estados australianos (en 1995), Chatterji y Dewhurst, los condados británicos (en 1996), etcétera. Pero, pese a esto, las evidencias están muy lejos de ser concluyentes.

Otro conjunto de estudios señala situaciones de disparidad a largo plazo. Esto es, apuntan a una divergencia final de posiciones. Más explícitamente, “estas teorías no aceptan la existencia de un estado estacionario; sostienen, en cambio, que el mecanismo ligado a la dinámica del capital no conoce límite y, por tanto, niegan la existencia de una relación inversa entre el ingreso inicial y su incremento en el tiempo. Tales teorías, conocidas como de ‘crecimiento endógeno’ (o podríamos llamarlo, ‘autopotenciado’), se fundan sobre un conjunto de supuestos dife-

rentes, pero se caracterizan por un elemento común: el abandono de la hipótesis de productividad marginal decreciente” (Marina, 2001), hecho que asocian a la presencia de externalidades positivas y de escala. Esto es, si la productividad del capital no es decreciente, no hay razón teórica para sostener que las economías más pobres deban crecer más rápidamente que las más favorecidas.

Entonces, tales modelos contrarios a la idea de convergencia, se basan en la presencia de factores de crecimiento endógeno, como, por ejemplo, los que se sustentan en la existencia de rendimientos crecientes y economías externas espaciales (como los trabajos de Romer en los inicios de los noventa). Para el caso de las economías regionales se destacan las investigaciones que señalan una mayor dispersión en el ingreso per cápita, así, el trabajo de López Bazo *et aliter* (en 1997) para el caso de la Unión Europea, o de Mauro y Podrecca (de 1994), que examina las regiones italianas, apuntando que lejos de converger existiría un claro dualismo económico entre el norte y el *mezzogiorno*.

Hasta aquí, entonces, puede decirse que en ciertos casos, como en la situación de los estados norteamericanos, se ha dado una “aproximación”, de modo que los más rezagados han “alcanzado”, de alguna manera, a los más poderosos; pero en otros casos, como entre las regiones italianas, no parece verificarse tal acercamiento en sus *performances* económicas. Es de aclarar, no obstante, que pese a esa “convergencia” en los EE.UU., apuntada líneas más arriba, aún hoy el grueso de su valor agregado nacional, como señala Krugman, se sigue concentrando en las proximidades de los Grandes Lagos y la costa atlántica noreste (a lo que deberíamos adicionar California), y el resto del producto bruto se distribuye en diferentes “islas económicas” dispersas.

En resumen, los supuestos que conducen deductivamente a pronosticar la presencia de una aproximación de los niveles de ingreso, la llamada convergencia “absoluta” (movilidad de los factores de producción, similitud en los procesos de producción y en los mismos *ethos* culturales), se cumplen (y siempre en sentido relativo) más acabadamente dentro de las fronteras nacionales que entre países. Por tanto, sería de esperar

que la *performance* económica de las regiones de un mismo país realmente converja en sus niveles de producto por habitante, pero esta situación, que se da en muchos casos entre regiones de los países industrializados, no parece cumplirse en el caso de los países de menor desarrollo (con posibles excepciones, como el caso chileno). Adelantemos que tal circunstancia, esto es la divergencia, está también presente en el caso argentino.

La polémica teórica, *convergencia versus divergencia*, se encuentra distante de quedar zanjada; en realidad, recién se inicia; y es bastante posible que ambas situaciones, convergencia y divergencia, coexistan en la realidad. En otras palabras, que determinadas zonas converjan en ciertas épocas y circunstancias y que en otros momentos diverjan. Incluso, para un contraste definitivo, no son ajenos los problemas que plantea la falta de bases de datos confiables.

2. El caso argentino: la dualidad espacial

La economía argentina ha presentado históricamente una dualidad espacial: Litoral versus Interior. Esta conformación dual, que aún hoy perdura, nace en los mismos tiempos coloniales, ya que el sistema económico se estructuró alrededor de dos ejes, el norte-sur (Buenos Aires – Córdoba – Salta – Potosí – Cuzco – Lima, es decir, el antiguo Camino Real que se dirigía hacia la cabeza del Virreinato del Perú) y el este-oeste (Buenos Aires – Mendoza – Santiago de Chile, que conectaba con la Capitanía General de Chile). El eje principal resultaba ser el norte-sur, ya que el polo de desarrollo para el área que hoy comprende el territorio argentino era el foco minero de Potosí.

Con la pérdida de los territorios altoperuanos, en la década de 1820, el vector de desarrollo norte-sur perdió relevancia y las zonas más prósperas del antiguo Virreinato del Río de la Plata (como Salta, por ejemplo) pasaron a languidecer en un estancamiento del que aún hoy no han emergido.

La introducción del ferrocarril, después de 1870, originó en la economía argentina una fuerza centrípeta en torno al nodo litoraleño de Buenos Aires, que fue más poder-

rosa que el pasado “centrifugismo” del Interior (operante durante los tiempos de la Organización Nacional). La dualidad regional señalada se profundizó, pero invirtiéndose “el magnetismo” de los polos. Ahora, el Interior flaqueaba y el Litoral prosperaba.

Esta dualidad, con centro de atracción en Buenos Aires, en vez de atenuarse se cristalizó de modo definitivo durante la implementación de la estrategia de sustitución de importaciones (una economía cerrada basada en el “mercadointernismo”) entre las décadas de 1940 y 1980. Es, entonces, cuando se define en verdad, y decisivamente, un desarrollo concentrado en el área que se ha llamado en algunos trabajos Frente Industrial del Litoral (FIL) (por ejemplo, en Figueras y Ponce, 1998; y en Díaz Cafferata y Figueras, 1999). En tales ensayos, se analiza la relación de dependencia funcional de las Economías Regionales del Interior (ERI) con el Frente Industrial del Litoral (FIL). Diversos factores contribuyeron a esa centralización (y dependencia funcional): (a) la favorable posición geográfica del puerto (el ser el “balcón” hacia el mundo); (b) la deficiente estructura de transporte en el Interior, y del Litoral hacia el Interior; y, (c) una concentración previa de los grandes centros consumidores nacionales (una “constante de localización”, en la terminología de H. Richardson).

Puntualicemos que éste no es el fenómeno que se esperaba. Ahumada (1958) en un artículo de la *Revista de Economía y Estadística* de la Universidad Nacional de Córdoba, escribía refiriéndose al proceso de sustitución de importaciones (en su etapa fácil): “Terminado éste se puede predecir sin mayor riesgo de ser desmentido por los hechos futuros, que el lugar geométrico de la actividad económica del país se irá desplazando hacia el interior” (Ahumada, 1958). Lo que, como sabemos, no aconteció; por el contrario, las tendencias centralizantes se acentuaron. Como salvedad, resulta obligatorio aclarar que, tal como sostiene el destacado profesor Roccatagliata, la Argentina es un país “naturalmente” centralizado por causas geográficas; otra sería la situación de no existir la llamada “diagonal seca”, o si la Patagonia tuviera más altos niveles de fertilidad.

Es muy importante destacar que toda la exploración analítica efectuada por los diversos autores hasta los años noventa se aplicaba sobre un escenario totalmente distinto al de hoy. Aquélla era una realidad que, en buena medida, nos es ya extraña. La internacionalización de los mercados, impulsada por el ritmo de la innovación tecnológica, desactualiza aceleradamente nuestros análisis pasados. El mismo Mercosur genera un efecto espacial innegable. Tanto Argentina como Brasil (para hablar de los socios mayores) presentaban previamente un centro de gravedad económico. En el Brasil, el triángulo Belo Horizonte – Río – Porto Alegre. En Argentina, el foco litoraleño en torno a Buenos Aires. Pero hoy, por la integración, esos “centros de gravedad” se ven desplazados. Lo cual modifica *per se* las localizaciones óptimas preexistentes, pudiéndose generar cambios importantes de radicación al alterarse los incentivos. Dando lugar, por ende, a áreas receptoras y a áreas abandonadas. Esta realidad nos exige nuevos estudios aplicados sobre un espacio que “espontáneamente” define nuevos territorios económicos. Los temores a los impactos regionales (perversos) a los que estas nuevas realidades (a veces ineludibles) pueden dar lugar, presiden nuestras preocupaciones cotidianas como argentinos, y, en algunos casos, como gestores de política o como investigadores.

En cuanto al debatido fenómeno de la convergencia (o al menos de la evolución) de las economías regionales, el mismo ha tenido sus cultores en el caso argentino. Hace un par de décadas, los pocos trabajos sobre el particular tema regional eran resultado del esfuerzo de contados académicos, como Alejandro Rofman y el destacado binomio de investigadores Horacio Nuñez Miñana y Alberto Porto, pero desde los años ochenta esto se ha revertido. Primero, en el plano de las finanzas públicas, con las señeras publicaciones de Alberto Porto sobre el tema de la coparticipación federal, y más recientemente con los trabajos de Capello, Ponce y Asensio (que merecieron el Premio Anual de la FACPCE 1995/96, sobre el Federalismo Fiscal); sin olvidar, por supuesto, la flamante publicación de la laboriosa Comisión Asesora del CPCE de Córdoba titulada

Coparticipación Federal de Impuestos (CPCE, Córdoba, julio 1999).

Luego, han seguido trabajos más amplios en sus intereses que el mero problema fiscal, así la publicación de Guido Porto, *Las Economías Regionales en la Argentina* (Premio Arcor 1995, publicado en 1996), que tuvo por antecedente un ensayo del mismo autor en la Reunión Anual de la AAEP de 1994. Es también más que interesante la publicación anual del Instituto de Investigaciones de la Bolsa de Comercio de Córdoba (*Balace de la Economía Argentina*) bajo la dirección de Raúl Hermida. Su segunda parte, y en especial el capítulo noveno, en la edición de 1998, constituye un destacable aporte al debate regional y a la evidencia empírica de la convergencia (o divergencia) entre provincias argentinas.

3. Estudios de convergencia entre provincias de nuestro país

En virtud del estilo editorial de *Cultura Económica* (nuevo nombre para la prestigiosa publicación fundada por nuestro recordado profesor Carlos Moyano Llerena), nuestro propósito en este ensayo no es la presentación de los medios técnicos utilizados para estudiar el comportamiento dinámico (o de crecimiento) de la economía regional argentina, sino solamente relatar los hallazgos de los distintos autores que han abordado esta línea de investigación.

Uno de los grandes anhelos, siempre presente en toda sociedad (particularmente hoy), es la equidad. En este caso, lo que nos preocupa es la equidad espacial o regional. Aquí retornamos a lo presentado en el primer apartado: el fenómeno de la aproximación (*convergencia*) o distanciamiento (*divergencia*) entre los ingresos por habitante de las distintas provincias que componen nuestro territorio nacional.

Este tema ha sido explorado por algunos investigadores como Porto (en trabajos de 1994, 1995 y 1996), Willington (en 1998), Utrera y Koroch (en 1998), Marina (en 1999, publicado en 2001) y más recientemente nuestros propios trabajos (2003, 2004 y 2005), citados en la bibliografía. En estos ensayos de investigación se avanzó en

lo atinente a convergencia beta y sigma, así como sobre las variables que afectan los “estados estacionarios”. Para una rápida perspectiva presentamos el cuadro de la página siguiente.

En Willington (1998), se llega a la evidencia empírica que apunta a que las variables fundamentales que definen los distintos “estados estacionarios” resultan ser el nivel inicial de producto y el stock de capital humano preexistente. En Utrera y Koroch (1998), se apunta que las cifras y evidencia, que han trabajado, indican un efecto positivo sobre el nivel de los “estados estacionarios”, tanto de la educación como de la inversión pública, y un efecto negativo del gasto público corriente.

En cuanto hace a la convergencia (o a su contracara, la persistencia de las desigualdades entre provincias, e incluso de divergencia en su evolución), en Willington (1998) se señala que “cada provincia converge a su propio estado estacionario y a una velocidad diferente del resto”. Es decir, que el comportamiento es desigual. A su vez, la hipótesis de convergencia absoluta del PBGpc se rechaza tanto en Porto, como en Utrera y Koroch (1998) y en Marina (2001); pero se acepta una convergencia condicional “una vez que se mantiene constante el nivel de alfabetismo” (Utrera y Koroch, 1998). A similar conclusión llega Marina, aunque con matices, de acuerdo a los subperíodos de análisis (por ejemplo, se acepta una convergencia condicional para el período 1959-1994 y se rechaza para otros), señalándose que los condicionantes (en especial, la alfabetización para el período 1959-1994 y 1983-1994) corrigen de modo definido la “velocidad de convergencia”.

En Utrera y Koroch (1998), se lee que los resultados de la investigación (econométrica), con la condicionalidad del nivel de alfabetismo, sugieren evidencia en contra de los modelos de crecimiento endógeno y, por lo tanto, aportan elementos a favor del modelo neoclásico convencional, y, de acuerdo a los valores, las provincias argentinas convergerían a diferentes estados estacionarios, reduciendo las brechas que las separan de éstos a una tasa de aproximadamente el 3% anual y, como ya dijimos, las diferencias en el nivel de educación afectarían en

Cuadro 1
Resultados de distintas investigaciones sobre el proceso de convergencia

Autor	Período Analizado	Convergencia Beta absoluta	Convergencia Beta condicionada	Convergencia Sigma
G. Porto (1994)	1953-1980	Se rechaza	Se rechaza	No se calcula
G.Porto (1995 y 1996) PBG pc	1980-1988	Se rechaza	No se rechaza (condicionada por infraestructura)	Se rechaza (aumenta sigma)
Utrera y Koroch (1998)	1953-1994	Se rechaza	No se rechaza	No muestra tendencia definida
Adriana Marina (2001)	Diferentes subperíodos desde 1884, hasta 1994	Se rechaza (así para producto pcy producto por trabajador)	Se acepta para producto pc 1959/94 y 1983/94 Se acepta también para producto por ocupado	No se calcula
Figueras, Arrufat et alter (2003, 2004)	1980-1998	Se rechaza la idea de convergencia	Se acepta la convergencia, pero condicionada al tamaño de la economía provincial y al nivel de inversión	No muestra una tendencia definida, los datos sugieren una persistencia de las diferencias

forma favorable el nivel de dichos “estados estacionarios”.

En un trabajo del año 2003 (Figueras, Arrufat y Regis, 2003), expuesto en el marco de la AAEP, se llegaba a la conclusión de que la llamada hipótesis de convergencia absoluta para el PBGpc estaba ausente en el proceso económico argentino (según los datos trabajados).⁴ En cambio, no se rechazaba la hipótesis de convergencia condicionada. Proceso éste que no implica, en definitiva, la aproximación entre los ingresos por habitante de las provincias, pero sí, al menos, la presencia de indicios que señalan que cada provincia recorre su propio camino hacia un equilibrio de largo plazo (o de utilización eficiente de sus factores). Pero como estas investigaciones se basaban en datos “en bruto”, la inquietud que nos aquejaba era si los resultados se alterarían en presencia de series filtradas de sus variaciones cíclicas (tan bruscas en la volátil economía argentina). Así acometimos otro trabajo (Figueras, Arrufat, de la Mata y Álvarez, 2004), utilizando datos “corregidos” (por una técnica econométrica) para elimi-

nar, o al menos suavizar, las fluctuaciones cíclicas. En este nuevo trabajo, se obtuvieron conclusiones muy similares a las anteriores: rechazo de la convergencia absoluta entre provincia y “aceptación” de la hipótesis de convergencia condicionada.

En este punto de la presentación, es oportuno señalar que existe una diversidad de comportamientos en un sistema económico, visto dinámicamente, que resulta congruente tanto con un comportamiento divergente en el tiempo como con uno convergente. Así, a partir de comienzos de la década de los noventa, y de forma paralela al debate de la convergencia beta, se presenta otra discusión. Efectivamente, se plantea la irrelevancia del mismo concepto de convergencia beta como definición adecuada de convergencia económica. De allí, surge la significación, según algunos como Quah, de la llamada convergencia sigma para estudiar el fenómeno. En este caso, el suceso de crecimiento territorial se analiza por la evolución en el tiempo de una medida de dispersión de los ingresos por habitante de países o regiones. En definiti-

va, muchos estudiosos sostienen que el concepto de convergencia tipo beta es menos relevante que el concepto de convergencia tipo sigma, fundados en una serie de argumentaciones técnicas que deben consultarse en escritos más específicos (*v. gr.* Figueras, Arrufat y Regis, 2003). Las conclusiones obtenidas por los distintos autores que han trabajado el tema de la aproximación sigma para nuestro país se presentan en la última columna del Cuadro 1.

En nuestros trabajos de 2003 y 2004, el agrupamiento de provincias utilizado nos permite explorar la presencia de “clubes” de convergencia; es decir, investigar si existen grupos de provincias que tiendan a parecerse entre sí y, a la vez, se diferencien de los otros grupos (a tal fin, se clasifica a las provincias en Grupo de Ingresos Altos, Grupo de Ingresos Medios y Grupo de Ingresos Bajos). La respuesta en tal sentido es afirmativa, existen “clubes”; si bien, el conjunto de todas las provincias, a partir de los datos más confiables para el caso (esto es, eliminando las volatilidades de la economía argentina), no muestra una tendencia definida, sino que se sugiere una persistencia de las diferencias. En definitiva, el PBGpc entre las provincias argentinas parece mostrar persistencia en sus diferencias, ya que su dispersión ha permanecido estable. En cuanto a la presencia de “clubes” de convergencia, la evidencia empírica señala que el grupo de provincias patagónicas tiende a acortar las diferencias de PBGpc entre sí, a partir de mediados de la década del ochenta. Lo mismo se puede decir del grupo de provincias de ingresos altos, que en su mayor parte está compuesto por provincias patagónicas (Figueras, Arrufat y Regis, 2003; Figueras, Arrufat, De la Mata y Álvarez, 2004; y Arrufat, Figueras, Blanco y De la Mata, 2005).

Otro fenómeno a considerar, de la misma familia que la convergencia, es la aproximación entre economías regionales en los valores de ciertas variables. Tal como hemos afirmado en alguna oportunidad anterior, aunque ningún esquema teórico lo explique (por ahora), es un hecho que, en el caso concreto de las provincias argentinas, algunos indicadores, por ejemplo, del mercado laboral (tasa de desempleo, tasa de ocupa-

ción, tasa de actividad), presentan una evolución que podríamos bautizar como “equiparación” (Figueras y Ponce, 1998). En Porto (1994), se trabaja el mismo aspecto de “convergencia en indicadores de bienestar”, estudiando la relación existente entre la tasa de crecimiento de cada índice durante el período y su nivel inicial; se observa una relación negativa (y significativa) en todos los casos (nivel de desarrollo, alfabetismo, necesidades básicas, mortalidad) entre las dos variables, lo que indica que se estaría ante un importante proceso de convergencia en bienestar (aunque, como señaláramos, esta circunstancia no se diera en el caso de producto por habitante). A similares conclusiones se llega en Figueras y Ponce (1998), si bien en base a distinto instrumental.

Un análisis similar, pero solamente vinculado a los aspectos del mercado de trabajo, puede encontrarse en el libro *La desocupación en Argentina: una visión regional*, de Díaz Cafferata y Figueras (1999). La conclusión a la que se llega es que, en alguna medida (al igual que en el caso de los indicadores de bienestar, o de desarrollo social), operaría una cierta “convergencia”, si se nos consiente el término.

Por último, para cerrar estas breves acotaciones, debe decirse que la aproximación o convergencia “en bienestar” (aunque no necesariamente se logre en nivel de producto por habitante) es una meta anhelada. No es de olvidar que el propósito de alcanzar una “equidad horizontal” (es decir, entre regiones) es, hoy por hoy, una ambición extendida en política económica. Así, en la última versión del Tratado de la Unión Europea en Maastricht '92 y Amsterdam '97 se enfatiza que uno de los objetivos centrales es que los beneficios de la integración se distribuyan lo más ampliamente posible desde el punto de vista territorial, señalando acciones que permitirían lograr esa convergencia anhelada, y a ello apuntan los llamados fondos estructurales (FEDER y FSE) y el Fondo de Cohesión.

Los diferentes “estados estacionarios” y las *performances* detectadas por los distintos estudios tienen mucho que enseñar acerca de las políticas a implementar para alcanzar esta equidad pretendida. En Willington (*op. cit.*) se transcribe una aguda acotación

de Canova y Marcet en un trabajo de 1995: "... las políticas actuales de redistribución y desarrollo [...] no están funcionando; las regiones ricas pueden ser cargadas con mayores impuestos para favorecer a las más pobres por solidaridad, pero no con la esperanza de que estas transferencias impulsarán el desarrollo de las pobres". Esto se opina en función de que existen diferencias estructurales entre las regiones que impedirían (aun igualando las "variables de control") una aproximación convergente. Sin embargo, los análisis para el caso de nuestras provincias señalan una "aproximación" en bienestar (Porto 1994; Figueras y Ponce, 1998), como era presumible pues el "subsidio" de gasto público financiado "extrarregión" (con fondos nacionales) favorece el *standard* de vida en las provincias pues da lugar a un efecto multiplicador favorable en el corto plazo (en especial, en el área de servicios), pero no necesariamente contribuye al desarrollo real de sus fuerzas productivas (que se reflejaría en la evolución del producto por habitante). Es más, podríamos incluso arriesgar la hipótesis de que quizás este subsidio obstruya, en el corto plazo, el mecanismo de convergencia, al no incentivar la migración de los factores excedentes (Capello y Figueras, 2006).

4. Resumen y reflexiones de cierre

En esta última parte, entendemos conveniente para una mejor comprensión, reiterar algunos conceptos y retornar sobre su reflexión.

A mediados de la década del ochenta, con los trabajos de Romer (en 1986), Lucas (en 1988) y Barro (en 1990), surge la Nueva Teoría del Crecimiento. El interés de los macroeconomistas se desvió parcialmente desde el estudio de la Teoría de los Ciclos Económicos hacia el crecimiento. Esta nueva o rejuvenecida rama de la economía no sólo aborda trabajos teóricos que proponen nuevos modelos de crecimiento endógeno, sino que a la par da lugar a una gran variedad de trabajos empíricos (que algunos han dado a llamar la Nueva Evidencia del Crecimiento).

Un factor fundamental para el auge de

estos nuevos trabajos empíricos fue la disponibilidad abundante de datos a nivel internacional. Summers y Heston (en trabajos de 1988 y 1991) publicaron una monumental base de datos de diversas variables, incluidas series de PBI de más de ciento treinta países, desde 1960, expresadas en dólares como unidad monetaria común, y a precios relativos de los EE.UU., lo cual nos lleva a una relación más "realista" en cuanto a nivel de vida o bienestar se refiere, habida cuenta del bajo precio relativo de los servicios en los países menos desarrollados.

Como se mencionó, uno de los temas centrales de la nueva literatura empírica sobre el crecimiento es el de la convergencia económica, fenómeno que se origina en las diferencias de *performance* registradas por distintos países. La pregunta central es, ¿son capaces las economías más pobres de "alcanzar" a las economías más ricas? En tal sentido, se ha observado que si bien algunos países logran un crecimiento sostenido que les permite llegar a los niveles de ingreso per cápita de los países desarrollados, las diferencias existentes entre los países pobres (en especial África y Latinoamérica) y los países ricos muestran un alto nivel de persistencia. Así, los trabajos que estudian este tipo de situaciones avanzan sobre el llamado problema de la convergencia. Por lo general, se parte de alguna definición de convergencia económica y se contrasta empíricamente si se produce un fenómeno de "aproximación" entre los distintos países o regiones. De tal manera, surge la llamada convergencia beta absoluta, que se define como la existencia de una relación negativa entre el nivel de producto per cápita inicial y su tasa de crecimiento.

Por su parte, a principios de la década del noventa, los neoclásicos (Sala-i-Martin 1990, también Barro y Sala-i-Martin en artículos de 1991 y de 1992 y Mankiw, Romer y Weil en un artículo de 1992) utilizaron una nueva definición de convergencia, la denominada *convergencia condicional*, para demostrar que el modelo neoclásico es consistente con la evidencia empírica. Estos economistas neoclásicos argumentaban que el modelo neoclásico establece tres proposiciones: (a) que si los parámetros tecnológicos, de preferencias o institucionales

difieren entre dos países, éstos poseen “estados estacionarios” (o de equilibrio de largo plazo) distintos; (b) por otro lado, que la tasa de crecimiento de una economía está inversamente relacionada con la distancia que la separa de su propio “estado estacionario” o de equilibrio de largo plazo; (c) por lo tanto, sólo si todos los países poseen el mismo “estado estacionario” se producirá una “equiparación” en su nivel de bienestar. Para concluir, en términos más sencillos, los países más “rezagados” crecerán más rápido que los países “avanzados”.

Debe enfatizarse, entonces, en primer lugar, que existe una convergencia (o, dicho de otro modo, aproximación) de cada economía, pero a su propio estado estacionario (o de equilibrio de largo plazo). No es correcto exigir, por tanto, que se cumpla la convergencia absoluta, sino que se ha de encontrar una relación inversa entre crecimiento y nivel de ingreso, condicional al estado estacionario. La forma técnica de lograr dicho condicionamiento es incluir en los cálculos variables independientes adicionales, no sólo el nivel de ingreso inicial por habitante, y que las mismas sean “representativas” de los determinantes del estado de equilibrio final.⁵ A partir del artículo de Barro (1991) surgen un gran número de nuevos trabajos que utilizan de forma extensiva esta metodología. No resulta algo menor que el objetivo de dichos trabajos ya no es sólo demostrar la existencia de convergencia beta condicional, sino estudiar los propios factores que determinan el crecimiento en cada caso (o sea, de su “particular” estado estacionario).

Ahora bien, antes de cerrar estas líneas, es valiosa una reflexión sobre la experiencia del pasado. Veamos qué nos dice la historia, nuestro laboratorio, respecto al debatido tema de la convergencia. En Bairoch (1997) se sostiene la teoría del crecimiento empobrecedor, según la cual, por ejemplo, durante el siglo XIX, en el mundo, la irrupción de los ferrocarriles habría aumentado la disponibilidad de tierras cultivables, presionando a la baja los precios agrícolas, y, con ello (además del cambio técnico en la propia función del agro), expulsado trabajadores de los campos. El sector industrial en la gran mayoría de países no logró ab-

sorber la mano de obra desplazada, dada la eliminación de la protección industrial, fruto de la globalización de aquella época (produciéndose desempleo, especialmente en los países europeos). Mientras algunas áreas se beneficiaban, otras sufrían perjuicios. Es decir, que, en términos del enfoque de nuestro trabajo, se dio una divergencia.

Por su lado, Foreman-Peck (1998) sostiene que el comercio y la movilidad de factores que se verificaron en el siglo XIX tendieron a igualar los ingresos nacionales por habitante pero sólo entre las mayores economías europeas (Gran Bretaña, Holanda, Bélgica y Suiza), a las que se les sumarían en la década de 1860, Francia y Alemania (y EE.UU., posteriormente). En el caso de los demás países europeos, una serie de factores (institucionales, en general) habrían impedido un proceso similar. Es decir que, en términos de nuestro enfoque, se dio una convergencia “condicionada”.

En el caso de las regiones (o provincias) de nuestro país, se han concretado en las últimas décadas varios trabajos que exploran esta nueva veta de análisis. ¿Cuáles han sido, según las técnicas aplicadas, los hallazgos encontrados? En las investigaciones que no responden a nuestra autoría, existe un acuerdo en “rechazar” la presencia de una aproximación absoluta entre los ingresos por habitante de las provincias; en cambio, en algunas investigaciones se acepta la presencia de una convergencia “bajo ciertas condiciones” de partida (por ejemplo, las condiciones de infraestructura inicial).

En nuestras investigaciones ya citadas (Figueras, Arrufat *et alter*, 2003 y 2004), llegamos a la conclusión de que, en definitiva, no parece que nos encontremos frente a un proceso de convergencia en la medida en que, al menos nosotros, esperábamos (especialmente una vez que se eliminara el ciclo económico de los datos a investigar y solamente trabajáramos con la tendencia). La pregunta, entonces, es: ¿por qué no operaría esa convergencia, que la teoría predice, en economías tan abiertas y próximas geográficamente, incluso con estructuras similares? Un principio de explicación podría estar en la presencia de fallas y rigideces de mercado, que dificultan los flujos de factores entre sectores y geográficamente; a su

vez, podría encontrarse en distintas variables que condicionan la senda de evolución de la economía regional (*v. gr.* el tamaño de la economía provincial y su infraestructura). Desde luego, la otra posibilidad es que la teoría, en este aspecto, sea errónea y esté siendo refutada con estos contrastes.

Finalmente, y como para reafirmar lo antedicho, los datos sugieren que la convergencia en el nivel de ingreso por habitante no opera ni siquiera a muy largo plazo. En un estudio publicado en el año 2005 (Arrufat, Figueras, Blanco y De la Mata, 2005), aplicando como técnica las conocidas cadenas de Markov (y discriminando las provincias en cuatro estratos de ingreso), se concluyó que una economía provincial del estrato más pobre tiene el 100% de probabilidad de continuar siendo pobre, y por el contrario, de encontrarse en el estrato de más alto desarrollo, tiene un 0% de ser en el largo plazo una economía “pobre” (y el 100% de continuar en el estrato más elevado). Esto es, puede decirse que, sobre la base de la experiencia histórica del período 1986 a 1998, no surge evidencia de convergencia; apuntando, por el contrario, a la existencia de sólo dos estados finales ubicados en los extremos de la distribución (en la categoría más “pobre”; y en la más “rica”), y cuyas participaciones de población fueron analizadas, arrojando el resultado de una concentración en el estrato de ingreso per cápita más próspero del 71% de la población; y en el primero, el estrato más pobre, el 29% restante. Se produciría así una clara polarización económica en el espacio geográfico argentino (la presencia de “dos picos” como se suele denominar en la literatura), contrariamente a la idea de “aproximación” en los niveles de ingreso que el supuesto general de la teoría (rendimientos decrecientes del capital) predice.

Por tanto, podemos concluir que la divergencia es el fenómeno presente en el caso argentino, e incluso es posible pronosticar una economía argentina “dual”, segmentada espacialmente y marcadamente polarizada en su distribución territorial. De más está decir que, si los factores hallados como restrictivos en las distintas investigaciones para la anhelada equidad geográfica son la infraestructura y la educación (entre otros),

queda a los actores políticos dirigir sus acciones compensadoras en tal dirección. Recordemos que la inversión pública debería contribuir a equilibrar los desniveles geográficos en materia de inversión disminuyendo las debilidades relativas de cada provincia. Tengamos presente que, las regiones que más invierten hoy en capital físico (infraestructura) y humano (educación) serán, *ceteris paribus*, aquellas de más próspero futuro económico.

Referencias bibliográficas

- Adelman, I. (1974), *Teorías del Desarrollo Económico*, FCE, México D.F.
- Ahumada, R. (1958), “Las Regiones”, *Revista de Economía y Estadística*, 3, FCE, UNC, pp. 8-20.
- Arendt, H. (1992), *Desarrollo económico: historia de una idea*, REI, Buenos Aires.
- Arrufat, J., Figueras, A., Blanco, V. y De la Mata, D. (2005), “Análisis de la movilidad regional en Argentina: un enfoque basado en las cadenas de Markov”, *XL Reunión Anual de la Asociación Argentina Economía Política*, La Plata.
- Asensio, M. (1997), Segundo Premio en “Federalismo y coparticipación de impuestos”, Cecyt de FACPCE, pp. 109-199.
- Bairoch, P. (1997), *Victoires et déboires. Histoire économique et sociale du monde du XVI^e siècle à nos jours*, Gallimard, Paris.
- Barro, R. (1991), “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, *Quarterly Journal of Economics* 106, pp. 407-443.
- Baumol, W. (1986), “Productivity, growth, convergence and welfare: what the long-run data show”, *American Economic Review*, 76, Diciembre, pp. 1072-1085.
- Capello, M. y Figueras, A. (2006), “¿Las transferencias fiscales producen enfermedad holandesa en las provincias argentinas?”, *Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas*, Córdoba.
- Capello, M. y Ponce, C. (1997), Primer Premio en “Federalismo y coparticipación de impuestos”, Cecyt de FACPCE, pp. 13 a 105.
- Comisión de Economía CPCE de Córdoba (1999), “Coparticipación Federal de impuestos”, CPCE, Córdoba.
- Comisión de Economía CPCE de Córdoba,

- (1999), "Economía Regional de Córdoba", CPCE, Córdoba.
- De Long, J. B. (1988), "Productivity growth, convergence and welfare comment", *American Economic Review*, 78, pp. 1138-1154.
- Díaz Cafferata, A. y Figueras, A. (1999), "La desocupación en Argentina: una visión regional", Cecyt y la FACPCE, Buenos Aires.
- Elías, V. (1993), "Recesión en el crecimiento económico latinoamericano 1980- 1990", *Estudios*, 65, IEERAL.
- Elías, V. (1992), "Fuentes de Crecimiento", Fundación del Tucumán, Santiago de Chile.
- Elías, V. y otros (1996), "Informe sobre la Economía de Tucumán", Fundación del Tucumán, Tucumán.
- Figueras, A. J., Arrufat J. L. y Regis P. J. (2003), "El fenómeno de convergencia regional: una contribución", *XXXVIII Reunión Anual de la AAEP*, Mendoza.
- Figueras, A. J., Arrufat, J. L., De la Mata, M. D. y Álvarez, S. (2004), "Convergencia Regional: un estudio sobre indicadores de tendencia", *XXIX Reunión Anual de la AAEP*, Buenos Aires.
- Figueras, A. J. (2008), "El problema del crecimiento", *Economía Argentina*, Eudecor, Córdoba.
- Figueras, A. y Ponce, C. (1998), El problema regional en Argentina, Serie Estudios, Instituto de Economía, UNC.
- Foreman-Peck, J. (1998); *Historia económica mundial*, Prentice Hall, Madrid.
- Furtado, C. (1961), *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*, Fondo de Cultura, Río de Janeiro.
- Hagen, E. (1971); *La teoría económica del desarrollo*, Amorrortu, Buenos Aires.
- Harrison, L. (1987); *El subdesarrollo está en la mente*, E. Playor, Madrid.
- Hermida, R. (1998), Balance de la Economía Argentina, IIE, Córdoba.
- Hesse, H. y Sauter, R., (1981); *Introducción a la Teoría del Desarrollo*, Macchi, Buenos Aires.
- Jones, C. (2000), *Introducción al crecimiento económico*, Prentice Hall, México
- Kangasharju, A. (1999), "Relative Economic Performance in Finland: Regional Convergences 1934-1993", *Regional Studies*, Vol. 33-3, pp 207-217.
- Lacoste, Y. (1959), *Les pays sous-développés*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Maddison, A. (1991), *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford University Press, Oxford.
- Mancha Navarro, T. y Sotelsek Salem, D. (ed.) (2001), *Convergencia económica e integración*, Pirámide, Madrid.
- Mankiw, N. G (1995), *Macroeconomía*, Macchi, Buenos Aires.
- Marina, A. (2001), Convergencia económica en Argentina, en Mancha N. & Sotelsek (2001).
- Mc. Cann, Ph. (2005), *Urban and regional economics*, Oxford University Press, Oxford.
- Porto, G. (1994), "Convergencia y Política económica. Algunos resultados para provincias argentinas", Reunión AAEP, La Plata, Argentina.
- Porto, G. (1996); *Las Economías Regionales en la Argentina*, GEL, Buenos Aires.
- Quah, D. (1993), "Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis", *Scandinavian Journal of Economics*, 95-4, pp. 427-443.
- Quah, D. (1993), "Twin Peaks: Growth and Convergence in models of Distribution Dynamics", *Economic Journal*, Julio, 70, pp. 65-94.
- Ray, D. (2002), *Economía del desarrollo*, Bosch, Barcelona.
- Rey, S. y Montouri, B. D. (1999), "New Zealand Regional Income Convergence", *Regional Studies* Vol. 33-2, pp. 143-156.
- Sala-i-Martin, X. (1990), *On growth and states, tesis doctoral no publicada*, Harvard University Press, Cambridge.
- Sala-i-Martin, X. (2000), *Apuntes de crecimiento económico*, Bosch, Barcelona.
- Siriopoulos, C. y Asteriou, D. (1998), "Testing for convergence across the greek regions", *Regional Studies*, Vol. 32-6, pp. 537-546.
- Solow, R. (1956), "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70, pp. 65-94.

Utrera, G. y Koroch, J. (1998), "Convergencia: evidencia para las provincias argentinas", *Reunión AAEP*.

Willington, M. (1998), "Un análisis empírico del crecimiento económico regional en Argentina", *Estudios* 84, IEERAL.

¹ La presencia de rendimientos decrecientes teóricamente desembocaría en flujos de capital de los países "ricos" a los países "pobres", ya que la inversión se dirigiría desde aquellos países con mucho capital, y por eso bajo rendimiento de éste (y por ende, reducida rentabilidad), a los países menos avanzados, con menos capital (y, por tanto, mayor productividad comparada, y por eso más alta rentabilidad). Sin embargo, en 1990, Lucas (en "Why doesn't capital flow from rich to poor countries?", *AER*) señaló que en realidad esa corriente de recursos era muy reducida, distando en mucho de los niveles pronosticados desde la teoría. Esta situación parece haberse agudizado desde la globalización (la explicación tal vez se encuentre en que los rendimientos "ajustados por riesgo" sean inferiores a la rentabilidad pura y simple en base a la escasez de capital).

² Como el capital físico depende finalmente de la decisión de postergar consumo (ahorro), y el capital humano de una decisión propia acerca de la formación o capacitación, se ha denominado a este esquema conceptual teoría del crecimiento endógeno.

³ Para ser más claros, y resumiendo la teoría, el modelo de crecimiento de Solow presenta dos variantes:

- El modelo básico (u original) de Solow, en el cual la tasa de crecimiento del ingreso por habitante de una región depende solamente del nivel de

ingreso por habitante inicial del período bajo estudio.

- El modelo "ampliado", condicionado por otros factores, que resulta una extensión del modelo básico. Aquí la tasa de crecimiento del ingreso per capita no está solamente determinada por el nivel inicial, sino condicionada por otros determinantes (tales como el "nivel de capital" en sus diferentes variedades: capital humano, capital físico, infraestructura, etc.)

Estos modelos conducen a las siguientes predicciones:

- el modelo básico (u original) pronostica convergencia "incondicional"
- los modelos "ampliados" (o de crecimiento endógeno) pronostican convergencia "condicional" (en especial por el nivel de capital humano; es decir, cuando éste es incorporado a través de otra variable explícita).

Lo anterior significa, *en los hechos*, una "divergencia" real, de acuerdo al nivel de capital humano. De modo que los países que cuentan con más capital humano crecen más de prisa.

Cabe aclarar que el capital humano es uno de los factores más relevantes a la hora de explicar el crecimiento a través del "progreso técnico" (o aumento de la productividad), que genera "externalidades positivas", y que puede demostrarse (deductivamente) que conduce a rendimientos crecientes a escala (D. Ray, *Economía del desarrollo*, Ed. Bosch, p. 109)

⁴ Nuestra labor abarcó el período 1980-1998, y para las series de PBG se utilizó como fuentes datos de CFI (a precios de 1993) y para población los datos provienen de INDEC.

⁵ O mejor dicho de la tasa de crecimiento del llamado "estado estacionario".

Reseñas de libros

**LA PAURA E LA SPERANZA.
EUROPA: LA CRISI GLOBALE CHE SI AVVICINA E LA VIA PER SUPERARLA**
Giulio Tremonti
Mondadori, Milán, 2008,
112 pp.
ISBN: 9788804580669

En este libro, que obtuvo un gran éxito y que probablemente desempeñó un papel importante en la reciente campaña electoral italiana, Giulio Tremonti reitera algunas de las tesis expresadas en el libro *Los riesgos fatales* de 2005, e introduce algunos elementos nuevos. Así, se reitera la tesis según la cual la causa fundamental de las dificultades –principalmente económicas, pero en relación con lo social– del momento actual, es la aparición de la globalización de una manera no controlada. En particular, con la admisión de la caída, en un período muy corto de tiempo, de todas las barreras a la movilidad de las personas, empresas y capitales, sin prever las consecuencias de tal modo de proceder. Y esto en una situación en la que los actores –los países, las instituciones– que han llegado a enfrentarse en el escenario mundial fueron (y siguen siendo) los países con normas internas de producción y de intercambio enormemente diferentes entre sí. Reglas (lo que significa también la ausencia de reglas) que afectan de manera enorme en el costo de sus productos y en sus capacidades y posibilidades de superar a la competencia

en el mercado internacional.

Tremonti subraya –citando repetidamente lo que escribiera no sólo en *Los riesgos fatales*, sino también en su libro anterior *El fantasma de la pobreza*, de 1995, y en varios artículos publicados en periódicos y revistas– que se trató de un error muy grande el no haber realizado una admisión gradual de los nuevos grandes socios en la competencia económica y comercial a escala mundial. Gradualidad que, en cambio, fue aplicada en la experiencia del Mercado Común Europeo, en cuyo ámbito tomó medio siglo –entre países muy similares en sus estructuras de producción legislativa y en la estructura social– para que se llegara a la plena movilidad de bienes y factores de producción. Todo esto sin siquiera introducir –en la Unión Europea– las “vías de salida”, que, por ejemplo, los EE.UU. se han reservado en los acuerdos internacionales, y que utilizan habitualmente con diversos mecanismos de protección para sus empresas cuando lo consideran oportuno y necesario.

Este modo de proceder ha determinado una situación de dificultades generalizadas para las personas y las familias; dificultades que se traducen en una situación de temor ligada a aquello que Tremonti define como “el fantasma de la pobreza”.

“El fantasma de la pobreza está llamando a nuestras puertas. El fantasma de la pobreza material, pero sobre todo el fantasma de la pobreza espiritual, la madre de todas las pobrezas. Tras el éxtasis producido por la droga ‘mercadista’, ahora viene la depre-

sión [...]. En la gran familia de las ideas el ‘mercadismo’, el fanático encierro del mundo en el liberalismo económico, la fe ilusoria en la que muchos han creído en los últimos años, tiene un muy ilustre antepasado, la Ilustración.

Un lejano antepasado de más de dos siglos y, desde luego, muy prestigioso y famoso. El ‘mercadismo’ es su último descendiente, un descendiente astuto y calculador, comercial, terminal.

Como hace dos siglos, la Ilustración coloca al individuo en el centro del universo y de la historia, y con la palanca de la razón lo saca de la oscuridad introduciéndolo en la perspectiva de un continuo progreso material capaz de garantizar el derecho a la felicidad; por lo que la nueva modernidad ‘mercadista’ nacida en la globalización y de la globalización es candidata a ser en los próximos decenios una nueva fe racional y secular. Una fe diferente de la Ilustración pero que, sin embargo, en último término, ha prevalecido sobre ella. Prevalencia basada en el nuevo carácter concreto del ‘mercado’ en lugar de la antigua y superada abstracción de la ‘sociedad’ ideal; prevalencia basada en ‘intereses’ en lugar de en ‘ideas’, ya no capaces de atraer y, por tanto, ya no de moda; prevalencia basada en ‘deseos’ proyectables sin límite en nuevas dimensiones de sueño, en lugar de en las antiguas ‘necesidades’ materiales, ahora en Occidente casi todas más o menos satisfechas” (pp. 8-9).

Frente a esto, Tremonti se hace algunas preguntas cruciales. “¿Qué cosa ha sucedido en los últimos años en Europa que ha cambiado nuestras vidas? ¿Qué nos ha quitado la esperanza? ¿Qué nos ofrece un futuro sin futuro? ¿Por qué hemos desechado la vida campesina y ya no sabemos conducir la modernidad? ¿Por qué hemos cambiado los valores por los intereses, el ser por el tener, el humanismo por el consumismo? ¿Por qué cambiando lo grande por lo chico, hemos firmado un contrato mefistofélico con el ‘dios mercado’? ¿Por qué pasando con desenvoltura *from Marx to market*, de la utopía comunista a la utopía mercadista, hemos hecho del mercado nuestro único nuevo

hábitat? Un nuevo territorio poblado por nuevos símbolos, nuevos íconos, nuevos tótem [...]. En la forma dinámica continua de un nuevo materialismo histórico, la fábrica ilusoria del nuevo hombre posmoderno” (p. 10).

Y, más aún, “¿por qué Europa ya no es la señora de la historia e incluso está en riesgo de ser desplazada de la historia, permaneciendo sólo como una aglomeración geográfica? ¿Por qué los otros en el mundo tienen una política, mientras nosotros en Europa tenemos por política la ‘no-política’? ¿Qué podemos hacer para revertir esta tendencia, para escapar de esta fatalidad evitable?

El mito del siglo XXI, el mito de la economía como dominadora absoluta de nuestra existencia, matriz exclusiva de todos los saberes y todos los valores; el mito en el cual sobre todo en Europa tanta gente ha creído en los últimos años, nos ha robado, en realidad, un pedazo de vida y de historia –como sucedió antes con nuestro viejo orden y con nuestras antiguas leyes, con nuestras tradiciones y valores que creíamos inmutables, inmersos en nuestra ‘cultura’– y luego fracasó en su plan innovador y progresista de ingeniería social global movido por el primer motor de las finanzas” (p. 11).

“En el origen de la crisis han estado la cultura del ‘68 y, como su reflejo, la democracia del ‘68 con la multiplicación y la sublimación de los derechos respecto a los deberes: la democracia desde abajo, la democracia permanente, la democracia de los sindicatos universales y de los comités territoriales han sido su efecto. De este modo se ha formado un anillo perfecto, un ciclo histórico completo. Un ciclo que comienza con el trágico y secular ‘particularismo’ italiano. Un ciclo que desde mediados del siglo XIX toma una curva, pasando a través del proceso de unificación institucional nacional de Italia. Un ciclo que desemboca después en el fascismo y que conoce, de este modo, una última fase vital en las dos primeras décadas de oro de la posguerra, para entrar, por último, en una fase de involución desde el ‘68 hasta el presente.

El efecto de este proceso fue la destrucción del ‘capital institucional’ del país. El

ácido del '68 no sólo ha corroído el 'capital cultural', sino también el institucional, un tipo de capital que siempre ha sido importante, pero que se ha convertido en estratégico en la era de la competencia global.

Y precisamente por esto, para reconstituir tanto el capital cultural como el capital institucional, cada vez más necesarios para competir, la nueva política debe basarse en un conjunto articulado de valores" (pp. 85-86).

Tremonti analiza ampliamente los errores cometidos y la realidad que se enfrenta especialmente en el ámbito financiero a escala mundial, con graves consecuencias en términos de la economía real: es decir, en términos de producción y de empleo en los distintos países. No habla casi nunca específicamente de Italia, porque considera la situación en Europa en su conjunto; cree que la crisis que enfrentamos es de escala mundial, pero que implica en modo particularmente negativo a Europa y, por lo tanto, también a nuestro país (Italia).

Las causas de tal forma de proceder están en la difusión de una filosofía, de una concepción cultural que, aparentemente, ha permeado a nuestra sociedad, la sociedad occidental, a partir de sus clases dirigentes, y que ha conducido a la difusión de una versión deformada de la economía de mercado y, en particular, a una visión deformada del pensamiento liberal en el ámbito del cual es enfatizada la dimensión económica.

"El liberalismo se basaba en un *principio de libertad* aplicado al mercado. El comunismo en una ley de desarrollo aplicada a la sociedad. El mercadismo es la síntesis de ambos. Porque aplica al mercado una ley de desarrollo lineal y global.

En estos términos el mercadismo puede ser concebido como la introducción del mercado en un campo de fuerza. El mercadismo hace en realidad converger forzosamente y en la misma escala a la oferta y la demanda, a la producción y al consumo y, para hacerlo, normaliza, estandariza y barre lejos todas las viejas diferencias [...]. Postula y fabrica un nuevo tipo de pensamiento, el 'pensamiento único' y luego un nuevo tipo ideal de hombre-consumidor, 'el hombre

de talla única'. Funde juntos consumismo y comunismo. Y así sintetiza un nuevo tipo de materialismo histórico: 'mercado único', 'pensamiento único', 'hombre de talla única'" (p. 33).

"Después de 1989, con la ilusión de la victoria, ha cedido también el liberalismo, y lo ha hecho bajo la fortísima presión ideológica que venía del lado opuesto, es decir, del comunismo [...]. A partir de este proceso ideológico-creativo, deriva un nuevo culto político y dogmático practicado con las formas devotas del furor ideológico y del activismo extremista. De esta manera, a la utopía comunista se la ha sustituido por la utopía mercadista. Y así, primero en la economía y luego en la sociedad, se ha implantado la fábrica del nuevo hombre posmoderno.

La realidad se encuentra cada vez más en la economía, y la economía está cada vez más dominada por un pensamiento único que tiende a desbordar y demonizar las antiguas diferencias para cancelarlas, porque el consumismo funciona sólo en gran escala, y su eficacia crece sólo si se pone en marcha a escala global. El comunismo, por lo tanto, no ha terminado, sino que sólo se ha transformado, ha formado una estrecha alianza con el capitalismo, se ha trasladado de manera instrumental del control de los medios de producción al control primero de los productos y luego de los consumidores. En particular, es el comunismo el que ha provisto al consumismo del código de fuerza necesario para su difusión a escala global" (pp. 35-36).

Si esto es aceptable, no sería considerado paradójico, como podría parecerlo en primera instancia, que los más ávidos y entusiastas sostenedores del nuevo *laissez faire* a escala mundial –es decir, de la globalización– sean los políticos, los administradores y los estudiosos de "izquierda". De hecho ha ocurrido –especialmente en nuestro país, en la reciente batalla política y cultural– que los neófitos del liberalismo han argumentado que el liberalismo y la competencia –con sus efectos beneficiosos en el nivel general del producto nacional, constituyen la concepción y la orientación oportuna y nece-

saría para una política económica y social. Pero no sólo esto. En forma explícita se afirma que tal orientación cultural es una línea progresiva y es una línea de izquierda. “El liberalismo es de izquierda”.

Tal mezcla de ideas y tesis –expresadas por Tremonti y por sus oponentes en la escena cultural y política– nos lleva a detenernos a pensar. No es posible detener al mundo para bajarse, pero sin duda es posible –y consideramos necesario– tratar de entender lo que ha ocurrido, qué políticas han sido seguidas, quién ha sostenido y sostiene estas políticas, y cuál es el fundamento de las tesis de Giulio Tremonti y de sus adversarios culturales y políticos.

No tenemos la menor duda de que los beneficios del comercio internacional –tanto de los productos terminados como de los factores de producción– pueden obtenerse sobre todo si los países en relación de intercambio están, sustancialmente, al mismo nivel de desarrollo y si las reglas que vinculan y definen su modalidad y sus estructuras de producción son sustancialmente análogas. De este modo, no estamos en absoluto convencidos de que la teoría ricardiana de los costos comparativos pueda tener efectos positivos sin una serie de cualificaciones y limitaciones. Sin embargo, esto no corresponde al desarrollo conceptual –cultural, político y de política económica– prevaleciente y generalizado tanto en nuestro país como a escala internacional. Tampoco, de hecho, cuando se establecen acuerdos de libre comercio a escala bilateral o multilateral, existe la preocupación de elaborar o al menos de alentar soluciones que no determinen situaciones que pueden ser no sólo negativas, sino también devastadoras desde múltiples puntos de vista para un país más que para el otro.

Ahora bien, se da el hecho de que hasta la caída del Muro de Berlín, es decir, hasta el final de la Unión Soviética, la opinión predominante en el mundo occidental, sobre todo en la *intelligentsia*, no era, de hecho, favorable al capitalismo, al liberalismo, al libre comercio. Esto no es una novedad. Hemos tenido ocasión de subrayarlo muchas veces. Invitamos a aquellos que no conocen

este aspecto de la historia del pensamiento económico a leer el relato que James M. Buchanan –un teórico del libre mercado, hostil, en principio, el Estado Leviatán– hace de su experiencia durante décadas en el interior de famosas universidades americanas antes de su llegada a la Universidad George Mason en Fairfax y de haber creado el *Public Choice Center*.

Por otra parte, la lógica imperante en la cultura y también en la política económica de nuestro país, –así como en Francia y en Alemania– fue bastante favorable a la intervención pública en la economía, incluso a través de empresas públicas, para apoyar la necesidad de la planificación económica, en una situación de “fallas de mercado”. Es también el mismo marco conceptual y de pensamiento, que en Italia no estaba solamente en la oposición de izquierda –es decir, el Partido Comunista y el Partido Socialista–, sino también en la misma Democracia Cristiana, lo que se puede fácilmente explicar, porque en el Tratado de Roma de 1957, en el que se crea el Mercado Común Europeo, se ha seguido una línea de gran prudencia en la liberalización del comercio, para llegar sólo en un período de cuarenta años a la plena movilidad de bienes y factores de producción. En cambio, lo que ha ocurrido desde 1989 se explica precisamente por la euforia intelectual y la capacidad de influencia política de los partidarios del mercado libre experimentadas desde el colapso del sistema de poder político y cultural comunista y –aunque en menor grado y más lentamente– de la izquierda en general.

Esto es un hecho. Se han producido conversiones repentinas, motivadas en parte por un cínico pragmatismo, para permanecer presentes en la escena en un contexto político-cultural internacional profundamente transformado, dado el desconcierto ligado a la evidencia del fracaso económico y social de un modelo de referencia –el soviético– en el cual se había apostado, se había jugado la vida y sobre el cual famosos intelectuales de nivel internacional habían escrito bibliotecas enteras.

Queremos decir con esto que no parece tan evidente que el triunfo de la globaliza-

ción y del libre mercado, el mercadismo, constituya también una suerte de venganza póstuma del comunismo.

Pero recapitulemos. De acuerdo con la tesis de Tremonti “mercadismo” es la degeneración del liberalismo, el triunfo del pensamiento único y encuentra sus raíces en el comunismo y la izquierda. En esencia, el mercadismo es una ideología que expresa una idolatría del mercado considerado como un instrumento capaz de resolver todos los problemas individuales y colectivos vinculados a la disponibilidad de todo lo que puede parecer importante a nivel individual y colectivo. Y una de las consecuencias y las expresiones concretas del mercadismo sería el consumismo.

El mercadismo –y el consumismo– es pues una ideología (que inspira una praxis) o una praxis sobre la cual se elabora una ideología, que pone como objetivo relevante una disponibilidad sin fin de bienes, no para satisfacer necesidades esenciales e imprescindibles, sino por el gusto de tener, en conformidad a deseos de alguna manera artificialmente contruidos. Satisfacer estos deseos de los bienes más variados, consumir cosas siempre nuevas, según modelos que corresponden aparentemente a elecciones individuales totalmente libres, se convierte en un imperativo en estas sociedades.

Una tal satisfacción se hace posible en las sociedades que no son más pobres, donde la gran mayoría de la gente no debe luchar por lo esencial: es decir, por el pan de cada día, las prendas de vestir básicas, el pago del alquiler de una vivienda modesta. De hecho, todo esto se ha convertido en la realidad que está ante nuestros ojos desde hace décadas, y hoy más que nunca. El hecho es que este crecimiento de deseos crecientes sin fin y su satisfacción no sólo condujo a la búsqueda y la adquisición de objetos, (bienes y servicios) incluida la construcción y la veneración del propio cuerpo, el uso en el modo más variado e imaginativo del tiempo libre cada vez mayor, sino que ha tenido como fenómeno concomitante la desaparición de los modelos tradicionales de vida.

En el comentario al libro *Los riesgos fatales* ya habíamos puesto en evidencia cómo en

los años sesenta y comienzos de los setenta la dramática y enorme transformación de nuestra sociedad ya había sido puesta de relieve por Pier Paolo Pasolini. Él veía delante de sus ojos –como vemos también nosotros– lo que estaba ocurriendo: el fin de la vida campesina, con todo lo que acompañó a ésta durante tantos siglos, y la aparición en unas pocas décadas de una sociedad industrial, moderna y, posteriormente, en un corto espacio de tiempo, posmoderna, que se refleja también en nuestra sociedad de consumo.

Con el fin de la civilización y la sociedad campesinas, con sus rituales, su estilo de vida, sus valores, ha desaparecido para la gran mayoría también la pobreza. Y nosotros no queremos aquí hacer la descripción de la pobreza ni de las condiciones de vida –que eran realmente miserables– con un número infinito de ejemplos posibles y bien conocidos que hoy se presentan en los museos de la vida campesina existentes en las regiones y entes locales.

La razón por la cual hemos recordado todo esto es que la explicación de la cultura (en sentido antropológico) y luego del “estilo de vida” dominante en nuestra época parece ser mucho más compleja e intrincada que cómo la presenta el esquema de Tremonti. Queremos decir que no ha sido sólo la globalización y la izquierda (en particular la izquierda comunista) las que han dado lugar a la explosión de la sociedad tradicional.

Nos hemos preguntado y preguntamos de nuevo: ¿por qué ha sido abandonada la religión de nuestros padres? ¿Por qué cae –siempre en gran número– el compromiso civil en la dimensión y en el sentido del crecimiento personal en vista de objetivos culturalmente relevantes? ¿Por qué la Iglesia Católica se ha convertido en un pequeño rebaño? ¿Por qué las iglesias –como señala en forma oportuna Tremonti– están llenas de turistas por fuera y vacías de fieles por dentro?

Nos parece razonable pensar en el papel jugado por el ‘68; pero el ‘68 ha sido un epifenómeno, el momento público de expresión de un proceso de secularización que en

Europa y en todo el Occidente se puso en marcha tiempo atrás, mientras que en Italia se llevó a cabo, en particular, a partir de los años sesenta. Proceso en el cual desempeñaron un papel importante las transformaciones dentro de la Iglesia Católica.

Estas enormes transformaciones se estaban llevando a cabo mucho antes de que la China entrase en la Organización Mundial del Comercio, y de que se diese una invasión de los productos de Oriente en una dimensión impredecible. Ciertamente (o al menos muy probablemente) si la globalización hubiese estado regulada, si se hubiesen adoptado normas destinadas a graduar tal gigantesca transformación, el impacto habría sido menos devastador en una gran cantidad de aspectos. Probablemente habría habido menos deslocalizaciones industriales, menos pérdida de puestos de trabajo, no tan fuertes aumentos en los precios de la energía y de los alimentos, empezando por aquellos esenciales, con perspectivas cada vez más oscuras.

Pero el hecho de que millones de personas hayan llegado del tercer mundo a Europa está vinculado a la diferencia enorme entre los lugares de la miseria y nuestras sociedades cada vez más ricas. En los años cincuenta, sesenta y también en los setenta, muchos italianos emigraron para trabajar. En aquella época no había aquí inmigrantes provenientes de todas partes del mundo. Y, por otro lado, no era un deshonor realizar un trabajo manual que hoy casi ninguno quiere hacer.

El hecho, sin embargo, –como Tremonti pone bien en evidencia– es que no vienen aquí sólo trabajadores no calificados para desempeñar funciones serviles o de bajo perfil tecnológico. De todas partes del mundo llegan personas que quieren progresar, y llegan trabajadores del mundo de la economía, de las finanzas, de la ciencia, del arte que con su presencia, con sus proyectos, ideas, y cultura (incluyendo su religión o no religión) en un plazo más o menos largo transformarán (o podrían transformar) a Europa en una realidad completamente diferente a la de ayer, y también a la de hoy.

Más allá de la cuestión de la génesis de la

sociedad consumista, estamos totalmente de acuerdo con Tremonti en que con el triunfo del consumismo y el final de la sociedad tradicional también se perdió una gran cantidad de valores espirituales. Ahora bien, se podría decir que, si no se entienden exactamente las causas de una transformación negativa en una sociedad –así como se hace frente a cualquier enfermedad– no podremos encontrar la solución. El hecho es que –aparte de lo que sucedió en la historia– están hoy en la escena y nos tocan de cerca procesos económicos, demográficos, culturales, sociales, gigantescos y dramáticos.

De esto Giulio Tremonti es plenamente consciente. Lo que él quiere y propone –y, por lo tanto, coloca en una perspectiva utópica– es la realización de una unión política de Europa, pasando de una dimensión y objetivos puramente económicos, a un efectivo parlamento y gobierno de nuestro continente.

Incluso en esa perspectiva, pero tal vez (o probablemente) independientemente de ésta, Tremonti ve como recomendable un enfriamiento de la globalización para controlar las transformaciones económicas y sociales negativas. Y éste es el aspecto del libro en el que se centró la atención, diciendo que se trataba de una propuesta neo-proteccionista o neo-colbertista.

En realidad, la visión de Tremonti y su propuesta son mucho más ambiciosas que la introducción de medidas temporales de defensa de determinadas producciones y de reglas a ser respetadas por todos aquellos con quienes se establece una relación de intercambio.

Lo que él propone, en un impulso entre profético, artístico, poético y portador de un mensaje político y religioso al mismo tiempo, es que Europa pueda transformar la gigantesca y creciente masa de personas inmigrantes de todo el mundo, convirtiéndolas en europeas. Es decir, personas capaces de recibir el mensaje y el estilo de vida característico de la civilización urbana de nuestro continente. Los valores de la libertad, la misericordia, la capacidad para la cooperación y la creatividad, que han estado presentes a pesar de todas las guerras y

luchas sin sentido que durante siglos estuvieron aquí en escena.

El mensaje fundamental de este libro está probablemente en esta propuesta cultural y política. La idea (propuesta, sueño, esperanza) es encontrar, empezando con los europeos, los valores que en la versión tradicional se definían como Dios, patria y familia, y que Tremonti enuncia en siete palabras, es decir, valores, familia, identidad, autoridad, orden, responsabilidad, federalismo. Él piensa que este enfoque cultural puede ser impuesto por la fuerza del poder –superando las ilusiones del ‘68 de participación total en toda decisión colectiva– a partir de una educación dirigida, ya en la escuela, a los valores en los que él cree.

Muchos siglos atrás, en una situación en la que la barbarie imperaba en el Imperio Romano en disolución, la Iglesia desempeñó un papel fundamental en la fusión de pueblos antiguos y nuevos tanto en los confines de Italia como en otras regiones. Hoy el territorio de invasión es toda Europa y el miedo por el futuro está totalmente justificado. La esperanza de Giulio Tremonti se basa en hacer menos traumático este otoño de nuestra civilización, en una transición que cree y espera que lo que cuenta para nosotros y contó para nuestros padres pueda todavía valer, pueda todavía desempeñar un papel.

Andrea Villani

Traducción: Carlos Hoevel



UCA

Carrera de Especialización en Doctrina Social de la Iglesia

En cooperación con la Pontificia Universidad Lateranense (Roma)

Acreditada por CONEAU. Resolución N° 44/07

El plan de estudios consta de un primer ciclo propedéutico, principalmente teológico, que contiene una presentación de diversas disciplinas (filosofía, política, derecho, economía y sociología) en diálogo con la enseñanza del Magisterio; y un segundo ciclo en el que se abordan, siguiendo el orden del Compendio de la Doctrina Social y de manera interdisciplinaria, puntos centrales de la cuestión social de nuestro tiempo, con un especial énfasis en la problemática argentina.

Duración: un año y medio

Inicio: Marzo de 2009 (Apertura de inscripciones: febrero de 2009)

Informes y solicitud de entrevistas: Lic. Ricardo Albelda
4338.0838 | ricardo_albelda@uca.edu.ar

50 Cincuentenario
1958 · 2008
UCA

Pontificia Universidad Católica Argentina
Instituto de Cultura y Extensión Universitaria