



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS  
EMPRESARIALES Y SOCIALES  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**INSECAP** *INSTITUTO DE  
ECONOMÍA APLICADA*

# ENSAYOS

## “Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo”

Revista del Instituto de Economía Aplicada  
(INSECAP)



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS  
EMPRESARIALES Y SOCIALES  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano: Dr. José Basso

Paraguay 1457 (C1061ABA), Ciudad de Buenos Aires, Argentina  
Tel.: 4815-3290 int. 831. Fax: 4816-5144  
[www.uces.edu.ar](http://www.uces.edu.ar)





*Editor Reponsable*  
**Dr. José Basso**

**Staff**

**Instituto de Economía Aplicada**  
Director: Mariano de Miguel

**Economista Coordinador**  
Diego Coatz

**Economistas**  
Enrique Aschieri, Demián Dalle, Sergio Woyecheszen

**Asistente de Investigación**  
Joaquín Escardó

**Se agradece la colaboración de:**  
Emmanuel Agis, Fabián Amico, Alejandro Fiorito



# UNIVERSIDAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SOCIALES

## **AUTORIDADES UCES**

Rector

**Dr. Gastón A. O'Donnell**

Vicerrectora General

**Lic. María Laura Pérsico**

Secretaria General Académica

**Lic. Viviana Dopchiz**

Secretario Académico de Posgrado

**Lic. José Fliguer**

Secretario General Administrativo

**Sr. Antonio Petruzzo**

Prosecretario Administrativo

**Cdor. Claudio Mastbaum**

Prosecretarias Académicas

**Lic. Teresa Gontá**

**Lic. Silvia Stamato**

## **SUPERIOR CONSEJO ACADÉMICO**

Presidente

**Prof. Dr. Luis N. Ferreira**

## **CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN**

Presidente: **Dr. Juan Carlos Gómez Barinaga**

## **FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS**

**Vicedecano: Dr. José Alejandro Consigli**

Carrera de Abogacía

**Directora: Dra. Alejandra Mizzau**

Licenciatura en Ciencia Política y de Gobierno

**Director: Dr. Miguel Saredi**

**Vicedirector: Dr. Mariano A. Caucino**

**Coordinador Académico: Lic. Leandro Goroyesky**

## **FACULTAD DE PSICOLOGÍA Y CIENCIAS SOCIALES**

**Decano: Lic. Eduardo Said**

Licenciatura en Psicología

**Director: Lic. Eduardo Said**

**Coordinadora Académica: Lic. Paulina Spinoso**

Licenciatura en Sociología

**Coordinadora Académica: Mg. María Cecilia Arizaga**

Licenciatura en Filosofía

**Director: Dr. Ricardo Maliandi**

**Coordinadora Académica: Lic. Paulina Spinoso**

## **FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD**

**Decano: Prof. Dr. Luis N. Ferreira**

**Vicedecano: Prof. Dr. Fortunato Benaim**

Carrera de Medicina

**Director: Prof. Dr. Luis N. Ferreira**

**Coordinadora Académica: Dra. Carmen Fernández**

Licenciatura en Administración de Servicios de Salud

**Directora: Dra. María Carmen Lucioni**

**Coordinadora Académica: Lic. Ana María Vincenti**

Licenciatura en Kinesiología y Fisiatría

**Director: Lic. Luis F. Pecker**

Licenciatura en Nutrición

**Directora: Lic. María Cristina Lanzellotta**

Licenciatura en Enfermería

**Directora: Prof. Mg. Judit Viviana Figueira**

Licenciatura en Fonoaudiología

**Directora: Lic. Teresa Herrera**

## **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

Licenciatura en Marketing

**Director: Lic. Fernando Martínez Cuerda**

**Coordinadora Académica: Lic. María Soledad Prieto**

Licenciatura en Marketing Internacional

**Coordinador Académico: Lic. Christian del Carril**

Licenciatura en Comercio Exterior

**Directora: Dra. Alejandra Gersicich**

**Coordinador Académico: Lic. Gastón Donadío**

Licenciatura en Gerenciamiento Ambiental

**Directora: Ing. Graciela Conesa**

Licenciatura en Dirección de Negocios

**Director: Lic. Gustavo Adamovsky**

Carrera de Programación de Sistemas

**Coordinador Académico: Lic. Ariel Kanelson**

Licenciatura en Turismo

**Coordinador Académico: Lic. Pablo Reales**

## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

**Vicedecana:** Lic. Rut Vieytes

Licenciatura en Periodismo

**Vicedirector:** Lic. Oscar E. Bosetti

**Coordinador Académico:** Lic. Hernán O'Donnell

Licenciatura en Publicidad

**Director:** Lic. Fernando Roig

Licenciatura en Comunicación Social

**Directora:** Lic. Rut Vieytes

**Coordinadora Académica:** Lic. Maira Montans

Licenciatura en Administración de Bienes Culturales

**Coordinadora Académica:** Lic. Silvia Torres

Licenciatura en Diseño Gráfico y Comunicación Visual

**Coordinadora Académica:** D.G. Alina Montanaro

Licenciatura en Relaciones Públicas

**Directora:** Lic. Carolina Carbone

**Coordinador Académico:** Lic. Martín Güemes

Carrera de Locución

**Director:** Prof. Daniel Fernandes Joao

Carrera de Dirección Integral de Televisión

**Coordinadora Académica:** Lic. Paula Bustos Brea

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**Decano:** Dr. José A. Basso

Licenciatura en Administración de Empresas

**Directora:** Dra. María del Carmen García

Licenciatura en Economía

**Director:** Lic. Fernando Agra

Licenciatura en Recursos Humanos

**Directora:** Lic. Liliana Guarnaccia

Carrera de Contador Público

**Director:** Dr. Eduardo Gherzi

Licenciatura en Finanzas

**Director:** Dr. José A. Basso

**Coordinador Académico:** Lic. Fernando Agra

## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

**Decano:** Dr. Enrique Costa Lieste

Licenciatura en Ciencias de la Educación

**Coordinadoras Académicas:** Lic. Viviana Estienne / Lic. Cristina Ollo

Profesorado de Educación Inicial

**Coordinadora Académica:** Lic. Silvia Cristina Díaz

## INSTITUTOS

De Estudios e Investigaciones Ambientales (IEIA)

**Directora:** Prof. María del Carmen Galloni

De Altos Estudios en Psicología y Ciencias Sociales (IAEPCIS)

**Director:** Dr. David Maldavsky

De Estudios de la Comunicación Institucional (ICOMI)

**Directora:** Lic. Daniela Blanco

De Estudios Sociales y Políticos (IESP)

**Director:** Dr. Mariano A. Caucino

De Estudios Agropecuarios (INSEA)

**Director:** Dr. Miguel Saredi

De Economía Aplicada (INSECAP)

**Director:** Lic. Mariano de Miguel

De Estudios Laborales y Sociales (IDELAS)

**Director:** Lic. Daniel Sticco





UNIVERSIDAD DE CIENCIAS  
EMPRESARIALES Y SOCIALES  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**INSECAP** *INSTITUTO DE  
ECONOMÍA APLICADA*

# **ENSAYOS**

## **“Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo”**

**Revista del Instituto de Economía Aplicada  
(INSECAP)**



Ensayos sobre economía política y desarrollo / compilado por de Miguel, Mariano y Diego Coatz. - 1a ed. - Buenos Aires : Fundación de Ciencias Empresariales y Sociales - FUCES, 2010.

176 p. ; 22x15 cm. - (Ensayos / José A. Basso; 1)

ISBN 978-987-26373-2-3

1. Economía Política. 2. Desarrollo. I. Mariano de Miguel, comp. II. Coatz, Diego, comp.

CDD 320.1

Fecha de catalogación: 08/11/2010

Arte y Diseño Gráfico: KEN S.A.

Se terminó de imprimir en el mes de Noviembre de 2010,  
en Talleres Gráficos SERVICOP

Impreso en Argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

# Índice

<b>Prólogo</b>	
José A. Basso	11
<b>Introducción</b>	
Mariano de Miguel	13
<b>¿Hacia una “nueva” teoría del dinero?</b>	
Miguel O. Socas	19
<b>Debates en torno de la política macroeconómica en la post-Convertibilidad</b>	
Emmanuel Agis y Germán D. Feldman	37
<b>Notas sobre crecimiento, tipo de cambio y política fiscal</b>	
Fabián Amico	56
<b>Sudamérica y el desarrollo: desde Wilson y Lenin hasta la globalización</b>	
Enrique Aschieri	88
<b>Crecimiento dirigido por la demanda y el acelerador de la inversión en la Argentina</b>	
Alejandro Fiorito	117
<b>Rupturas y continuidades del desarrollo industrial argentino</b>	
Diego Coatz, Fernando García Díaz y Sergio Woyecheszen	135
<b>Normativa para recepción y eventual publicación de artículos académicos</b>	
	173



# Prólogo

Este año del Bicentenario (2010), el **INSECAP** cumple su quinto aniversario.

En 2005 le dimos forma (cuerpo) a una idea que desde hace tiempo nos rondaba, cual fue la de crear en esta **Facultad de Ciencias Económicas**, un Instituto en el Área de Economía, que posibilitara tener un espacio de discusión y reflexión acerca de temas de interés permanente, que -sin desentenderse de la coyuntura- se ocupara básicamente de aquellas cuestiones que, en general, exceden los tiempos de discusión, y, obsesivamente (en muchos casos, incomprensiblemente), vuelven a presentarse como si lo fueran por primera vez. O como si no se hubiera aprendido lo suficiente de sus causas para conseguir evitar sus consecuencias cuando son indeseables, o al menos unificar diagnósticos para mejor disponer soluciones adecuadas.

Mucho tuvo que ver en esta decisión la insistencia y convicción sobre su necesidad del entonces Director de la Carrera, el Licenciado Nicolás Bacqué: desde aquel entonces la semilla estaba sembrada. A esta iniciativa se sumaron con entusiasmo y desinterés un grupo de docentes y colaboradores. Aun a riesgo de omitir nombres que no debieran omitirse, no puedo dejar de destacar la participación y acompañamiento, en su primera etapa, del Profesor Miguel Socas, y el involucramiento sin límite del actual Director del Instituto, el Lic. Mariano de Miguel, y sus más cercanos colaboradores, los Licenciados Diego Coatz y Enrique Aschieri. En ellos, resumo mi reconocimiento y agradecimiento a tantos otros aportes anónimos que hicieron posible este presente del Instituto

Estos cinco años han consolidado un equipo de trabajo con un gran compromiso con el Instituto. Se han hecho regularmente desayunos de trabajo, actualmente en forma mensual, en muchos casos con invitados destacados en los temas que se desarrollaron (todos estos trabajos están subidos a la página de **UCES**); se ha publicado regularmente un newsletter al que en esta segunda parte del año le hemos dado forma de emisión electrónica para aumentar su frecuencia y ampliar el número de sus destinatarios; se han elaborado trabajos a solicitud de distintas instituciones y este año, tal vez por la magia que tienen los números terminados en cinco o en cero, en el quinto aniversario de la creación del Instituto, estamos publicando este libro, donde se tratan cuestiones de fondo y en algunos casos polémicas, fruto seguramente esto último de la amplitud de enfoques con que trabajamos en nuestro equipo.

Nuestro especial agradecimiento a las autoridades de **UCES** que, además de apoyarnos y alentarnos en nuestro trabajo, nos han dado toda la libertad necesaria para expresar nuestras ideas, plantear nuestras dudas y abrirnos (*sin distinciones de género ni de posturas académicas*), a todos aquellos docentes, alumnos y colaboradores de buena voluntad, que quieran seguir sumándose a este apasionante proyecto, del que aún es mucho lo esperable.

José A. Basso\*  
Decano  
Octubre de 2010

# Introducción

Mariano de Miguel\*

“A diferencia de Newton y de Schopenhauer, su antepasado no creía en un tiempo uniforme, absoluto. Creía en infinitas series de tiempos, en una red creciente y vertiginosa de tiempos divergentes, convergentes y paralelos. Esa trama de tiempos que se aproximan, se bifurcan, se cortan o que secularmente se ignoran, abarca todas las posibilidades. No existimos en la mayoría de esos tiempos; en algunos existe usted y no yo; en otros, yo, no usted; en otros, los dos”. (Jorge Luis Borges, *El jardín de los senderos que se bifurcan*; en *Ficciones*).

“Al final del camino no se encuentra la simplicidad sino la complejidad, pero nuestros sistemas sociales geohistóricos son complejos; de hecho, son las estructuras más complejas del universo. Si deseamos tener alguna esperanza (no puede ser más que eso) de moldearlas, o reconstruirlas o edificarlas de maneras que sean humanamente satisfactorias, entonces debemos comprenderlas en su complejidad. Y cómo primer paso debemos ver de qué manera hemos estado moldeando las categorías de TiempoEspacio para comprender esta realidad, debemos preguntar cui bono, y debemos luchar por categorías más adecuadas”. (Immanuel Wallerstein, *El invento de las realidades del TiempoEspacio: hacia una comprensión de nuestros sistemas históricos*”, perteneciente a su libro *Impensar las Ciencias Sociales*).

Toda vez que intentamos acometer la tarea de escribir un artículo, un documento de trabajo, un libro, o lo que fuere, sobre determinado tema, con un grado mínimo y aceptable de rigurosidad, resulta imperioso que tratemos con la mayor coherencia posible los conceptos fundamentales que utilizamos en el texto, a la hora de argumentar sobre el objeto que moviliza nuestras preocupaciones analíticas. Sin embargo, esto no siempre es tan sencillo, sobre todo en ciencias como la economía donde ni siquiera hay un acuerdo suficiente sobre lo que se entiende por ese término.

Desde el punto de vista etimológico, no parecen haber demasiadas dudas al respecto. La palabra *economía* proviene de la contracción *oikós* y *nemó*, es decir, el hogar completo y su administrador. Para los griegos, desde el punto de vista de la *polis*, el “hogar” lo constituía la ciudad-estado y, por ende, la disciplina que debía estudiar los principios que rigen su administración no era otra que la *economía política*.

---

\* Director del INSECAP de UCES. E-mail: demiguelmariano@yahoo.com.ar

Mucha agua ha corrido bajo el puente y un célebre libro de texto para estudiantes que comienzan el estudio de la economía, como lo es el de Paul Samuelson, enseña: “Economía es el estudio de cómo las sociedades utilizan recursos escasos para producir bienes valiosos y distribuirlos entre diferentes personas”. La definición proporcionada por Samuelson no difiere en gran medida de la incorporada a cualquier manual elemental de economía; sin perjuicio de lo cual, la palabra *sociedades* le brinda un grado de exactitud y delimitación de esta ciencia que otras definiciones no poseen.

Aunque efectivamente podríamos dedicar tomos completos a discutir sobre lo entendemos por el término *sociedades*, su sola presencia debiera hacernos recordar que toda economía refiere a sociedades y que, como toda sociedad supone algún grado de organización política, toda *economía* es en definitiva *economía política*.

Lamentablemente, este tipo de abordaje fue perdiendo terreno, poniéndose el acento en otro concepto asociado a la definición de economía que hemos seleccionado, como es el de *eficiencia*. Al fin y al cabo, sostienen muchos estudiosos, como “los recursos son escasos y los *finés rivales*”, la clave radica en administrar eficientemente esos recursos; distribuyéndolos entre “diferentes personas” de modo de alcanzar el máximo *bienestar*. Sin embargo, no parece existir forma lógica alguna y consistente de otorgarle un sentido preciso a las palabras *bienestar* y *asignación eficiente* sin referirnos al marco político, ideológico e institucional dentro del cual se intenta resolver el problema económico de la “administración del hogar social”.

Luigi Pasinetti, de la Universidad Católica de Milán, se preguntaba allá por 2003 si hacía falta para el análisis económico, definir un agente económico como punto de partida. Y constataba que la respuesta era afirmativa para la mayoría de los defensores de la ortodoxia económica. En dirección opuesta, él argumentaba que podía realizarse un poco de teoría económica pura sin preocuparse del comportamiento específico del agente económico. Así, la conceptualización de este agente resultaría necesaria solo en un estadio ulterior para lograr lo que él denomina un análisis económico exhaustivo.

Una de las ventajas evidentes de esta postura se basa en que abre las puertas de la investigación económica a las contribuciones de las otras ciencias sociales; concibiendo al agente económico como producto de un devenir social que debe explicarse más que suponerse, por contraposición al modo característico del dogma económico prevaleciente.

Pasinetti distingue a Piero Sraffa como un ejemplo notable de economista heterodoxo que encaja perfecto en la concepción que propone. Sabía, el catedrático italiano, que este enfoque (macro en lugar de microfundado), era

un bocado difícil de digerir para aquellos tiempos de la academia económica, y lo es para los actuales.

Por cierto, Sraffa también fue un bocado difícil, más bien imposible de digerir para la corriente fundamental de la disciplina. En 1960 publicó un libro, “Producción de mercancías por medio de mercancías”, que alteraba significativamente las coordenadas del análisis económico, tal como se producía y enseñaba en la mayoría de las más prestigiosas casas de estudio. Sin embargo, la respuesta no fue, en líneas generales y por término medio, el de una revisión de los programas y las materias vigentes, sino una profundización de la ortodoxia expresada en ellos.

Así fue que la idea de una “teoría económica pura”, aunque conservó su expresión semántica y formal, se encuentra muy lejos de significar aquello a lo que Pasinetti se refería. La ciencia económica ortodoxa no pretende ser pura en el sentido de preparar el terreno para convertirse en exhaustiva, con los aportes de las restantes ciencias sociales; quiere ser pura, en tanto independiente de otros planos sociales que la condicionan, pero que lo hacen distorsionando históricamente principios supuestamente universales y atemporales.

Por ejemplo, uno de los viejos sueños de la ciencia económica, por lo menos de gran parte de ella, fue el de construir un aparato conceptual, progresivamente perfeccionado, que permitiera la generación de un modelo explicativo general de comportamiento económico. Muchos de los más célebres teóricos de la economía, se convencieron de que la “nueva ciencia” tenía títulos de nobleza diferentes a los del resto de las ciencias sociales.

Depositaron sus convicciones en el hecho de que el método formal de razonamiento imperante en la economía, derivaba de la más distinguida de las ciencias, la Física; quien había encontrado, a su vez, en la matemática, el arma perfecta para deducir leyes y principios universales e inmutables. Conceptos como “equilibrio”, “estabilidad dinámica” y “tiempo absoluto” se apoderaron del centro de la escena del quehacer científico de los economistas. El futuro ya no tendría secretos, porque en el fondo no es más que “una ilusión”.

En esto hay ciertamente más de un hecho paradójico. El único laboratorio con que cuentan las ciencias sociales para trabajar es la historia; y esta muestra, precisamente, muy a menudo, que lo propio del movimiento social es el de ser dialéctico, inestable, conflictivo e irreversible.

En necesario recalcar con justeza, que desde hace ya muchos años, ha aparecido, multiplicándose geométricamente, un conjunto no siempre disperso



de científicos sociales que buscan incorporar categorías conceptuales nuevas, que le brinden mayor potencia explicativa a sus esquemas simplificados de comprensión de la realidad social. Perciben que probablemente sea el momento de sacrificar los pretendidos “títulos de nobleza” que otorga la rigurosidad formal, en aras de alcanzar la más imperiosa rigurosidad real en las ciencias del espíritu.

Pero no es menos verdadero y, por ende, paradójico que muchos de estos renovadores científicos sociales se hayan nutrido nuevamente de los avances en la física y la química, por ejemplo, para reformular su perspectiva analítica. Siendo el caso que estos avances de la física y la química, han sido protagonizados por estudiosos que en algún momento de sus vidas se han servido, a su vez, del conocimiento del espíritu y de la historia para reconsiderar las premisas de las ciencias exactas y naturales.

Hoy podemos decir que hay una especie de consenso en torno a la progresiva complejidad de los sistemas físico- sociales. “La idea de simplicidad se está desmoronando. A dondequiera que uno vaya, hay complejidad” (Ilya Prigogine).

La tradicional idea del equilibrio -dinámicamente- estable se va reemplazando por la de un desequilibrio caótico, autocreador de orden, corazón de un tiempo irreversible e impredecible.

Un concepto esencial en esta nueva perspectiva es el de bifurcación, ese “instante vital” donde un pequeño acontecimiento provoca un cambio de rumbo para todo el sistema. En los puntos de bifurcación el sistema en movimiento recibe una “opción” entre varias órdenes. La retroalimentación interna de alguna de estas opciones es tan compleja que los grados de libertad son virtualmente infinitos. El orden de la opción es tan elevado que se vuelve un caos.

Sin embargo, llamativamente, del caos se pasa al orden; el cual perdura con patrones estables hasta que se produzca una nueva perturbación. Como dice Prigogine, “esta mezcla de necesidad y azar constituye la historia del sistema”.

Por todo lo dicho, festejamos gozosamente la concreción de este Primer Anuario, el cual ponemos a disposición de toda aquella persona intelectualmente abierta a discutir las doctrinas y las prácticas generalmente admitidas; vale decir, que posea un espíritu heterodoxo.

Los trabajos que componen este volumen poseen precisamente ese espíritu. Pero no porque partan de supuestos, o posean desarrollos y conclusiones,

marcadamente opuestos al “consenso” reinante en las respectivas áreas temáticas tratadas; sino, porque intentan sumar, modesta y prudentemente, aunque por demás llena de convencimiento y seriedad, una nueva perspectiva que alumbre el camino de la reflexión científica.

Precisamente, Miguel O. Socas, en su trabajo: “¿Hacia una ‘nueva’ teoría del dinero?”, busca someter a la crítica una importante proposición: “que destaca la “necesidad y urgencia” de investigar en profundidad la genuina naturaleza del dinero, desde su oscuro origen hasta nuestros tiempos y, muy particularmente su relación con las políticas que llevaron a la Argentina y a otras naciones de Latinoamérica a un punto de descreimiento absoluto en su propio signo monetario”.

En “Debates en torno de la política macroeconómica en la post-Convertibilidad”, Emmanuel Agis y Germán D. Feldman intentan “mostrar las limitaciones que enfrentan dos de las visiones más difundidas acerca del crecimiento económico argentino en los años de post-convertibilidad”.

Fabián Amico escribe “Notas sobre crecimiento, tipo de cambio y política fiscal”. En este artículo discute entre otras cosas, el consenso heterodoxo que ubica “como causa del exitoso proceso de 2003-2007 a un rasgo especial: la vigencia de un tipo de cambio real competitivo y estable (TCRCE), el que habría puesto el cimiento para el despegue y acelerado la expansión”; y critica también, por añadidura, las recomendaciones de política económica a las que ese consenso llevó en tiempos de desaceleración económica.

Enrique Aschieri nos presenta “Sudamérica y el desarrollo: desde Wilson y Lenin hasta la globalización. Vigencia de la vía nacional para el desarrollo”. Desenvuelve allí la seductora y polémica tesis de que el equilibrio de poder mundial no cambió: “La novedad es que la contradicción principal -elemento motor del cambio- se encuentra de ahora en adelante en las relaciones económicas internacionales. De manera que el desarrollo nacional continúa siendo -para aquellas naciones que son viables, entre ellas la Argentina- la única vía con que cuentan los países de la región para salir del atraso en que se encuentran”.

Alejandro Fiorito se ocupa del “Crecimiento dirigido por la demanda y el acelerador de la inversión en la Argentina”. En este trabajo, sobre la base de una concepción de crecimiento dirigido por la demanda, y del principio del acelerador de la inversión; concluye que: “la inversión es acelerada por el crecimiento del ingreso, y este último lo es a su vez por parte de la demanda cuyo comportamiento es autónomo del mismo. Las exportaciones con su faz de aporte de divisas y de demanda, el consumo autónomo (capitalista) y el gasto público, llevan entonces el rol de darle la tasa de crecimiento al

producto y este de manera flexible al nivel de inversión”. Afirma también que la evidencia empírica de la Argentina y otros casos internacionales avalan el funcionamiento de este principio y “muestran además una cointegración entre la variable de inversión con la del producto que dejan a un lado las condiciones subjetivas abundantemente usadas, sobre las “expectativas” ex ante de los inversores como guía para la economía”.

Por último, Diego Coatz, Fernando García Díaz y Sergio Woyecheszen publican en conjunto: “Rupturas y continuidades del desarrollo industrial argentino. Encrucijadas frente a la crisis internacional y la coyuntura local”. Entre los muchos y relevantes aspectos analizados por los autores de este artículo, se destaca la búsqueda de una transformación estructural de la economía argentina que “no debe quedar librada al libre juego de la oferta y demanda, sino que requiere del diseño de una estrategia de desarrollo que contemple, en principio, aquellos elementos de corto plazo que permitan sortear la crisis actual, pero incluyendo también una planificación referente al mediano y largo plazo que se despegue de lo coyuntural, de forma de no perder las capacidades acumuladas previamente ante un deterioro de las condiciones externas”.

# ¿Hacia una “nueva” teoría del dinero?\*

Miguel O. Socas\*\*

Una *modesta proposición*,<sup>1</sup> que destaca la “necesidad y urgencia” de investigar en profundidad la genuina naturaleza del dinero, desde su oscuro origen hasta nuestros tiempos y, muy particularmente su relación con las políticas que llevaron a la Argentina y a otras naciones de Latinoamérica a un punto de descreimiento absoluto en su propio signo monetario.

“Canje del fuego son las cosas todas, y de todas las cosas, el fuego, igual que las mercancías lo son del oro y el oro de las mercancías”.

Heráclito (¿S.VI a.C.?)<sup>2</sup>

“Todos piensan como un mercader florentino del siglo XIV que dice: “Tu dinero es tu socorro, tu defensa, tu honor y tu provecho””.<sup>3</sup>

“El dinero, en cuanto posee la propiedad de comprarlo todo, en cuanto posee la propiedad de apropiarse de todos los objetos es, pues, el objeto por excelencia”.

Karl Marx (hacia 1844)<sup>4</sup>

---

\* Buenos Aires-Salamanca, julio de 2005.

\*\* Contador Público y Licenciado en Ingeniería de Sistemas por la UBA, Magíster en Ciencias de la Computación (orientación Inteligencia Artificial) por la Universidad CAECE, Profesor Titular en UCES, Ex Director del INSECAP. E-mail: mercon@arnet.com.ar

<sup>1</sup> Que no está relacionada con el problema de la niñez indigente de Irlanda, como la de Jonathan Swift en su satírica denuncia de 1729, ni tampoco con el *Modesto estudio sobre la naturaleza y necesidad de una moneda de papel* de Benjamín Franklin, sino con la de investigar acerca de la real naturaleza -u ontología- del dinero y las razones que lo convierten en un elemento cuyo estudio, a nuestro entender, excede el ámbito de la economía y, por tal razón, requiere el concurso de las disciplinas que Dilthey denominara “ciencias del espíritu”, para así poder analizar en toda su amplitud “la conexión de proposiciones que se hallaría en la base de los juicios del historiador, de las conclusiones del economista, de los conceptos del jurista y que sería capaz de prestarles seguridad” (*Introducción a las ciencias del espíritu*, Méjico, F.C.E., 1944, p. 5).

<sup>2</sup> Bernabé, Alberto. *De Tales a Demócrito*, Alianza, Madrid, 1988, p. 139. Pasaje citado por Karl Marx, *El Capital*, Méjico, F.C.E., 1966. p. 66.

<sup>3</sup> Le Goff, Jacques. *Mercaderes y banqueros de la Edad Media*, Buenos Aires, EUDEBA, 1962, p. 91.

<sup>4</sup> *Manuscritos: economía y filosofía*, Madrid, Alianza, 1968, p.177.

“Hasta hoy no contamos con una satisfactoria teoría del dinero”.  
Carl Menger (1892)<sup>5</sup>

“¿Qué utiliza la gente como dinero? Al estudiar las economías nacionales, no nos preocupamos generalmente de esta cuestión, suponemos que los gobiernos son capaces de emitir billetes sin mucho respaldo ni garantía pero de curso forzoso, y de obligar a que sean aceptados. Hay algunos problemas tales como los roles que desempeñan las monedas... y el caso de la ‘dolarización’ (como en Israel) en el que una moneda extranjera cualquiera suplanta parcialmente la moneda corriente nacional. Pero estos problemas son la excepción más que la regla, y los teóricos generalmente se conforman con la idea de suponer una demanda para M/P sin tener que explicar por qué son estos pedazos de papel, y no otra cosa, los que aparecen en el numerador”.

Paul R. Krugman (1992)<sup>6</sup>

### 1. A modo de aclaración introductoria

Séame permitido destacar inicialmente que el presente escrito constituye apenas un primer (e inevitablemente desordenado) intento de resumir los papeles de trabajo del autor, quien (al margen de la humorada, o no tanto, en la que se hace mención de la “modesta proposición” de J. Swift) pretende poner sobre la mesa de discusión solo algunos de los principales y variados interrogantes surgidos tras una exploración preliminar de la apasionante complejidad del tema bajo análisis.

Esta condición de “documento de trabajo” es la que justifica algunos desequilibrios formales, entre ellos la impiadosa cantidad de citas y referencias bibliográficas, que algunos de los lectores de una versión previa (a quienes mucho agradezco su crítica) juzgan desmesurada, pero que en mi opinión es indispensable para que los interesados en este proyecto vean facilitada su tarea de evaluación y tengan más fácil acceso a los puntos de vista expuestos en las fuentes consultadas.

Tras esta advertencia, cabe agregar también que, sin perjuicio de que nuestro objetivo se encuentre ubicado en el núcleo de la preocupación de la teoría y la praxis económica y que se inicie con (y culmine en) el estudio de acontecimientos de extrema inmediatez<sup>7</sup> (a partir de la pregunta obvia: **¿qué es realmente el dinero?**), no deberíamos ignorar ciertos problemas de teoría y método previos al abordaje de la investigación propuesta.

---

<sup>5</sup> El origen del dinero, trabajo publicado originalmente en *The Economic Journal*, junio de 1892.

<sup>6</sup> *Crisis de la moneda*, Bogotá, Norma, 1997, p. 265.

<sup>7</sup> Que en la Argentina -con una sociedad siempre próxima al paroxismo y la crispación- alcanzan las alturas casi sublimes de fenómenos como los del “corralito” y la llamada “pesificación”, a los//

## 2. Acerca del problema del método

Somos plenamente conscientes de la inmensa cantidad de datos disponibles, que solo parcialmente pueden ser transmutados en información, y de la liviandad de la que deben preservarse los debates que suscite todo tratamiento de tal información. En otras palabras, sin entrar aquí en la polémica sobre el concepto de ciencia y todas sus implicancias filosóficas, sociales y humanas, desde los postulados positivistas hasta los del paradigma de la complejidad,<sup>8</sup> se trata -ni más ni menos- que de entender que no podemos evadirnos del “problema” del método, al que sumaria y parcialmente nos referiremos a continuación.

Se hace necesario, pues, admitir que uno de los puntos de no menor relevancia será la discusión muy a fondo de lo que McCloskey<sup>9</sup> llama “los diez mandamientos y la regla de oro del modernismo en economía y en otras ciencias”, a saber:

“1. La predicción y el control son los fines de la ciencia.

“2. Solo las implicaciones observables (o predicciones) de una teoría importan para afirmar que es verdadera.

“3. La comprobación conlleva experimentos objetivos y reproducibles; los simples cuestionarios que interrogan a las personas son inútiles, ya que estas pueden mentir.

“4. Si y solo si la implicación experimental demuestra ser falsa, la teoría también lo es.

---

///que nos referimos más adelante. Valga transcribir aquí una noticia del diario “Clarín” del 22 de mayo de 2004: **ASALTO EN MAR DEL PLATA. Roban a 2 ancianos US\$ 202 mil que habían sacado del corralito. Tienen 91 y 84 años y son italianos. *Habían podido recuperar el dinero hacía poco y lo guardaban en la casa.* Los ladrones, que iban bien vestidos, les dijeron que eran del Consulado y la mujer les abrió. “Buenas tardes, somos del Consulado Italiano”. Cuando escuchó la frase, la anciana miró a los dos hombres de pies a cabeza: vestían trajes oscuros y llevaban relojes vistosos y maletines. Sin dejarla pensar, le dijeron que estaban haciendo un relevamiento de jubilados. La mujer confió y les franqueó la entrada de su casa. Pero no bien cerró la puerta, ella y su marido -ambos italianos- fueron atados y amenazados. El pánico les duró hasta que los ladrones se fueron con los **202.000 dólares que el matrimonio había sacado hace poco del corralito financiero.** Ese era el botín preciado que los asaltantes habían ido a buscar. Se sospecha que fue después de haber recibido el dato de un “entregador”.**

<sup>8</sup> Ni tampoco en mayores consideraciones acerca de lo que Bernal Torres define como “el desafío de hoy en el campo de la epistemología” que “es el de la integración del conocimiento entendido como una categoría más amplia que la de la propia ciencia, porque incluye los saberes de la vida cotidiana como la religión, el mito, las creencias, etc.”. Ver Bernal Torres, César Augusto. *Metodología de la Investigación para Administración y Economía*, Bogotá, Pearson, 2000 (p. 34 y siguientes).

<sup>9</sup> McCloskey, Donald N. *La retórica de la economía*, Madrid, Alianza, 1990 (p. 28).

“5. Hay que valorar la objetividad; la ‘observación’ subjetiva (introspección) no es un conocimiento científico, porque la objetividad y la subjetividad no se pueden unir.

“6. La máxima de Kelvin: ‘Cuando no puedas expresarlo con números, tu conocimiento es pobre e insatisfactorio’.<sup>10</sup>

“7. La introspección, la creencia metafísica, la estética, etc., pueden tener importancia en el descubrimiento de una hipótesis, pero no en su justificación; las justificaciones no están condicionadas por el tiempo y la comunidad de ciencias que las rodean es irrelevante para su verdad.

“8. Es la metodología la que tiene que separa el razonamiento científico del no científico, el positivo del normativo.

“9. Una explicación científica de un hecho, lo ampara bajo una ley protectora.

“10. Los científicos -por ejemplo los economistas- no deben tener nada que decir como científicos sobre los deberes del valor, ya sea moral o artístico”.

Más la “regla de oro”:

“Cuando vayamos a las bibliotecas convencidos por estos principios, ¿qué estragos debemos hacer? Si [tomamos] cualquier libro, de divinidad o de metafísica, por ejemplo, preguntemos: ¿Contiene algún razonamiento abstracto relativo a cantidades o números? No. ¿Contiene algún razonamiento experimental relativo a hechos reales? No. Entreguémoslo pues a las llamas, porque no puede contener nada excepto sofisterías e ilusiones”.<sup>11</sup>

En nuestro enfoque, tras esa insoslayable discusión acerca del método, que no será precisamente fácil, este *Programa de Investigación* centraría sus esfuerzos en el más amplio -pues todas las campanas e ideologías debieran tener la oportunidad de expresarse- y actualizado análisis de la confluencia de inquietudes en los aspectos económicos, sociológicos, filosóficos, etc., acerca del dinero, de su naturaleza, funciones e importancia.

Pero no solo con vistas al desarrollo de una actividad exclusivamente teórica, sino también a establecer las bases científicas indispensables para el análisis y la crítica de los cursos de las políticas monetaria y financiera tendientes a consolidar el bienestar de nuestra sociedad. Obviamente, sin dar por sentada posición alguna en materia epistemológica o dentro de la teoría monetaria sin previo debate.

<sup>10</sup> Debe mencionarse que en nota al pie de la o. c. (también en p. 28) se lee: “Kelvin, 1883, vol.1, p. 73, citado en Kuhn, 1977, pp. 178 y 183. [...] Se dice que el famoso economista [...] Jacob Viner, dijo un día acerca de dicha inscripción: “Sí, y cuando *puedes* expresarlo con números, tu conocimiento es pobre e insatisfactorio”. Frank Knight [...] escribió: ‘Sí, y cuando no puedas medir, mide de todos modos’ (Knight, 1940, p. 166)”.

<sup>11</sup> Hume, David (1748). *An inquiry Concerning Human Understanding*, Oxford, O.U.P., 1975.

Pienso que se debiera trabajar con el ánimo de hallar una explícita fundamentación filosófica e interdisciplinaria de los conceptos económicos, pues este proyecto, insistimos, está por definición abierto a todas las voces e inquietudes que deseen seriamente comprometerse con el tema.

### 3. Características y objetivos de nuestra proposición

No parece casual que en países como el nuestro -la Argentina siempre fue campo fértil para variados y creativos experimentos en materia de política monetaria, cuyo análisis científico se halla todavía pendiente<sup>12</sup>- sean permanentes las preocupaciones por eso que llamamos “dinero”. Hablamos de su carencia o escasez (aunque nunca sea suficiente, como ya destacó Jenofonte [430-354 a.C.] en su *Discurso sobre las finanzas de Atenas*:<sup>13</sup> “pero, de plata, ninguno hasta ahora tuvo tanta que no desease tener más”), hablamos del peligro de incautación cuando se lo posee (“corralitos”, “pesificación” y otras originalidades como el “ahorro forzoso”, para que nadie se considere exento de culpa), de la discusión sobre su manejo a nivel macroeconómico (bancos centrales mediante), de su desmanejo (emisión, corrupción institucionalizada), de los amores desmedidos que suele despertar (todos sabemos de casos muy concretos, pero resulta más elegante y culto remitirse a los escritos bíblicos, o a los de Shakespeare o Goethe), etc., y de que sean estas por un lado cuestiones cotidianas y por el otro -de manera que me parece en extremo curiosa- no tengan resonancia perceptible en la actividad académica.

Por supuesto, existen no pocas dificultades teóricas, entre las que pueden recordarse aquellas a las que se hace referencia en “*Taking Money Seriously*”, título de un combativo artículo<sup>14</sup> en el cual su autor, el economista David E. W. Laidler, señala que:

---

<sup>12</sup> En trance de escribir el presente documento, hallé en Internet un reportaje de Página/12 (sin fecha) al sociólogo argentino E. Grüner, del que me interesa transcribir el siguiente fragmento: “Esta abstracción de la igualdad de la ley es paralela a la abstracción de la igualdad de todas las mercancías, de todo lo que se puede consumir ante esta ficción de generalidad que es el dinero. Entonces, cuando Duhalde o quien sea sale y le dice a la gente ‘¿sabe qué? Ese dinero no está’ o ‘a ese dinero lo cambiamos por otra cosa que son dólares’ o ‘el dinero está pero ahora vale la mitad de lo que valía hace quince días’, lo que se está devaluando, lo que está desapareciendo ahí es este mismo imaginario de una equivalencia universal, el imaginario de que haya un país. Tratar de reconstruir una especie de filosofía o antropología filosófica del dinero en este momento del mundo y en particular de nuestro país, me parecería una tarea intelectual y política de primera magnitud”.

<sup>13</sup> Tosí, Glauco. *Economistas griegos y romanos*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1968. La misma idea se expresa en la comedia *Pluto* (el dios del dinero o la riqueza) de Aristófanes, estrenada en 388 a.C., uno de cuyos personajes afirma: “El que recibe trece talentos, con mucha más gana quiere conseguir dieciséis. Y si los logra quiere cuarenta, y dice que no le vale la pena vivir si no los llega a tener”, *Dinero*, Madrid, Alianza, 1997, p. 179.

<sup>14</sup> Y de un libro sobre teoría monetaria, en el que el mismo trabajo aparece reimpresso como capítulo inicial: Laidler, David, *Taking Money Seriously & Other Essays*, Philip Allan, 1990. La traducción es del suscripto.



“Hay muchos paralelos entre ‘la revolución keynesiana’ y la ‘contrarrevolución monetarista’, pero seguramente el más extraño de ellos es el siguiente: ambas fueron impulsadas por economistas que estaban convencidos de la importancia central del dinero en los procesos económicos que estaban investigando, y ambas terminaron concibiendo visiones del mundo en las cuales el dinero solo juega un papel secundario. **Cualquiera fuese la intención que Keynes haya tenido,**<sup>15</sup> lo que vino a llamarse ‘economía keynesiana’ rápidamente pasó a descansar en una versión del ‘equilibrio general walrasiano’ en la cual los mecanismos del mercado existen y funcionan independientemente del comportamiento de la oferta y demanda de dinero; y el monetarismo se montó sobre la misma fundación teórica”.

El punto en el que Laidler pone énfasis a continuación merece ser analizado con detenimiento, pues sostiene que sería la adopción de dicho enfoque eminentemente walrasiano la que impide “tomar seriamente al dinero”. En su opinión, solo se podrá superar el problema cuando en lugar de considerar al intercambio monetario como un mero complemento dentro del proceso, se lo tenga en cuenta como una alternativa relevante de tales mecanismos de equilibrio. Aun sin suscribir tal argumentación -al menos, por lo que veremos más adelante, en esta etapa preliminar- debo confesar que si se nos permitiera el uso no autorizado, me hubiese gustado adoptar (aunque comience con un gerundio) la traducción literal de dicho título como denominación de esta propuesta:

### “Tomando con seriedad al dinero”

#### 4. La aproximación interdisciplinaria

Pero a esta altura es imposible dejar de recordar que todo esfuerzo intelectual afronta ciertas circunstancias paradójicas. La primera, y no menor, es la de superar el terror cuasi metafísico que embarga a quien (como el suscripto) se arriesga a proponer la exploración de terrenos erizados de peligrosas emboscadas intelectuales, sin omitir la que, desde el vamos, pone filosóficamente en tela de juicio la posibilidad de conocer -lo que Hessen<sup>16</sup> llamaba “la cuestión de la *posibilidad del conocimiento humano*”.

Ocurre que la consideración y exteriorización de dichas circunstancias suele obviarse (¿por lo incómodas que resultan?) o es objeto de un rechazo implícito que, en muchas ocasiones, queda ignorado por quienes desconocen la posición teórica que sustenta el investigador. Puesto que ni en esta ni en otras de las cuestiones que aquí nos ocupan deseamos ser considerados como “dogmáticos”, ni tampoco “escépticos”, dejamos expresa constancia

---

<sup>15</sup> Ver más adelante nota 29.

<sup>16</sup> Hessen, J. *Teoría del conocimiento*, Buenos Aires, Espasa-Calpe, 1940, p. 33 (bastardillas de Hessen).

de nuestra preocupación por el tema, que por obvias razones de tiempo, espacio y objetivos es imposible desarrollar en toda su extensión.

Solo agregaremos, modificando ligeramente planteos de Marc Shell,<sup>17</sup> que no pertenecemos al colectivo de estudiosos que:

“Al no encontrar un remedio que mitigue la fiebre de conocimiento, se convierten en espectadores, cómodamente relativistas o incómodamente nihilistas; posición desde donde declaran... que todas las ideologías<sup>18</sup> son igualmente válidas y, por lo tanto, igualmente inválidas”.<sup>19</sup>

En lo que hace específicamente a nuestra materia, otra acotación pertinente es la de que podemos o no estar de acuerdo con Schumpeter cuando afirma drásticamente que:

“habrá de mostrar que aún aquellos economistas que sostuvieron posiciones filosóficas muy definidas, como Locke, Hume, Quesnay, y sobre todo Marx, no fueron de hecho influenciados por ellas al momento de elaborar sus trabajos de análisis”,<sup>20</sup>

pero ello no nos exime de oír atentamente las opiniones de quienes discrepan con tal criterio.

Ni de adentrarnos en el análisis de una preocupación filosófica de quienes, como Tomás Abraham,<sup>21</sup> están intrigados por “la pretensión filosófica de la economía” [...] “de arrogarse el espacio ético”.

El mismo Abraham cita, entre otros, también a Schumpeter, diciendo que:

“... el intelectual crítico desprecia la economía y la considera una disciplina al servicio del dinero y de sus propietarios. Este desprecio hoy es mutuo. Lo

---

<sup>17</sup> Incidentalmente, si a esta altura las citas ya abruma al lector, cabe la mención expresa de que nadie espere hallar en la presente propuesta formal de investigación ideas originales (y si alguna se hubiese deslizado inadvertidamente en el texto, cabría aplicarle la aclaración que suele iniciar ciertas obras de ficción, acerca de que se trata de una coincidencia que nada tuvo que ver con las intenciones del autor).

<sup>18</sup> Entendiendo por “ideológicos aquellos discursos que argumentan o asumen que la materia es ontológicamente anterior al pensamiento”. Shell, Marc, *La economía de la literatura*, Méjico, Fondo de Cultura Económica, 1981, p. 9.

<sup>19</sup> Shell, M. O. c. pp. 9/10.

<sup>20</sup> Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*, Londres, George Allen & Unwin Ltd., 1967, p. 32.

<sup>21</sup> *La empresa de vivir*, Buenos Aires, Sudamericana, 2000, p. 13.

que llamo economistas culturales -que no son necesariamente economistas en el sentido estricto-, desde von Mises y Schumpeter a Drucker y Robert Reich, ubican al intelectual que denuncia, esta figura heredada de las grandes gestas del siglo pasado [refiriéndose al XIX], en la categoría de parásitos resentidos al abrigo de la competencia. He querido problematizar esta cuestión” (p. 14).

Pareciera entonces que en este intento de toma de conciencia acerca de la importancia de la moneda, resulta indispensable encarar una exploración interdisciplinaria,<sup>22</sup> pues la investigación acerca de la naturaleza del dinero no se agota ni mucho menos en el plano económico. Tal enfoque nos mueve a recordar las citas de Goethe (*Fausto*, parte I, escena IV) y de Shakespeare (*Timon de Atenas*, acto IV, escena 3ª) que Marx transcribió en sus “*Manuscritos de 1844*”, a las que nos permitiremos agregar a continuación una muy interesante referencia los mágicos poderes del dinero, que fue extraída de la Parte II del *Fausto*.<sup>23</sup>

El lector memorioso seguramente recordará el poético -pero a la vez, técnicamente irreprochable- relato de una milagrosa transmutación, no ya en su versión alquímica tradicional (el gris y opaco plomo transformado en oro), sino la del modesto papel convertido (¿o convertible?) en ese deslumbrante metal precioso:

#### “CANCILLER

... Escuchad, pues, y ved la hoja preñada de fortuna, que ha trocado en bien todo mal. (Lee.) ‘Sépallo cualquiera que lo desee: el presente billete vale mil coronas. Quédale asegurado, como garantía cierta, un sin número de bienes sepultados en terreno imperial. Se han tomado las providencias para que el rico tesoro, una vez extraído, sirva de reintegro.’

#### EMPERADOR

Barrunto una fechoría, una monstruosa farsa. ¿Quién ha falsificado aquí la firma del Emperador? ¿Ha quedado impune semejante delito?

#### TESORERO

Recuerda que tú en persona lo has firmado esta noche misma. Hacías el papel del gran Pan, y el Canciller, acompañado de nosotros, se llegó a ti diciendo: ‘Asegúrate el noble placer de la fiesta, la prosperidad del pueblo, con unos pocos rasgos de pluma’. Tú los trazaste claros, y luego, esta noche, unos hechiceros reprodujeron esto rápidamente a millares, y a fin de que todos se aprovechen del beneficio sin dilación alguna, hemos timbrado después la serie

<sup>22</sup> Sin ignorar los problemas prácticos de tal enfoque, que examina (con humor y la experiencia ganada en sus múltiples intentos de trabajo interdisciplinario) el filósofo español Juan Arana en su libro *El caos del conocimiento Del árbol de las ciencias a la maraña del saber*, Pamplona, Ediciones Universidad de Navarra, 2004.

<sup>23</sup> Barcelona, Océano, 1999, p. 200.

entera. Billetes de diez, treinta, cincuenta y ciento están prestos ya. No podéis figuraros cuánto bien ha hecho esto al pueblo. Ved vuestra ciudad, antes medio enmohecida en la muerte; ahora todo vive y bulle saboreando el placer.”

Valdría la pena extender la cita, que según recuerda E.P. Fischer<sup>24</sup> tiene como modelo un célebre caso real, el del escocés John Law,

“que en 1715 obtuvo del duque de Orleans en Francia la licencia para crear un banco emisor. **Simultáneamente los alquimistas de la corte fueron despedidos**, pues con el invento de los billetes de banco -según palabras del duque- se disponía de un método mejor y más seguro para hacerse rico” (las negritas me pertenecen).

Cabría preguntarse a qué alturas habría llegado el texto goetheano si el poeta hubiese sido nuestro contemporáneo y frente a sí encontrase fenómenos tan peculiarmente argentinos como los ya mencionados del “corralito” y la “pesificación”, obra alquímica esta última que todavía no ha encontrado la pluma capaz de examinar en integridad la compleja trama y las consecuencias del proceso que derivó en una de las crisis más profundas de nuestra historia económica.

## 5. Ideas preliminares acerca de una (posible) alternativa de trabajo

El proyecto de investigación que aquí se propone podría, quizá, desarrollarse en las siguientes etapas:

5.1. Localizar y revisar en profundidad la bibliografía relevante para el propósito esbozado, procurando sea abarcadora de las principales corrientes de opinión académica.

**Propuesta a examinar:** Desde el ángulo de la provincia (¿ontología regional?) de la economía, pareciera no solo inevitable sino indispensable, examinar cuidadosamente la bibliografía que trata del dinero, desde los clásicos ingleses y Marx hasta, por solo mencionar un par de ejemplos, Laidler<sup>25</sup> y Mason,<sup>26</sup> a los que deben agregarse los de publicación más reciente, sin omitir por supuesto la vuelta a Keynes, sus seguidores e intérpretes (Victoria Chick,<sup>27</sup> Allan H. Meltzer,<sup>28</sup> etc.) y a los monetaristas.

---

<sup>24</sup> *La otra cultura*, Barcelona, Galaxia Gutenberg, 2003, p. 95.

<sup>25</sup> O. c.

<sup>26</sup> Mason, Will E.: *Classical Versus Neoclassical Monetary Theories*, Kluwer Academic Publishers, 1996.

<sup>27</sup> *La macroeconomía según Keynes*. Una revisión de la teoría general, Madrid, Alianza, 1990.

<sup>28</sup> *Keynes's monetary theory A different interpretation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.

En este punto, séanos permitido detenernos por un instante en los que denominamos “*intérpretes*” de Keynes, por la importancia que reviste para muchos de nosotros la recuperación del pensamiento del autor de la “*Teoría General*”.

V. Chick, que tiene una visión muy crítica de dicha obra, sin embargo espera animarnos al uso de la “*Teoría*” como texto central en la enseñanza, “no porque haya algo sacrosanto en Keynes” sino porque está convencida de que ese libro “proporciona una comprensión de la estructura de las interacciones macroeconómicas y de los métodos de (sic) analizarlas mucho más rica que la mayoría de lo que se ha escrito desde entonces” (p.11).<sup>29</sup>

Corresponde apuntar, que desde la visión globalizadora de la filosofía es también indispensable incorporar el enfoque ético-social, pues en opinión de Rafael Larrañeta:<sup>30</sup>

“tras el dinero se oculta un grave interrogante acerca de la sociedad capitalista y de mercado libre, despertando serias inquietudes por la *cantidad* o *calidad* de libertad e incluso por *la* libertad” (cursivas en el texto original).

Haré más palabras del mismo autor, diciendo que a quienes piensen que invadimos terrenos ajenos se les puede responder, coincidiendo con las ideas de G. Simmel, que se intenta

“representar los presupuestos que otorgan al dinero su sentido y su posición práctica en la estructura espiritual, en las relaciones sociales, en la organización lógica de las realidades y de los valores”.<sup>31</sup>

Es vital, entonces, que la economía reconozca que sus especulaciones no se pueden aislar del contexto interdisciplinario, aún cuando sus practicantes mantengan la autonomía de acción que les confiere su condición de

<sup>29</sup> Un detalle a mencionar: cuando Laidler dice (ver cita inicial de este autor, en el punto 3): “*Cualquiera fuese la intención que Keynes haya tenido, lo que vino a llamarse ‘economía keynesiana’ rápidamente etc.*”, ya pone sobre el tapete el problema de las adaptaciones supuestamente asépticas de las ideas de Keynes. Incidentalmente, Laidler fue uno de los que pocos que leyeron “casi todo el manuscrito” de Chick y a los que la autora agradece expresamente (o. c. p.15).

<sup>30</sup> Seguimos aquí el orden de ideas planteado por el filósofo español Rafael Larrañeta (1945-2002), en su ensayo “Ética del dinero”, Sociedad Castellano-Leonesa de Filosofía, *Temas Actuales de Ética*, Salamanca, 1994. Debo al catedrático D. José Luis Rodríguez Molinero, de la Universidad de Salamanca, el haberme puesto en conocimiento de este muy interesante aporte a la discusión que propongo.

<sup>31</sup> Simmel, G.: *Filosofía del dinero*, Granada, Comares, 2003, p. 2.

especialistas<sup>32</sup>. En este sentido a nadie escapa la repercusión política de las decisiones económicas, que en el ámbito monetario puede alcanzar especial trascendencia. Vale recordar la postura de E. Grüner (citada en la nota 12 al pie de página) y lo afirmado por Adolfo Canitrot<sup>33</sup> al referirse a que, en 1985:

“la emergencia del austral, como nueva moneda de la nueva democracia, dio al programa de estabilización [el llamado “Plan Austral”] un valor político no proyectado inicialmente”.

Por otra parte, si bien hasta aquí nos hemos ceñido al ámbito exclusivamente científico-filosófico, ello no impide la puesta sobre la mesa de opiniones provenientes de otras vertientes de la actividad intelectual, pues ellas pueden llamarnos la atención acerca de inadvertidos “puntos ciegos” de nuestros modelos analíticos o de los últimos cambios de contexto que puedan ser relevantes para nuestro razonamiento. Nos permitimos agregar aquí, a simple título de ejemplo entre los muchos dignos de consideración, el de autores como Vicente Verdú y su libro acerca del que denomina “capitalismo de ficción”, obra en la que -estemos o no de acuerdo con su enfoque- intenta hallar las claves del acontecer contemporáneo, signado por la confusión (y, agregaríamos desde nuestro punto de vista profesional, marcando el fenómeno de la extrema movilidad de los factores):

“Las máquinas tradicionales no permitían la ambigüedad: el trabajador se sentía sometido a la máquina y controlado en sus ritmos de trabajo, pero, hoy, las pantallas interactivas, las palmas, los ordenadores, no parecen conminar sino prestarse para recibir órdenes y formar un circuito de complicidad. El obrero manual no ostentaba los medios de producción y su eficiencia dependía de las propiedades del capital, pero el trabajador de la nueva economía posee su medio de trabajo, el conocimiento, con el que se desplaza de un lugar a otro y, con frecuencia, la organización parece necesitarlos más a ellos que ellos a la organización. ¿Dónde hallar pues la alienación? Ahora aumentan los trabajadores autoempleados, disminuyen las operaciones repetitivas, crece la autonomía, se remunera individualmente, la dependencia se confunde con la interdependencia, se premia la iniciativa y la invención. [...] los sindicatos se ven con pocos afiliados y cada día pierden más. ‘En esta compañía todos somos dueños, ¿para qué necesitamos sindicatos?’, decía Jeff Bezos, fundador de Amazon.com”.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> De alguna manera debiéramos incorporar las preocupaciones de los físicos subatómicos y de muchos otros científicos, en el sentido “duro” del término, por hallar los caminos que enlazan a sus campos de acción con el análisis filosófico del significado de sus hallazgos.

<sup>33</sup> “La macroeconomía de la inestabilidad - Argentina en los 80”, Boletín Informativo Techint N° 272, Buenos Aires, Octubre-Diciembre 1992, p.40.

<sup>34</sup> Verdú, Vicente. *El estilo del mundo* La vida en el capitalismo de ficción, Barcelona, Anagrama, 2003, p. 277. Esta obra me fue sugerida por el profesor Luciano Espinosa Rubio, de la Universidad de Salamanca.

5.2. Reconocimiento y evaluación de las principales posiciones y sus fundamentos teóricos, a partir de los cuales se intentará atacar el tratamiento de algunos de los principales problemas que en la praxis plantea la economía del dinero.

**La cuestión inicial:** Uno de los variados problemas a resolver, pero cuyo planteo corresponde formular de entrada, es el de la delimitación de nuestro campo de actividades, en el que necesariamente confluyen disciplinas que, como la filosofía, la sociología, la psicología, la historia, el derecho, etc., y la economía, se distinguen por fronteras que son no solo borrosas sino que también experimentan procesos (no ciertamente lineales y como tal imprevisibles) de cambio o encarnizado combate de paradigmas en muchas de sus ramas, como resultado próximo o remoto de las teorías que incorporan conceptos también en plena discusión: postmodernidad, complejidad, catástrofe, caos, entre otros varios, que por cierto proyectan su influjo en todo tipo de tarea científica, desde las matemáticas y la física hasta las que Dilthey llamó “ciencias del espíritu”.

Este dinámico escenario, que pareciera responder puntualmente a la concepción del universo formulada por Heráclito,<sup>35</sup> no impide pero sí condiciona las respuestas a numerosos interrogantes, tales como: ¿qué clase de ser tiene el dinero?, ¿cuál es su origen, su sentido, su funcionamiento, sus “disfraces”?, ¿cuáles son los presupuestos que otorgan al dinero su sentido y su posición práctica en la estructura espiritual, en las relaciones sociales, en la organización lógica de las realidades y los valores?, etc.

Para estar a tono con los tiempos que corren, estos interrogantes necesariamente deberán entroncarse con la aplicación prudente pero insoslayable de los enfoques del llamado “pensamiento complejo”, que podría por ahora resumirse en la figura de Edgar Morin y su visceral rechazo al “conformismo claudicante”.<sup>36</sup> Luciano Espinosa Rubio,<sup>37</sup> al presentar algunas claves básicas del discurso de Morin,<sup>38</sup> señala, a mi entender con acierto, que “la confusión, la perplejidad y la incertidumbre no parecen necesariamente perjudiciales”

---

<sup>35</sup> Recordemos un par de sus sentencias: “Una sola cosa es la sabiduría: conocer con juicio verdadero cómo todas las cosas son gobernadas a través de todas las cosas” (fragmento 41); “Conexiones, totalidades-no totalidades: convergente-divergente, consonante-disonante..., de todas las cosas, una sola, y de una sola, todas” (fragmento 10). Bernabé, Alberto, *De Tales a Demócrito*, Alianza, Madrid, 1988, p. 136.

<sup>36</sup> P. 139 del trabajo citado en la nota siguiente.

<sup>37</sup> “Por una nueva voluntad de inteligencia”, artículo en “*Problemas fundamentales del conocimiento*”, Sociedad Castellano-Leonesa de Filosofía, Salamanca, 1993 (p. 131-139).

<sup>38</sup> Ver los tomos que integran “*El método*”, versión castellana editada por Cátedra, Madrid, entre 1981 y 2003.

(p. 131), dejando en claro más adelante “que el paradigma ecológico y de complejidad no se presenta como la panacea universal, sino como una contribución de gran potencial para lidiar los nuevos desafíos del saber” (p. 134). Según la cita que hace de Morin:

“La ciencia nueva -*scienza nuova*- en gestación es aquella que trabaja, negocia con el alea, lo incierto, lo impreciso, lo indeterminado, lo complejo”.

En síntesis (p. 137),

“conocer es establecer separaciones y asociaciones entre las cosas, los seres, los fenómenos; pero hacerlo siempre de modo conjunto, recursivamente”.

Además de encontrarnos ante una obra y un proyecto abiertos, enfrentamos la propuesta y el desafío de superar la dislocación de la cultura en compartimientos estancos, sin perspectivas de conjunto y tal superación depende de que asumamos “las tinieblas, la incertidumbre y el cuerpo a cuerpo con las contradicciones” (p. 134). Tenemos, pues, clara percepción del peligro implícito al surcar aguas en extremo peligrosas -con fronteras que varían con las mareas- entre disciplinas filosóficas, científicas<sup>39</sup> y técnicas. Pero, aun con los temores del caso, este desafío perdería interés si dejase de ser peligroso.

En este punto el suscripto, que *desearía abrir por este medio una amplia y encarnizada discusión ‘meta-económica’* del objeto de investigación, reitera que está convencido que esta exploración no debiera eludir el terreno filosófico. En tal terreno habrá que examinar alternativas, desde Simmel y otros, mencionados y no mencionados, hasta las que plantea Larrañeta.

¿Qué se propuso este último autor? Según vimos más arriba, su postura fue la de examinar además del costado económico (sin ruborizarse por ello) los aspectos que revelan la “gran trascendencia sociológica, política, ética” del dinero, pues en su opinión “el filósofo, el pensador actual, debe acentuar esta relevancia ético-social” (p. 91). Su visión, que quizá mereciera ser compartida por algún economista, es moderadamente pesimista, ante el temor de

“que si no encontramos ningún resorte propio para la ética del dinero ganado, la tendencia espontánea del hombre actual, bastante desprovisto de recursos religiosos y morales, será siempre abusiva, dejando primar en su actividad económico-productiva el instinto egoísta (individual, familiar, nacional) o, simplemente, los impulsos hedonistas que tanto parecen proliferar en nuestro mundo” (p. 92).

---

<sup>39</sup> ¿Qué es la economía?: citando a J.C. de Pablo nos preguntamos también ¿“una ciencia, muchas o ninguna?”.



Por supuesto, no se trata de quedarnos con una intención que pueda interpretarse como una gratuita “moralina” ni de aceptar posturas a “libro cerrado” sino de estudiar prolijamente su análisis, en el que aparte de cuestionar una (nuestra) forma de vivir, implícitamente trae a cuento el más amplio concepto de aquello que hemos dado en llamar “calidad de vida”, que va mucho más allá de los aspectos materiales. Nuestro desafío será ratificar o rectificar las conclusiones a las que llega Larrañeta tras el estudio de una amplia lista de autores, entre los que no son pocos los economistas (comenzando por Adam Smith, aunque lo fuese “*avant la lettre*”). Si saltamos a Simmel (manteniéndonos en el ámbito de las citas del artículo de Larrañeta), en muy breve (y por ende inadecuado) resumen, su meta en la monumental *Filosofía del dinero*, de donde extraemos las siguientes citas, es tratar

“de deducir el dinero de aquellas condiciones que atañen a su esencia y el sentido de su existencia” (p. 2)

puntualizando que (las negritas me pertenecen):

“el hecho de que dos seres humanos intercambien el producto de su trabajo no es solamente algo perteneciente a la economía política, ya que un hecho de este tipo, esto es, **uno cuyo contenido se agote en el cuadro de la economía política no existe en absoluto**. Con la misma razón se puede considerar aquel intercambio como un hecho psicológico, moral y hasta estético. E, incluso **aunque se examine desde un punto de vista de la economía política**, tampoco así se llega a un punto exhaustivo, sino que, **aun bajo esta formulación, pasa a ser objeto de la observación filosófica**, cuya tarea es comprobar sus presupuestos por medio de los conceptos y hechos no económicos y sus consecuencias para los valores y conexiones no económicos.

En relación con este problema, el dinero no es más que un medio, un material o ejemplo para la representación de las relaciones que existen entre las manifestaciones más externas, reales y contingentes y las potencias más ideales de la existencia, las corrientes más profundas de la vida del individuo y de la historia. El sentido y la meta de todo esto es trazar una línea directriz que vaya desde la superficialidad del acontecer económico hasta los valores y significaciones últimos de todo lo humano” (p. 3).

“El dinero que es una construcción exclusivamente sociológica y carece de sentido si se limita a un individuo, solamente puede realizar una transformación en un estado existente, como un cambio de las relaciones entre los individuos” (p. 165).

Finalmente, otro método entre los varios posibles (coincidiendo con el que Felipe Martínez Marzoa<sup>40</sup> propone y realiza para *Das Capital* de Karl Marx,

<sup>40</sup> Martínez Marzoa, Felipe: *La filosofía de “El Capital” de Marx*, Madrid, Taurus, 1983 (p. 100 y sig.).

al rescatar con originalidad la que considera real trascendencia filosófica de esta obra), es encarar una averiguación sobre en qué consiste el *ser* del dinero, en el ámbito respectivo, siendo esto lo que se llama una ontología particular. En un primer paso de intento aclaratorio, siguiendo al mencionado autor, diremos que si respecto a cierta cosa (el dinero) preguntamos *qué es*, según el ámbito en que se formula y entiende la pregunta, se nos responderá con un predicado que sigue a es: “el dinero es un medio de pago” y en este caso estamos ante una investigación *óptica*, una investigación

“acerca de entes; ella pregunta qué es esto y qué es aquello, y pide predicados que siguen a ‘es’. Por el contrario, llamaremos investigación *ontológica* (o simplemente *ontología*) a la pregunta sobre qué consiste *ser*” (O.c. p.101).

No se piden aquí predicados que sigan a es:

“Ahora ya no se trata de la pregunta por el específico modo de *ser* propio de cierto ámbito de entes y (consiguientemente) por la diferencia entre unos y otros modos de *ser*; de lo que se trata es de qué buscamos cuando lo que buscamos no es nada ente, sino el *ser* de algo ente; se trata de qué queremos decir en general cuando decimos que no preguntamos por *lo* ente de que se trate, sino por su *ser*” (p. 101).

La eventual vigencia de este galimatías, que en definitiva fija en terminología técnica de raíz heideggeriana (y como tal particularmente discutible) la preocupación por “des-velar” el auténtico ser del dinero, tiene apoyo en que el dinero asume apariencias engañosas: no es un mero instrumento de cambio, una mera unidad de medida, un mero signo. En tal sentido y a modo de síntesis y brevísima conclusión, podríamos reiterar, junto con Simmel, que:

“el dinero es expresión y medio de la relación, de la interdependencia de los hombres, de su relatividad, que hace depender la satisfacción de los deseos de uno de la de los del otro” (p. 155).

Ni fetichismo de las mercancías ni del dinero: se trata de la satisfacción de los deseos, de nuestros deseos, cuya satisfacción depende de la satisfacción de los deseos del otro.

Entonces:

**¿Cuáles son las preguntas que debemos formularnos acerca del dinero?**  
**¿Cuáles son las respuestas válidas a tales preguntas?**

5.3 Formulación de las propuestas concretas de investigación.

Este es un tema que corresponde, en mi opinión, sea debatido en profundidad, partiendo de la base de la total libertad académica aunque con la obvia restricción de la solidez científica de los enfoques de investigación. Simplemente

para iniciar la discusión, propongo como uno de los posibles puntos de partida el repaso de la historia del dinero, en la medida que dicha historia nos muestra la intrincada relación moneda-sociedad, que podría equipararse al complejo entremezclado de las vetas o venas auríferas en la roca, de difícil extracción pero muy retributivo resultado.

No sería extraño que surjan inquietudes sobre “las instituciones económicas primitivas”, a las que se refiere Georges Bataille<sup>41</sup> al formular un planteo en principio heterodoxo: “La economía clásica ha imaginado que el intercambio primitivo se producía bajo forma de permuta; no tenía, efectivamente, ninguna razón de suponer que un medio de adquisición como el intercambio hubiese podido tener como origen, no la necesidad de adquirir, que satisface hoy, sino la necesidad contraria de la destrucción y de la pérdida.” Pero no será este el único punto de posibles controversias, pues como sostiene Schaps<sup>42</sup> “se debe informar al lector aunque fuese alguna de las cuestiones y controversias que producen los variados aspectos bajo los cuales puede ser visto el invento de la acuñación de moneda”.

Así ocurre en trabajos como el de Seaford acerca de la monetización en la primitiva “polis” griega,<sup>43</sup> en el que nos encontraremos con intentos de discernir la trama de las interacciones entre la moneda acuñada que comienza a circular en el siglo VI a.C. y la transición del pensamiento jónico hacia “algo que podríamos llamar ‘ciencia’ o ‘filosofía’ (o ‘cosmología filosófica’)”.

También Thomson<sup>44</sup> en la obra indicada al pie y Marc Shell en su ya citada *La economía de la literatura*<sup>45</sup> marcan el proceso por el cual se produce una transformación que el hecho mismo de la existencia de esta nueva forma de dinero contribuye a evidenciar: *se modifican las relaciones sociales* ante la penetración de formas productivas y de intercambio que alteran los valores tradicionales de la cultura griega.<sup>46</sup>

---

<sup>41</sup> Ver *La Parte Maldita, Precedida de “La Noción de Consumo”*, Barcelona, EDHASA, 1974, pp. 33/36.

<sup>42</sup> Schaps, David M. *The Invention of Coinage and the Monetization of Ancient Greece*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 2004, pp. 18/33.

<sup>43</sup> Seaford, Richard. “Monetization and the Genesis of Philosophy”, *Ordia Prima Revista de Estudios Clásicos*, Vol. 2, 2003, p. 87-117.

<sup>44</sup> Thomson, George. *Los primeros filósofos*, Buenos Aires, Siglo Veinte, 1975, p. 225.

<sup>45</sup> Fondo de Cultura Económica, México, 1981, I EL ANILLO DE GIGES, p. 28/128.

<sup>46</sup> Quede claro que al mencionar muy desordenadamente estas referencias, no es nuestro propósito iniciar el desarrollo de una “cabalgata histórica”, que estaría fuera de lugar en esta propuesta, sino simplemente apuntar algunos (muy pocos) aspectos, entre los numerosos ejemplos que considero dignos de aportar al amplio debate de ideas y objetivos que queda así abierto.

Aún para el lector principalmente interesado en el costado económico, no se trata simplemente de considerar estas aproximaciones como “curiosidades históricas”, sino de advertir que el fenómeno monetario ofrece matices inesperados, que son mucho más perceptibles al verlos desde esta perspectiva,<sup>47</sup> que también tiene sus propias dificultades de interpretación. No debe olvidarse la heterogeneidad de los contextos históricos y que recién en la época moderna comienzan a tener vida autónoma disciplinas como la política, la economía y la ética, que en el mundo antiguo estaban subsumidas en un contexto de intenso matiz teológico.

A lo que cabe agregar que, según Fisichella, la versión antigua de la comunidad privilegia la superioridad del conjunto sobre las partes, considerando el disenso de opiniones y la pugna de intereses como potenciales destructores de la armonía y concordia públicas.<sup>48</sup> Estas prevenciones no obstan ni ocultan lo apasionante del problema, que si bien debe ser estudiado con la precaución con la que lo hacía K. Marx,<sup>49</sup> merece al menos que se lo tenga en cuenta para estudiar el impacto de la acuñación de monedas, invento que transformó a la sociedad griega en “la primera que se fundaba en la economía dineraria”.<sup>50</sup>

## 6. Síntesis de la propuesta

Como resumen provisional de las ideas barajadas hasta aquí, pasamos a enumerar los principales asuntos examinados en el presente documento de trabajo (insistiendo que estamos frente a una agenda de asuntos que permanecerá absolutamente abierta):

6.1. El afrontar el problema del método, frecuentemente soslayado, se plantea aquí como de fundamental importancia. Si bien sostenemos que el debate sobre el tema excede el ámbito de la economía, para encarar adecuadamente nuestro

---

<sup>47</sup> Por supuesto que la lectura no está exenta de riesgos, pues es necesario entender que la índole de la polis griega y la sociedad que la conformaba no tienen un equivalente directo en nuestras instituciones, circunstancia que resulta evidente al repasar los diálogos platónicos, pero que con frecuencia se subestima, por ejemplo cuando hablamos de Atenas como paradigma de la democracia, entendiendo implícitamente este último concepto desde el punto de vista contemporáneo.

<sup>48</sup> Ver Fisichella, Domenico. *Dinero y democracia* De la antigua Grecia a la economía global, Barcelona, Tusquets, 2002, p. 89/91.

<sup>49</sup> Ver, por ejemplo, la nota 40 en el capítulo IV de *El Capital*, Méjico, Fondo de Cultura Económica, 1966: “En algunas enciclopedias de la Antigüedad clásica puede leerse el absurdo de que en el mundo antiguo estaba ya plenamente desarrollado *el capital*, “con la sola diferencia de que no existían obreros libres ni crédito”. También el señor Mommsen incurre, en su *Historia de Roma*, en un *quid pro quo* tras otro”, p. 121.

<sup>50</sup> Thomson, George. o. c., p.225.

trabajo de investigación deberíamos llegar a algún tipo de acuerdo previo sobre los criterios científicos que se juzguen de aplicación pertinente en el campo de nuestra disciplina, según se esboza muy brevemente en el punto 2.

6.2. En función de los acuerdos o desacuerdos surgidos de la discusión sugerida en el párrafo anterior, habrá que atacar el desafío de “tomar con seriedad al dinero”. Por un lado revisando la posición de las distintas escuelas frente a la moneda y, por el otro, poniendo el debido énfasis en su relevancia y en la “importancia central del dinero en los procesos económicos”, según lo destacado en el punto 3 acerca del planteo que formula Laidler sobre el (supuesto) fracaso de keynesianos y monetaristas en la consecución de tal objetivo.

6.3. Es clave de nuestra postura que el ámbito de análisis no se agota ni mucho menos en el plano exclusivamente económico, sino que requiere una aproximación interdisciplinaria. En el punto 4 intentamos iniciar tal acercamiento con una breve mención del aspecto epistemológico, para entrar de inmediato en el ámbito específicamente filosófico y en las posturas enfrentadas de varios autores, agregando citas que destacan las peculiaridades del que Quevedo describió como “Poderoso caballero, don Dinero” y llevan a concluir que idealmente debieran ser múltiples los frentes de ataque que deben abrirse en esta investigación.

6.4. Sin otra intención que la de iniciar la franca discusión del tema, queda expuesto en lo anterior el esbozo de una eventual trayectoria de trabajo pautada en tres etapas: 6.4.1. localizar y revisar en profundidad la bibliografía relevante para el propósito esbozado, procurando sea abarcadora de las principales corrientes de opinión académica; 6.4.2. reconocimiento y evaluación de las principales posiciones y sus fundamentos teóricos, a partir de los cuales se intentará atacar el tratamiento de algunos de los principales problemas que en la praxis plantea la economía del dinero; y 6.4.3. formulación de las propuestas concretas de investigación. Con relación a cada una de ellas se formularon comentarios en los que el autor incluyó referencias y citas que entiende significativas para el propósito señalado: **que la economía reconozca que sus especulaciones no se pueden aislar del contexto interdisciplinario**, aún cuando sus practicantes mantengan la autonomía de acción que les confiere su condición de especialistas. Se plantea así la dificultad relacionada con la delimitación del campo a examinar, a la vez un obstáculo y un acicate.

6.5. En definitiva, se trata de responder a las dos cuestiones con las que finaliza nuestro comentario a la segunda etapa:

***¿Cuáles son las preguntas que debemos formularnos acerca del dinero?  
¿Cuáles son las respuestas válidas a tales preguntas?***

# Debates en torno de la política macroeconómica en la post-Convertibilidad

Emmanuel Agis\*

Germán D. Feldman\*\*

## Introducción

El año 2002 constituyó un punto crítico en la historia económica reciente de la Argentina. El Banco Central abandonó la paridad cambiaria entre la moneda local y el dólar que había regido durante la década del 90 -“la Convertibilidad”- y la reemplazó con un sistema de flotación administrada. Durante los seis años que siguieron, la economía argentina creció a un ritmo anual superior al 8%, en lo que ha sido un ciclo de crecimiento casi inédito, quizás solo comparable con lo ocurrido en los años 80 y 90 del siglo XIX. Este crecimiento fue acompañado por una fuerte reducción del desempleo de la fuerza laboral. Por su parte, la cuenta corriente externa revirtió su saldo de déficit a superávit. En el plano fiscal, luego de la devaluación el gobierno argentino introdujo una modificación importante a la estructura tributaria: las retenciones a las exportaciones de productos primarios. En base a este cambio y a la creciente recaudación de impuestos generales promovida por el incremento en el nivel de actividad económica, el sector público logró traducir el excedente externo en una posición fiscal superavitaria (ver Cuadro 1).

## Cuadro 1: Evolución de las principales variables macroeconómicas de Argentina (1993-2008)

	Prom. '93-'00	Prom. '01-'02	Prom. '03-'08
Crecimiento anual del PIB	2.3%	-7.7%	8.5%
Desempleo urbano	14.1%	18.5%	11.1%
Tipo de Cambio Real Multilateral (base 2001=1)	1.19	1.71	2.26
Inflación*	1.0%	12.4%	9.3%
Saldo de la Cuenta Corriente (en % del PIB)	-3.6%	3.6%	3.3%
Resultado Fiscal Primario** (en % del PIB)	-0.2%	-1.6%	3.3%
Derechos de Exportación (en % de la recaudación tributaria total)	0.1%	5.0%	11.2%

(\*) Var. anual del IPC

(\*\*) Gobierno General

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía y Producción de Argentina e INDEC.

\* Coordinador del Departamento de Política Económica de la SID - BAires e Investigador del CENDA. E-mail: ealvarezagis@gmail.com

\*\* Investigador de UBA-CONICET. E-mail: feldmangerman@gmail.com

Desde varias esferas los economistas han señalado que el régimen macroeconómico actual ha comenzado a evidenciar signos de agotamiento, ya sea por inconsistencias propias de las políticas económicas implementadas, por un cambio en las condiciones externas que enfrenta la economía argentina, o bien por una combinación de ambos fenómenos. En el presente trabajo pretendemos evaluar la solidez de dichas apreciaciones, lo cual nos obliga a explorar los fundamentos que cada visión tiene acerca de los determinantes del crecimiento argentino “a tasas chinas”. En este sentido, distinguiremos entre dos posiciones: (i) la de aquellos que consideran que el crecimiento de estos últimos seis años se debe esencialmente a la existencia de un contexto externo favorable (altos términos de intercambio, demanda externa creciente y bajas tasas de interés internacionales), y (ii) la de los economistas que piensan que las altas tasas de aumento del PIB a partir de la segunda mitad del año 2002 han tenido como uno de sus pilares fundamentales la fijación de un tipo de cambio alto por parte de la autoridad monetaria (Roberto Frenkel habla de un “*tipo de cambio competitivo y estable*”, en tanto que Eduardo Curia y Aldo Ferrer de un “*tipo de cambio real de equilibrio desarrollista*”). Dichos autores consideran que el régimen cambiario es sostenible en el tiempo siempre y cuando esté acompañado por políticas monetarias y fiscales consistentes con la estrategia cambiaria. A la primera de estas posiciones críticas la denominaremos *visión “exógena” del crecimiento*, ya que atribuye la dinámica de las cantidades agregadas mayormente a condiciones ajenas al control de las autoridades económicas. Por su parte, la posición de los autores que hacen hincapié en las políticas económicas implementadas será denominada *visión “endógena” del crecimiento*.

De este modo, intentaremos responder, al menos en una primera aproximación, a los siguientes interrogantes:

1. ¿En qué medida el ciclo de crecimiento que ha experimentado la economía argentina desde el año 2003 puede ser explicado por el “viento de cola” que favoreció al país?

2. ¿Ha sido la política cambiaria la principal herramienta para impulsar el crecimiento? Adicionalmente, ¿puede decirse que dicha estrategia es sostenible en el tiempo?

3. ¿Cuáles son los “canales de transmisión” que cada posición avala desde sus respectivos *fundamentals* hacia la expansión de la producción y el empleo? ¿Son los mismos robustos en términos teóricos?

### **A.1. La visión exógena del crecimiento argentino, o bien la hipótesis del “viento de cola”**

La literatura que intenta explicar el crecimiento de América Latina en general y el de la Argentina en particular está en su mayoría conformada por trabajos empíricos que vinculan las tasas de variación del PIB con un conjunto de variables explicativas que resumen las condiciones externas que han enfrentado las economías latinoamericanas. La motivación de dichos estudios es la siguiente: más allá de los diferentes regímenes macroeconómicos (esto es, el

set de políticas monetarias, cambiarias y fiscales) que adoptaron los países de la región y las distintas reformas estructurales introducidas desde comienzos de la década del 90, el desempeño de estas economías en términos de crecimiento ha sido bastante similar: un ciclo de crecimiento en los años 90 interrumpido por crisis financieras hacia finales de la década y un nuevo ciclo de crecimiento en los últimos seis o siete años. Por lo tanto, debería existir, más allá de las condiciones específicas o idiosincráticas de cada país, alguna característica común que esté explicando la correlación en el comportamiento de las cantidades agregadas: el razonamiento lleva rápidamente a identificar las condiciones externas (el nivel de los términos de intercambio, la demanda externa y las condiciones financieras internacionales), comunes a todas las economías de la región, como el principal determinante de la performance de la región en términos de crecimiento.

Entre los autores de dicha corriente, quizás el *paper* seminal es el trabajo elaborado por Calvo et al. (1993), donde se plantea la hipótesis de que los flujos de capital hacia América latina no están explicados mayormente por las reformas domésticas sino por las condiciones externas. Más recientemente, Izquierdo et. al (2007) y Österholm et al. (2007) vinculan directamente el crecimiento económico con las condiciones externas y encuentran en ambos casos (para los períodos 1991-2006 y 1994-2006 respectivamente) que el contexto internacional explica entre el 50% y el 60% de la dispersión observada entre las tasas de crecimiento de los países latinoamericanos.

Si bien en estos trabajos los fundamentos teóricos de dichas correlaciones no terminan de quedar plenamente explícitos, conviene hacer el intento por especificar cuáles son los canales de transmisión que vinculan a los términos de intercambio, la demanda externa y las condiciones financieras internacionales con el ritmo de crecimiento en los países en desarrollo. En este sentido, la visión exógena avalaría los siguientes canales:

- *Tasa de interés internacional y flujos de capitales internacionales.* La entrada de capitales permite expandir la inversión más allá de la capacidad de ahorro doméstico (Reinhart et al., 2001). Luego, tenemos el canal clásico de acumulación de capital físico y crecimiento, presente en el modelo de crecimiento estándar (Solow, 1956).
- *Demanda externa y términos de intercambio.* Una demanda externa pujante sumada a precios externos favorables para la producción transable doméstica estimulan el superávit comercial. Si la economía se encuentra lejos del pleno empleo, el estímulo de la demanda externa tendrá un efecto expansivo sobre la producción doméstica. En una economía cercana al pleno empleo, habrá un cambio en la estructura productiva hacia la producción de bienes transables. Si la productividad en dicho sector es mayor que en los sectores productores de bienes y servicios no transables, la productividad promedio de la economía se verá incrementada, lo que fomenta el crecimiento. Asimismo, en algunos casos, los gobiernos cuentan con instrumentos para traducir el superávit externo en superávit fiscal (por ejemplo las retenciones

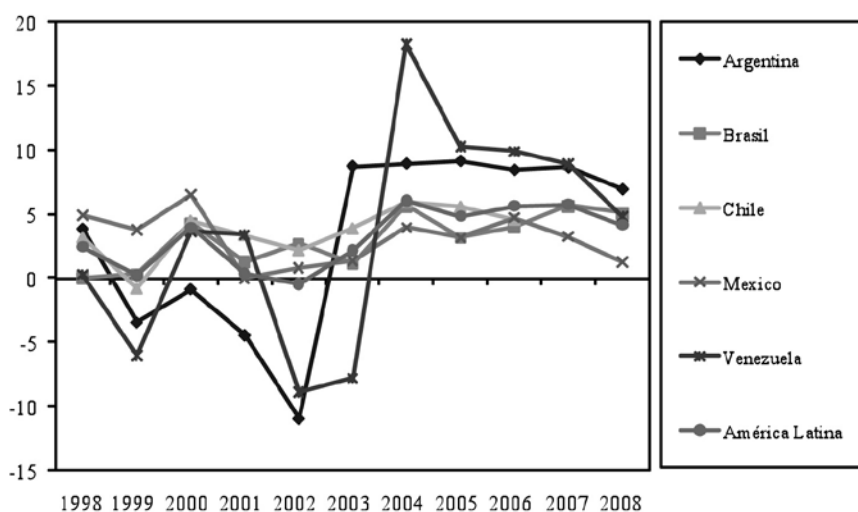


a las exportaciones primarias en Argentina). La reducción del endeudamiento público impacta positivamente sobre el crecimiento a través de diversos canales, enumerados en IMF (2002).

## A.2. ¿Por qué la política económica importa?

Un mensaje que se desprende en caso de que el análisis anterior fuera correcto es que la política económica no es relevante a la hora de encarar una estrategia de crecimiento, ya que los principales determinantes del mismo escapan al control de las autoridades económicas de cualquier país latinoamericano. Dado que los principales argumentos empleados por estos autores son empíricos, conviene dar una respuesta también basada en las estadísticas. En efecto, aún si las estimaciones econométricas fueran correctas, todavía resta por explicar casi la mitad de la dispersión observada en las trayectorias de crecimiento de las economías de la región. En este sentido, dicha variabilidad no explicada se fundamenta en cuestiones específicas de cada economía, entre ellas, el régimen macroeconómico que implementa cada gobierno. En esta línea, como muestra el Gráfico 1, si bien las economías latinoamericanas han exhibido un patrón de crecimiento común en los últimos diez años (contracción del PIB hacia finales de la década pasada y aumento sostenido desde el año 2003), economías como la argentina y la venezolana han sufrido desaceleraciones o depresiones más severas en el pasado y han registrado tasas de crecimiento bastante más altas que el resto de la región en los últimos cinco años.

**Gráfico 1: América latina. Producto interno bruto total a precios constantes de mercado, tasas anuales de variación**



### **B.1. La visión endógena del crecimiento argentino, o bien el régimen de tipo de cambio “competitivo y estable”**

Dentro del set de políticas económicas que dispone el gobierno para incidir en la economía, la política cambiaria ha sido apuntada como el principal instrumento de fomento del crecimiento de Argentina en los últimos seis años. Ahora bien, ¿cómo ha operado dicho canal y en qué medida puede decirse que dicha estrategia es sostenible en el tiempo?

#### *La sostenibilidad del tipo de cambio*

El debate acerca de la posibilidad que tienen los hacedores de política económica de sostener el tipo de cambio *real* en un determinado nivel ha estado en el centro de la discusión de la sostenibilidad del crecimiento de la Argentina. La Visión Exógena argumenta que dicha posibilidad es absolutamente coyuntural puesto que el nivel del tipo de cambio real en el largo plazo se encuentra determinado por *fundamentals* (i.e., por la teoría de la Paridad del Poder de Compra) que no pueden ser modificados mediante las políticas monetarias y fiscales. La incapacidad de controlar el tipo de cambio real en un contexto de libre movilidad de capitales entre países es conocida en la literatura con el nombre de *Trilema de la Imposibilidad de la Política Monetaria* o *Trilema de Griffin*. El *Trilema* establece que la autoridad monetaria no puede controlar simultáneamente el tipo de cambio y la tasa de interés doméstica en un contexto de libre movilidad de capitales a nivel internacional. La consistencia de dicha “ley” ha sido atacada por distintos autores -en especial, se recomienda ver Taylor (2004) en general y Dvoskin y Feldman (2008) con foco en el caso argentino-, con argumentos tales como que toda vez que el nivel del tipo de cambio nominal corriente genera un exceso de oferta de divisas, la autoridad monetaria contará con la posibilidad de controlar el nivel del tipo de cambio real gracias a la *endogeneidad* del proceso de esterilización instrumentado a tal fin (Lavoie, 2001). Contrariamente a lo que predice el *Trilema*, -esto es, que cuando la autoridad monetaria devalúa la moneda doméstica, el estímulo sobre las exportaciones netas generará un exceso de oferta de divisas que inducirá una revaluación de la moneda doméstica hasta que dicho exceso sea eliminado- el banco central cuenta con un mecanismo que le permite eliminar el excedente en el mercado cambiario sin que la expansión de la oferta monetaria doméstica se traduzca en una presión alcista sobre los precios domésticos. En resumidas cuentas, la autoridad monetaria puede absorber el exceso de divisas en el mercado cambiario mediante una expansión de la oferta monetaria y luego *esterilizar* esa expansión utilizando una operación de mercado abierto (compra-venta de bonos). La endogeneidad del mecanismo de esterilización resulta de la posición deudora que los bancos comerciales tienen con el banco central. Es decir, la mayor oferta de bonos es siempre absorbida por los bancos comerciales puesto que los mismos pueden ser utilizados para cancelar la posición deudora con la autoridad monetaria, neutralizando de esta manera cualquier impacto sobre

la tasa de interés doméstica que pudiera operar a contramano del objetivo cambiario.

Para Eichengreen (2007), la posibilidad de sostener el tipo de cambio real en un nivel competitivo parece depender de la coordinación entre la política monetaria y la política fiscal. Es decir, puesto que las economías pequeñas son *price-takers* en el mercado mundial, se puede normalizar el sistema de precios tomando como numerario el precio de los bienes transables y expresar el tipo de cambio real como el tipo de cambio nominal dividido por el precio de los bienes no-transables. La evidencia empírica indica que, salvo en contextos de alta inflación, el precio de los bienes no-transables posee una velocidad de ajuste menor que la del tipo de cambio nominal (Dornbusch, 1976), posibilitando que la política monetaria ejerza una influencia sobre el tipo de cambio real. Sin embargo, esta influencia está supeditada al corto plazo, puesto que en el largo plazo el precio de los bienes no-transables reaccionará al estímulo monetario, i.e., el dinero es neutral en el largo plazo. En este sentido, la única forma de que la política monetaria fuera capaz de sostener determinado nivel del tipo de cambio real en el largo plazo sería mediante un comportamiento errático (i.e., no-sistemático) que le permitiera superar la mencionada neutralidad del dinero.

En este sentido, la imposibilidad de la política monetaria de determinar el tipo de cambio real en el largo plazo puede ser superada mediante la coordinación entre la política monetaria y la política fiscal, puesto que la presión inflacionaria derivada de la política monetaria expansiva puede ser neutralizada con una política fiscal contractiva que alivie la presión sobre el precio de los bienes no-transables, permitiendo alcanzar el objetivo real sobre el tipo de cambio. Sin embargo, la capacidad por parte de las autoridades de sostener sistemáticamente este menú de políticas económicas puede verse afectada, lo cual lleva a Eichengreen (op. cit.; p. 9) a concluir que “...*the real exchange rate is a relative price and that, as such, it is not under direct control of the authorities. But it can be influenced by policy*”.

En base a los mecanismos de transmisión que imposibilitan que el sostenimiento del nivel real del tipo de cambio descansa por entero sobre la política monetaria, Eichengreen nos provee de otra interesante consideración respecto a las políticas necesarias para sostener el tipo de cambio real en un nivel competitivo:<sup>1</sup>

*“If the exchange rate becomes significantly overvalued, then the right approach to fostering growth and development is to realign it. This can be accomplished*

---

<sup>1</sup> Se volverá sobre este punto en la próxima sección.

*by nominal depreciation, ideally in conjunction with policies of wage restraint designed to prevent the real effects from being dissipated by inflation, and appropriate adjustments of monetary and fiscal policies, as described above” (Eichengreen, op. cit.; p. 10, énfasis añadido).*

Recientemente Frenkel (2008) se plantea explícitamente las dificultades que enfrenta toda política de sostenimiento del tipo de cambio real en niveles “competitivos” en economías en vías de desarrollo como la Argentina. Aquí el foco está puesto en la necesidad de coordinación entre la política cambiaria, monetaria y fiscal, en línea con lo planteado por Eichengreen (op.cit.), destacándose al tipo de cambio real competitivo y estable como una meta intermedia de un régimen macroeconómico que tenga por objetivo el fomento del empleo y la estabilidad macroeconómica. El punto planteado por el autor radica en reconocer que el sostenimiento de un tipo de cambio real competitivo y estable constituye un fuerte incentivo de largo plazo a la demanda agregada y, con esto, también a la inflación. Sin embargo, el impulso inflacionario derivado de tal política cambiaria no proviene de la noción de tipo cambio real de equilibrio ni tampoco de la idea monetarista que ve en las políticas de sostenimiento de la paridad cambiaria un sesgo monetario expansivo que presiona sistemáticamente sobre el nivel de precios internos (Frenkel, op. cit.; np 4, p. 191). En palabras del propio autor:

*“A diferencia de las dos visiones expuestas, este autor postula que la presión inflacionaria resulta de los mismos mecanismos que estimulan la aceleración del crecimiento (y del propio crecimiento rápido) y puede ser controlada por las política fiscal y monetaria que deben acompañar a la política cambiaria” (Frenkel, ibíd).*

Si bien existe cierta ambigüedad respecto a la teoría de la inflación que se desprende de la cita anterior, lo cierto es que el autor provee algunos ejemplos explícitos que permiten comprender qué tipo de determinantes de la inflación son disparados por el esquema de tipo de cambio real competitivo y estable:

*“El grado de presión inflacionaria dependerá de la estructura de la economía y también de la circunstancias por las que atraviesa. En cuanto a la estructura, por ejemplo, los efectos serán diferentes si se comparan una economía con un amplio sector de subsistencia que alimenta continuamente la oferta laboral (China, por ejemplo) con una economía que no ostenta esa característica, como Argentina. En cuanto a las circunstancias, la presión inflacionaria diferirá según el estado de ocupación de la fuerza de trabajo y otros recursos: por ejemplo, la presión será menor a la salida de una recesión que luego de varios años de expansión, **pues esta última tiende naturalmente a ocupar las capacidades instaladas y a encontrar cuellos de botella**” (Frenkel, op. cit.; p. 191-2; énfasis añadido).*

Así, y a pesar de la diferenciación inicial de la visión de tipo de cambio de equilibrio y de la visión monetarista, la argumentación respecto de la presión inflacionaria que induce el esquema de tipo de cambio real competitivo y estable descansa en una explicación de la inflación por exceso de demanda. Este punto resulta central para el presente análisis puesto que, como se verá más adelante, existe una unidad entre esta teoría de la inflación (i.e., la neoclásica) y los mecanismos de transmisión que van desde el tipo de cambio real al crecimiento y al empleo, constituyendo una de las principales deficiencias de la explicación endógena del crecimiento de Argentina en el período 2003-2008 y supeditando cualquier posibilidad de continuidad de ese crecimiento a la implementación de ajustes de carácter ortodoxo.

## **B.2. Los canales de transmisión del tipo de cambio real**

En Frenkel (2004) se analizan dos tipos de efectos económicos derivados del sostenimiento de un tipo de cambio real alto: el primero constituye un *efecto-nivel*, i.e., existe una relación positiva entre el tipo de cambio y el desempleo; y el segundo es un *efecto-variación*, i.e., también existe una relación positiva entre el tipo de cambio y el crecimiento:

*“Our policy conclusion says that preserving a stable and competitive RER is the best contribution macroeconomic policies can make to the improvement of employment and growth performances”* (Frenkel, op. cit.; pp. 2-3).

En el análisis de los canales de transmisión que surgen a partir del sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, se distinguen tres canales: (1) el canal macroeconómico; (2) el canal del desarrollo; y (3) el canal de la intensidad laboral.

El canal macroeconómico (1) consiste en un resultado típico de un modelo keynesiano y es el que explica lo que aquí recibe el nombre de *efecto-nivel*. El aumento del tipo de cambio genera un aumento de la demanda agregada vía el crecimiento de las exportaciones netas, traducándose en un mayor nivel de actividad y de empleo. Si bien una de las principales condiciones necesarias para que el canal macroeconómico tenga plena operatividad es la existencia de capacidad ociosa y desempleo, el mismo no tiene un sentido unívoco sobre el nivel de empleo debido a los conocidos efectos contractivos de una devaluación, entre los cuales se destacan: la redistribución de ingresos a favor de sectores con una mayor propensión al ahorro debido a la reducción del salario real, el efecto saldos-reales negativo debido a un mayor nivel de precios y el efecto financiero negativo debido al incremento en la carga de la deuda denominada en moneda extranjera (Díaz Alejandro, 1963; Krugman y Taylor, 1978). En este sentido, la operatividad del canal (1) es, cuanto mucho, paramétrica y no asegura que la devaluación tenga un efecto expansivo sobre la economía y se traduzca en una reducción del desempleo.

El canal del desarrollo (2) es el que explica el *efecto-variación* antes mencionado, puesto que es este mecanismo el que establece una relación positiva entre el tipo de cambio real y la tasa de crecimiento de la economía. Este canal surge a partir del rol que juega el tipo de cambio real en la determinación del precio (relativo) de las exportaciones, las importaciones, los bienes transables y los no-transables. El establecimiento de un tipo de cambio real alto puede ser interpretado como una política tendiente a favorecer al sector que produce bienes transables y al sector de bienes exportables, en detrimento de los bienes no-transables y las importaciones, respectivamente.

En este sentido, Williamson (2003) establece la existencia del canal de desarrollo derivado del sostenimiento de un tipo de cambio real alto. El sostenimiento de la paridad cambiaria en ese nivel constituye un incentivo a la inversión en el sector productor de bienes transables, lo cual daría lugar a la generación de fuertes externalidades positivas derivadas del desarrollo de un sector asociado al mercado internacional. En el mismo sentido, Rodrik (2008) analiza la importancia del nivel del tipo de cambio real en la dinámica del desarrollo. Para ambos autores el canal del desarrollo establece un *efecto-variación* que va desde el tipo de cambio real a la tasa de crecimiento de una economía, sesgando la rentabilidad de la economía a favor del transables y, con esto, incentivando la inversión en sectores que pasan a competir en el mercado mundial. Estos sectores están caracterizados por su especial dinamismo derivado de la competencia de carácter mundial que enfrentan, lo cual hace que generen externalidades positivas debidas fundamentalmente al desarrollo técnico producto de la utilización de tecnologías de punta. Es por esa razón que el sostenimiento de un tipo de cambio real alto modifica la tasa de crecimiento de la economía puesto que implica un salto en la tasa de cambio técnico, i.e., en la tasa de crecimiento de la productividad total de la economía.

En Frenkel y Ros (2006) el canal de desarrollo surge a partir del aumento en la rentabilidad del sector productor de bienes transables. Si se supone que la tasa de acumulación del sector transable es una función positiva de la rentabilidad, entonces el aumento del tipo de cambio real tiene un efecto sobre la tasa de crecimiento de la economía por una más rápida tasa de acumulación en el sector transable.

Es importante destacar que el *efecto-variación* del tipo de cambio real (i.e., el efecto-crecimiento) no ha sido tan desarrollado en el marco de la teoría del crecimiento económico. De hecho, en la primera generación de modelos surgidos a partir de Solow (1956) el foco estaba puesto en los determinantes del ahorro y la inversión sin ningún tipo de consideración respecto del nivel real de la paridad cambiaria de la economía, i.e., el análisis del crecimiento económico se realizaba en un marco de economía cerrada (Eichengreen,

2007). Este resultado no debe sorprender si se tiene en cuenta el supuesto central del modelo de Solow, a saber, que la velocidad de ajuste del sistema *estático* es mayor que la correspondiente al sistema *dinámico*; este supuesto permite analizar los efectos de una perturbación exógena sobre la dinámica de la economía sin necesidad de analizar que ocurre en el ámbito estático.

Por ejemplo, supongamos un cambio en la tasa de crecimiento de la población. Este salto genera un *efecto-variación*, puesto que aumenta la tasa de crecimiento del producto per-cápita. Sin embargo, existe un mecanismo de ajuste previo que ocurre en el marco de la teoría estática y que implica un *efecto-nivel*, esto es, el aumento de la tasa de crecimiento de la población implica un exceso de oferta de trabajo que se elimina mediante una reducción del salario real. En este sentido, el análisis del efecto de un cambio en la tasa de crecimiento de la población en la tasa de crecimiento del producto per cápita requiere presuponer el equilibrio en el mercado de factores (y también de bienes). De esta manera, el supuesto respecto de la velocidad de ajuste del sistema estático descarta ya de por sí la posibilidad de analizar cualquier tipo de precio relativo, i.e., el tipo de cambio real.

No obstante, la teoría del *export-led-growth* ha provisto de otras justificaciones del *efecto-variación* derivado del tipo de cambio real. En este sentido, el aumento de nivel de la paridad cambiaria real podría generar un *efecto-variación* debido a la reasignación de recursos a favor del sector transable, el cual en general posee rendimientos crecientes en relación al sector no-transable, donde priman los rendimientos decrecientes (Eichengreen, 2007; p. 2). En el mismo sentido, la mayor apertura de la economía derivada del crecimiento de las exportaciones genera un *efecto-variación* adicional debido a la rápida expansión de los adelantos tecnológicos del mercado mundial al resto de la economía doméstica.

Otra de las consideraciones que permite comprender el *efecto-variación* del tipo de cambio real es la referente a la necesidad de minimizar la volatilidad del tipo de cambio real, con el objetivo de proveer de un marco de menor incertidumbre que incentive la inversión. De esta manera, la minimización de la volatilidad del tipo de cambio real permite generar un horizonte de precio previsible para los inversores. El *efecto-variación* provendría entonces de la influencia positiva de mayores tasas de inversión sobre la tasa de crecimiento de la economía. Sin embargo, en la visión del propio Eichengreen (op.cit.) la literatura no ha proporcionado un argumento sólido que permita comprender el *efecto-variación* del tipo de cambio real. En este sentido:

*“This is symptomatic of the state of the literature, which has invested more in documenting the growth-real exchange rate correlation than in identifying channels of influence”* (Eichengreen, op. cit.; p. 10).

Por último, resta analizar el último y más importante canal de transmisión del tipo de cambio real, este es, el canal (3) de intensidad laboral. Aquí es importante señalar que, subsidiariamente a lo señalado anteriormente, la asignación de recursos derivada de una política cambiaria no solo afecta la dinámica del mercado de bienes (i.e., transables vs. no-transables) sino que, aún más importante, ejerce una influencia fundamental sobre el mecanismo de asignación de los factores de la producción (i.e., capital vs. trabajo). El tipo de cambio afecta tanto al precio de los insumos de capital de carácter importado, como así también al salario real y es por eso que existe una relación que va desde el tipo de cambio real hacia el empleo (Frenkel, 2004). Este tipo de relación reviste un interés fundamental para el presente trabajo y es por eso que la misma se analizará en detalle a continuación.

El principal canal por medio del cual el tipo de cambio real afecta el empleo es el llamado canal de intensidad laboral (Frenkel, op. cit.; p. 10), que surge como consecuencia de la influencia que tiene el tipo de cambio sobre la determinación de los precios relativos de la economía. En los países en desarrollo el tipo de cambio constituye uno de los principales elementos que determinan el precio relativo de los factores de la producción, i.e., el precio relativo del trabajo en términos del capital, como consecuencia de la dependencia de este tipo de economías de la provisión externa de bienes de capital (i.e., importaciones). Pero, además, el tipo de cambio también determina uno de los componentes de los costos de producción que enfrentan las firmas productoras de bienes transables, i.e., el salario nominal en moneda extranjera. Así, los cambios en el nivel del tipo de cambio real generan cambios en la *intensidad laboral del producto*, determinando una relación funcionales entre tipo de cambio real y nivel de empleo, como consecuencia de la respuesta que dan las firmas a la nueva estructura de precios relativos. En este sentido:

*“[A] more depreciated Real Exchange Rate (...) incentivates the more intensive use of labor, because the relative price of this production factor (the price of labor measured in the international currency) has fallen (...) The influence of the Real Exchange Rate on the employment/output ration is not restricted to the tradable sector. The effect can also been seen in the non-tradable sector. Non-tradable activities are not exposed to international competition, but relative prices also affect the relative utilization of labor. If capital goods used by non-tradable sector have a significant import component, the competition forces in the local market will drive firms to reduce their relative utilization of labor in contexts of Real Exchange Rate appreciation and to increase it in contexts of Real Exchange Rate depreciation”* (Frenkel, op. cit.; p.11).

El resultado anterior, que da cuenta del efecto del tipo de cambio sobre nivel de empleo, constituye una derivación neoclásica estándar de la teoría microeconómica, que no es otra cosa que el conocido *principio de sustitución*



*factorial*. En el argumento antes expuesto la clave radica en la dependencia de las economías en vías de desarrollo de las importaciones de bienes de capital. En este contexto, un aumento del tipo de cambio real reduce el precio relativo del trabajo en relación al capital, generando un incentivo para que las firmas *sustituyan* capital por trabajo, aumentando su demanda por este último factor. Sin embargo, podemos argumentar sin pérdida de generalidad que este efecto persiste aún si no suponemos la dependencia externa de este tipo de economías para la provisión de bienes de capital. El argumento es aún válido si se reconoce que el *pass-through* del tipo de cambio al nivel general de precios es siempre mayor a cero y que la velocidad de ese *pass-through* es mayor que la capacidad de la clase trabajadora de conseguir aumentos del salario nominal, i.e., si suponemos que el salario real es una función decreciente del tipo de cambio nominal.

De este modo, el canal de intensidad laboral cumpliría según esta visión un doble objetivo: en primer lugar, permitiría caracterizar a una política de tipo de cambio real alto como un plan de “pleno empleo”; en segundo, el sostenimiento de la paridad cambiaria en términos reales constituiría una “política de industrialización con orientación exportadora”, gracias al salto de la competitividad externa de la economía. Sin embargo, cuando se deja de manifiesto cuál es el principal mecanismo que opera por detrás del canal de intensidad laboral, este es, el efecto-sustitución (*factorial*), se puede concluir que todo el argumento descansa sobre la existencia de una curva de demanda de trabajo *bien comportada*, i.e., en una curva de demanda de trabajo con pendiente negativa respecto del salario real. Así entendido, la sostenibilidad del tipo de cambio real está supeditada al control de la evolución del costo salarial de la economía.

En la próxima sección se muestra que la mayoría de los argumentos que intentan dar cuenta de los mecanismos que permiten sostener el tipo de cambio en un nivel real competitivo descansan de manera explícita o implícita sobre un mecanismo de determinación del nivel de empleo de carácter neoclásico, i.e., sobre una curva de demanda de trabajo *bien comportada*.

### **C.1. La sostenibilidad del tipo de cambio. Coordinación de la política económica y salario real**

En el apartado anterior intentamos mostrar que los canales de transmisión de la así denominada *visión endógena* tienen un carácter eminentemente ortodoxo. En esta sección, se argumentará que para dicha corriente, la sostenibilidad de la estrategia cambiaria depende fundamentalmente de la plena validez del canal de intensidad laboral y, más importante aún, del congelamiento del salario real.

Como ya se indicó anteriormente, la endogeneidad del mecanismo de esterilización permite establecer un tipo de cambio nominal compatible con un

resultado externo superavitario. Sin embargo, a través del canal de intensidad laboral la dinámica del salario nominal podría dar por tierra con la estrategia cambiaria y revertir los efectos positivos sobre el crecimiento y el empleo. Es decir, el canal de intensidad laboral opera gracias al salto en el nivel general de precios producido por la devaluación, que genera una retracción del salario real. El supuesto de una curva de trabajo bien comportada garantiza entonces el aumento del empleo a través del mecanismo de sustitución factorial. Visto de esta manera, las consideraciones citadas previamente respecto de la necesidad de coordinación entre la política monetaria y la política fiscal deben ser comprendidas dentro de este argumento: en un contexto de tipo de cambio real competitivo y estable la política fiscal (y, posiblemente, también cualquier política de ingresos) debe imprimir un sesgo contractivo sobre la demanda agregada de manera de neutralizar la presión alcista sobre los precios y/o sobre los salarios nominales. La presión inflacionaria debe ser eliminada por su efecto revalorador sobre el tipo de cambio real; la presión sobre el salario nominal debe ser neutralizada para evitar la reversión del efecto de sustitución factorial, que es la clave del carácter *competitivo* de la estrategia cambiaria.

Planteado en estos términos, la estrategia de tipo de cambio real competitivo y estable no es más que una estrategia de competitividad externa basada en la reducción del salario real, que puede encontrar sus límites gracias a los propios canales de transmisión que se derivan de la misma. Concretamente, el salto en el nivel general de precios producido por la devaluación puede desatar un proceso de puja distributiva, toda vez que la clase trabajadora esté en condiciones de resistir la caída en el poder de compra de sus ingresos. Aún más, si efectivamente existe una relación entre tipo de cambio y crecimiento, la paulatina reducción del desempleo hace menos plausible el sostenimiento del tipo de cambio real competitivo, i.e., del salario real bajo. De hecho, este tipo de mecanismo ha sido señalado recientemente por Calvo (2009), según quien:

*“En la Argentina tenemos sindicatos que se han reforzado mucho y para que la devaluación sea efectiva hay que congelar el salario (...) [L]o que conviene hacer es esperar a que el desempleo sea mayor en los próximos meses y seguir devaluando en un contexto en el que los sindicatos tendrán menos poder de negociación”* (Guillermo Calvo, Diario “El Economista”, 6/3/2009).

Y, en el mismo sentido, Eichengreen (2007):

*“If the exchange rate becomes significantly overvalued, then the right approach to fostering growth and development is to realign it. This can be accomplished by nominal depreciation, ideally in conjunction with policies of wage restraint designed to prevent the real effects from being dissipated by inflation, and appropriate adjustments of monetary and fiscal policies”* (Eichengreen, 2007; p. 9). Dada la centralidad que ocupa el canal de intensidad laboral en las posibilidades de sostener una estrategia cambiaria por parte

de las autoridades de política económica, es necesario analizar la consistencia teórica de dicho mecanismo. Las críticas esgrimidas respecto de la existencia de una curva de demanda de trabajo bien comportada provienen desde las más diversas corrientes del pensamiento económico. Para una revisión de las mismas el lector interesado puede consultar Agis et al. (2007); para analizar la relevancia de esta crítica en el marco de una economía abierta, se recomienda Dvoskin y Feldman (2008). Pero, además, el canal de intensidad laboral planteado por la visión endógena no solo es inconsistente desde el punto de vista teórico, sino también tiene algunos problemas para dar sustento a la evidencia empírica, puesto que es incapaz de dar cuenta de la dinámica del crecimiento, el salario real y el desempleo observada en Argentina en la post-Convertibilidad. En este sentido, el proceso de crecimiento económico que experimentó la economía local en la etapa 2003-2008 presentó una dinámica de aumento acelerado de la actividad económica, reducción del desempleo y *aumento* del salario real. En concreto, entre 2003 y 2008 el PIB de la Argentina tuvo un crecimiento anual promedio de 9,1%, el desempleo se redujo del 21,8% promedio para 2002 a 7,2% en el cuarto trimestre de 2008 y el salario real creció a una tasa anual promedio del 4,5%. Mientras que la visión endógena puede justificar la dinámica del sector externo, la misma no tiene una respuesta sólida para explicar el ritmo acelerado de crecimiento de la absorción doméstica -que representa en promedio 87% de la demanda agregada total y creció a una tasa anual promedio del 10%- , lo cual sería incompatible con un deterioro de los ingresos reales de las familias derivado de un esquema de tipo de cambio alto/salarios bajos.

En este sentido, en el próximo apartado se señalan algunos elementos teóricos y empíricos que podrían aportar al entendimiento de la relación entre tipo de cambio y crecimiento sin necesidad de recurrir al cuestionable canal de intensidad laboral.

## **C.2. Tipo de cambio y crecimiento. Una alternativa al canal de intensidad laboral**

Como fue señalado previamente, el canal de intensidad laboral carece de consistencia lógica, y por ello no puede ser utilizado para explicar la relación positiva entre tipo de cambio, crecimiento y empleo que ha caracterizado al ciclo de crecimiento argentino en la post-convertibilidad. En este sentido, es posible dar cuenta de la misma correlación sin recurrir a argumentos ortodoxos que terminen convirtiendo al tipo de cambio real competitivo y estable en un modelo de crecimiento por *salarios bajos*.

El estudio de la relación entre tipo de cambio y salario real se enmarca dentro de la teoría de la distribución y es por eso que la existencia de un canal de intensidad laboral como el antes descrito tiene una raigambre profundamente neoclásica, puesto que abona a la teoría de determinación del salario real

que descansa sobre la existencia de una curva de demanda de trabajo bien comportada. Al contrario de esta visión, Bhaduri y Marglin (1990) han planteado un esquema macroeconómico que permite comprender los determinantes del crecimiento y su relación con la teoría de la distribución (i.e., con el salario real) sin necesidad de recurrir a postulados neoclásicos. En este esquema, se postula el salario real como una variable exógena, posiblemente determinada por la puja distributiva entre trabajadores y capitalistas en línea con el pensamiento clásico-sraffiano que argumenta acerca de la necesidad lógica de separar analíticamente la determinación de los precios y las cantidades y la imposibilidad de determinar esas variables en forma simultánea con la distribución del ingreso (i.e., con el salario real y la tasa de ganancia).<sup>2</sup> En el marco del análisis del presente, este trabajo es especialmente sugestivo puesto que permite incorporar los efectos que tiene el tipo de cambio nominal (variable de control de la autoridad de política económica) sobre el salario real y, con esto, sobre el crecimiento y el empleo.<sup>3</sup>

El modelo planteado por Bhaduri y Marglin (op.cit.) permite la reconstrucción del equilibrio entre ahorro e inversión (i.e., la curva *IS*) sobre la base de un salario real determinado de manera exógena, lo cual da lugar al *doble carácter del salario real*:

*“Variations in wages have their two-sided role in industrial capitalism. Higher wages mean higher costs of manufacturing, but by providing more purchasing power to the workers they also stimulate demand. In its contradictory roles as the main element of (variable) production cost and as a major source of demand, movement in the wage rate has a complex, even ambiguous, effect on the level of employment and output”* (Bhaduri y Marglin, op. cit.; p. 375).

En este sentido, el efecto de los cambios en la distribución del ingreso sobre la demanda agregada no está en general determinados y dependen de la elasticidad de la inversión respecto de la tasa de ganancia. Así, una reducción del salario real tiene un efecto positivo sobre la demanda agregada solo si el aumento en la inversión derivado de la mayor participación de los beneficios obtenidos por las firmas en el producto total más que compensa el sesgo contractivo sobre el consumo agregado derivado de la reducción salarial. De la misma manera, un aumento del tipo de cambio nominal genera una reducción del salario real (suponiendo que en el corto plazo el salario nominal está fijo) que puede estimular la demanda agregada si la reacción en

---

<sup>2</sup> De hecho, el propio Bhaduri (1969) es uno de los primeros en señalar esta imposibilidad lógica que resulta destructiva para la teoría neoclásica del valor y la distribución.

<sup>3</sup> “[I]n an open economy exogenous variations in the real wage rate may become feasible through such policies as adjustment in the exchange rate” (Bhaduri, 1990; p. 376).

el sector transable más que compensa el efecto contractivo sobre el consumo agregado. Es importante notar que todo este argumento no descansa sobre la existencia de una curva de demanda de trabajo *bien comportada* sino, por el contrario, sobre el principio kaleckiano-keynesiano de la demanda efectiva.

No obstante, si bien la explicación de Bhaduri y Marglin (op. cit.) puede ayudar a salvar la inconsistencia del canal de intensidad laboral presente en la visión endógena, lo cierto es que todavía resta explicar los hechos estilizados del ciclo de crecimiento de Argentina en 2003-2008. En particular ¿cómo es posible que el crecimiento del salario real luego del salto cambiario de 2002 no afectara la dinámica de la inversión y de las exportaciones? Para contestar esta pregunta es necesario tomar en cuenta un elemento olvidado tanto por la explicación exógena como así también por la visión endógena, a saber, el establecimiento por parte de las autoridades de política económica de un esquema de tipo de cambio múltiples *de facto* a través de la implementación de un esquema de retenciones a las exportaciones.

En particular, el establecimiento de un esquema de retenciones aplicadas a los principales productos de exportación permitió desvincular la dinámica del salario real en moneda doméstica de la del salario real en moneda extranjera, contribuyendo a apaciguar el conflicto distributivo entre capitalistas y trabajadores y a compatibilizar la competitividad externa con el desarrollo del mercado interno. Así, las retenciones permitieron amortiguar la pérdida del poder adquisitivo derivada de la devaluación, neutralizando el sesgo contractivo sobre el desarrollo del mercado interno que se encuentra típicamente traccionado por el consumo de las clases trabajadoras. De hecho, la herramienta del tipo de cambio múltiple se mostró compatible con un proceso de crecimiento de la demanda agregada basado en la expansión simultánea del consumo interno, la inversión y las exportaciones netas, en un contexto de continuo aumento del salario real, relajando la restricción externa y fomentando, a la vez, el desarrollo del mercado interno. En síntesis, el esquema de retenciones permitió transformar el modelo de crecimiento basado en el salario real bajo (i.e., el tipo de cambio real, competitivo y estable defendido por la visión endógena), en un modelo de desarrollo que compatibilizó la inserción internacional de la economía con el crecimiento de su mercado interno, que típicamente depende del crecimiento del salario real.<sup>4</sup>

## Conclusiones

A lo largo del presente trabajo intentamos mostrar las limitaciones que enfrentan dos de las visiones más difundidas acerca del crecimiento económico argentino en los años de post-Convertibilidad. En línea con la visión

---

<sup>4</sup> El supuesto efecto distorsivo de las retenciones a las exportaciones es criticado por Dvoskin & Feldman (2007).

exógena, las condiciones externas favorables son relevantes para fomentar el crecimiento en economías en desarrollo o emergentes como la Argentina, pero no alcanzan por sí solas. Las políticas económicas particulares que aplica cada gobierno nacional operan sobre dichas condiciones exógenas, lo que se traduce en diferentes trayectorias macroeconómicas dependiendo de los objetivos y consistencia del conjunto de políticas implementadas.

En este sentido, el mensaje general de la visión endógena, esto es, la importancia de las políticas económicas, en particular la cambiaria, para impulsar el crecimiento, es esencialmente correcto. Su validez descansa en la posibilidad de sostener en el largo plazo el tipo de cambio en un nivel determinado discrecionalmente. Sin embargo, como intentamos mostrar a lo largo de este documento, los mecanismos que operan detrás de la visión endógena, en particular el canal de intensidad laboral, y por lo tanto los límites que sus autores encuentran en el régimen de tipo de cambio alto, siguen siendo básicamente neoclásicos.

Existe una vasta literatura que demuestra las inconsistencias lógicas que sufre la teoría neoclásica del valor y la distribución y dado su enfoque simultáneo de precios y cantidades, la teoría de la producción y el empleo. Debido a ello, es necesario revisar los canales de transmisión propuestos por la visión endógena y plantear propuestas alternativas que superen dichas falencias y compatibilicen la teoría con la evidencia empírica.

Finalmente, es necesario rescatar el rol que han tenido las retenciones a las exportaciones de productos primarios para otorgar consistencia al régimen macroeconómico. El aumento acelerado del PIB no solo se explica por la expansión de las exportaciones netas fomentadas por el tipo de cambio alto sino también por una absorción doméstica que acompañó el proceso, dado que el esquema de tipos de cambio múltiples permitió desvincular la evolución del salario real medido en moneda doméstica, esto es, visto como poder adquisitivo orientado al mercado interno, de la evolución del salario real en dólares, i.e., de la competitividad externa del sector transable.

## Referencias

Agis, E.; Dvoskin, A.; Feldman, G. y Libman, E. (2007). "Sobre la Relación entre las Controversias de Cambridge y la Inflación por Exceso de Demanda". Trabajo presentado en las I Jornadas de Economía Política, Universidad de General Sarmiento, Septiembre.

[http://www.ungs.edu.ar/ecopol/documentos/Alvarez-Dvoskin-Feldman-Libman-\(2007\).pdf](http://www.ungs.edu.ar/ecopol/documentos/Alvarez-Dvoskin-Feldman-Libman-(2007).pdf)

Bhaduri, A. (1969). "On the Significance of Recent Controversies on Capital Theory: A Marxian View". *The Economic Journal*, Vol.79, No. 315 (Sep), pp. 532-9.

Bhaduri, A. y Marglin, S. (1990). "Uemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies". *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 14, pp. 375-393.

Calvo, G.; Leiderman, L. y Reinhart, C. (1993). "Capital Inflows and Real Exchange Rate Appreciation in Latin America: The Role of External Factors", IMF Staff Papers, Vol. 40 No. 1, March 1993, 108-151.

Díaz, Alejandro C. (1963). "A note on the impact of devaluation and the redistribute effects". *Journal of Political Economy*, No. 71(6), pp. 577-580.

Dornbusch, R. (1976). "Expectations and Exchange Rate Dynamics". *Journal of Political Economy*, No.84, pp. 1161-1176.

Dvoskin, A. y Feldman, G. (2007). "Política monetaria en un contexto de objetivos múltiples: el caso argentino". *Anales de la AAEP* 2007.  
<http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2007/dvoskin.pdf>

Dvoskin, A. y Feldman, G. (2008) "The Exchange Rate and Inflation in Argentina. A Classical Critique of Orthodox and Heterodox Policy Prescriptions". *Forum for Social Economics* (forthcoming).

Eichengreen, B. (2007). "The Real Exchange Rate and Economic Growth". 8<sup>th</sup> conference of the W. Arthur Lewis Institute for Social and Economic Studies.

Eichengreen, B. (2008). "The Real Exchange Rate and Economic Growth". Working Paper No.4, Commission on Growth and Development, World Bank.

Frenkel, R. (2004). "Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile and Mexico". Documento preparado para el G2, Washington, D.C. Disponible en: <http://www.g24.org/fren0904.pdf#search=%22%22roberto%20frenkel%22%22>.

Frenkel, R. (2009). "Tipo de cambio real competitivo, inflación y política monetaria". *Revista de la CEPAL*, No. 96 (diciembre), pp.189-99.

Frenkel, R. y Rapetti, M. (2007). "Argentina's Monetary and Exchange Rate Policies After the Convertibility Regime Collapse". *Center for Economic and Policy Research*.

Frenkel, R. y Ros J. (2006). "Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America". *World Development*, Vol. 34, No.4, pp. 631-646.

Frenkel, R. y Taylor, L. (2006). "Real Exchange Rate, Monetary Policy and Employment". *DESA Working Paper*, No. 19 (Feb).

Izquierdo, A.; Romero, R. y Talvi, E. (2007). "Business Cycles in Latin America: The Role of External Factors", Mimeo BID y CERES, septiembre.

Krugman, P. y Taylor, L. (1978). "Contractionary effects of devaluation". *Journal of International Economics*, No. 8 (August), pp. 445-456.

Lavoie, M. (2001): "The reflux mechanism in the open economy ". En Rochon L. P. and M.

Vernengo (eds.), *Credit, Interest Rates and the Open Economy: Essays on Horizontalism*, Cheltenham: Edward Elgar.

Österholm, P. y Zettelmeyer, J. (2007). "The Effect of External Conditions on Growth in Latin America". IMF Working Paper No. WP/07/176.

Pattillo, C.; Poirson, H. y Ricci, L. (2002). "External Debt and Growth", IMF Working Paper 02/69.

Reinhart, C.; Calvo, G.; Fernández Arias, E. y Talvi, E. (2001). "Growth and External Financing in Latin America", MPRA Paper No. 9074.

Rodrik, D. (2008). "The Real Exchange Rate and Economic Growth". *Brookings Papers on Economic Activity - Conference Draft*.

Taylor, L. (2004). "Exchange Rate In Determinacy in Portfolio Balance, Mundell-Fleming, and Uncovered Interest Rate Parity Models". *Cambridge Journal of Economics* 28: 205-227.

Williamson, J. (2008). "Exchange Rate Economics". Peterson Institute for International Economics Working Paper No. 08-3. Febrero.



# Notas sobre crecimiento, tipo de cambio y política fiscal

Fabián Amico\*

## 1. Introducción

La “edad de oro” de alto crecimiento (2002-2008) se interrumpió en 2009 merced al impacto de la crisis internacional y este hecho abrió un intenso debate sobre los “motores” del período expansivo y las medidas de política a adoptar a fines de propiciar un regreso a altas tasas de crecimiento. Dentro de los enfoques “heterodoxos” primó un cierto consenso acerca de que, además de la crisis desatada con la quiebra de las hipotecas subprime en Estados Unidos, existirían factores de naturaleza interna que habrían explicado la desaceleración del crecimiento, especialmente a partir del conflicto con el sector agropecuario. El consenso “heterodoxo” ubicó como causa del exitoso proceso de 2003-2007 a un rasgo especial: la vigencia de un tipo de cambio real competitivo y estable (TCRCE), el que habría puesto el cimiento para el despegue y acelerado la expansión. Luego, la erosión de esta variable clave (básicamente la reducción de su nivel real debido a la aceleración de la inflación resultante de políticas excesivamente expansivas) explicaría la desaceleración de 2009. La erosión de la competitividad cambiaria habría venido de la mano de un excesivo impulso fiscal (presumiblemente con fines electoralistas), que habría quitado a la política fiscal su rol de “ancla”, a fines de *contener* el “excesivo” crecimiento de la demanda agregada, inicialmente disparado por el TC competitivo. La sugerencia de política sería, por tanto, desacelerar el crecimiento de la demanda agregada mediante un impulso contractivo de la política fiscal y restaurar el valor real del tipo de cambio en torno a los niveles vigentes en los años previos. El presente artículo discute los supuestos en que se apoya esta interpretación y esboza los lineamientos de una interpretación alternativa, al tiempo que discute algunos ejes posibles de política económica con centro en la política fiscal.

## 2. El TCRCE como “acelerador” del crecimiento

La interpretación “heterodoxa” dominante ubicó como causa del proceso de crecimiento de 2003-2007 a la fijación de un tipo de cambio real competitivo y estable (TCRCE) (Frenkel y Rapetti, 2008). Al mismo tiempo, la adopción de tal régimen encerraría potenciales riesgos inflacionarios.<sup>1</sup> El TCRCE determinaría

---

\* Universidad Nacional de Luján. E-mail: famico02@yahoo.com.ar

<sup>1</sup> “.. la política cambiaria mantiene encendido un *poderoso motor de expansión* de la demanda agregada y del empleo (...) Por la misma razón, la componente de política cambiaria del régimen puede establecer un *elemento permanente de presión inflacionaria* inexistente en otros regímenes cambiarios” (énfasis agregado) (Frenkel, 2008).

fueres incentivos para la producción de bienes transables y al ampliar la gama de producciones potencialmente rentables, “se amplían las posibilidades de crecimiento de la producción y del empleo. Es una política de promoción generalizada de las actividades comerciables con respecto a las no comerciables...” (Frenkel, op. cit.).

Además, el TCRCE incentivaría la utilización más intensiva del trabajo tanto en el sector de transables como de no transables. Este “canal de intensidad laboral” fijaría un poderoso estímulo al aumento del empleo, adicional al resultante de la expansión de la producción (vía mayor rentabilidad). Finalmente, el TCRCE jugaría un papel preventivo de las crisis externas merced a la acumulación de reservas internacionales, reduciendo la vulnerabilidad de la economía frente a shocks externos. El régimen de TCRCE puede resumirse en un modelo sencillo (Frenkel, 2008, 197).<sup>2</sup> En este modelo la tasa de crecimiento de la economía ( $y$ ) está dada por la ecuación:

$$y = y^* + a_1 ER + a_2(i - p) + a_3 f^3 \quad (1)$$

Donde  $ER$  es el logaritmo del tipo de cambio real,  $y^*$  es el producto potencial y  $f$  representa el impulso fiscal. Así,  $ER > 0$  implica un tipo de cambio competitivo que estimula el crecimiento, en tanto  $f > 0$  implica un impulso fiscal expansivo y  $f < 0$  un impulso contractivo. La tasa de inflación  $p$  es:

$$p = b_1 p_{t-1} + b_2(e + p^*) + b_3(y - y^*) \quad (2)$$

Siendo  $p^*$  la tasa de inflación internacional.<sup>4</sup> Así, si el producto efectivo ( $y$ ) no supera al producto potencial o “natural” ( $y^*$ ), la tasa de inflación resultará un promedio de la inflación pasada y la tasa de cambio del precio de los bienes transables. Si además el tipo de cambio real es estable ( $e = p - p^*$ ), entonces:  $p = p_{t-1}$ , la tasa de inflación permanece estable.

El problema para la interpretación “heterodoxa” era cómo argumentar que el régimen de TCRCE no necesariamente debía implicar una pérdida de “autonomía monetaria”, restringiendo la posibilidad de usar contractivamente la política monetaria (subir las tasas de interés) a fines de combatir la “inflación de demanda” (es decir, cuando  $(y - y^*) > 0$ ).<sup>5</sup>

<sup>2</sup> Este modelo ha sido empleado principalmente para evaluar las posibilidades de la política monetaria como instrumento de control de la demanda agregada (y por ende de la inflación) (véase Frenkel, 2008, 197) en línea con una variante del régimen de *inflation targeting*, pero será útil a los fines de discutir las tesis principales de esta interpretación y sus supuestos básicos.

<sup>3</sup> Con  $a_1 > 0$ ;  $a_2 < 0$ ;  $a_3 > 0$ .

<sup>4</sup> Con  $b_1$  y  $b_2 > 0$ , tal que  $b_1 + b_2 = 1$ ;  $b_3$  es positivo

<sup>5</sup> Es paradójico que Frenkel hable de “autonomía monetaria” para referirse a las posibilidades de subir las tasa de interés con el fin de frenar el crecimiento de la demanda agregada cuando///

Luego de explorar la “condición de sostenibilidad de la política de esterilización” (Frenkel, 2007), se llegó a la conclusión de que puesto que la capacidad de hacer *inflation targeting* depende de la elasticidad de la demanda agregada ante cambios de la tasa de interés ( $a_2$  en la ecuación 1), y puesto que la evidencia empírica en las economías latinoamericanas muestra que la elasticidad-interés de la demanda agregada es pequeña, surge que la política monetaria para controlar la inflación podría resultar incompatible con la política de “esterilización” (ya que requeriría una tasa de interés demasiado alta)<sup>6</sup>. Así, el rol que no puede cumplir la política monetaria para controlar la demanda agregada quedaría en manos del impulso fiscal  $f$ .<sup>7</sup>

En base al modelo descrito, la explicación de la inflación y la desaceleración económica surgen solas: el gobierno fomentó el aumento “desmedido” del gasto público, adicionando un impulso extra al que surgiría de la política cambiaria, generando inflación, erosionando el valor real del tipo de cambio y por ende socavando el proceso de crecimiento. Luego, todo esto tiene un impacto negativo en la formación de las expectativas. Discutiremos ahora los supuestos en que se basa esta interpretación y veremos que es factible una explicación alternativa.

### 3. Algunas observaciones críticas

Se realizarán cuatro observaciones críticas sobre los supuestos del modelo descrito en la sección anterior. Todos estos supuestos se condensan y desembocan en uno solo: el producto potencial es considerado exógeno, está dado por fuerzas del lado de la oferta y no responde a las variaciones en el producto efectivo y la demanda agregada. El supuesto de que  $ER > 0$  implica un tipo de cambio competitivo “que estimula el crecimiento” tiene el mismo trasfondo y será discutido en la sección siguiente. El segundo supuesto implica que el exceso de oferta monetaria no “esterilizado” genera inflación. Aparece la idea, no siempre abiertamente explicitada, de que el crecimiento de los agregados monetarios genera inflación (Frenkel & Rapetti, 2007) y que

---

//todo el mundo refiere dicha “autonomía” al caso opuesto, a saber: a las posibilidades de reducir la tasa de interés con el fin de estimular la demanda agregada.

<sup>6</sup> En verdad, la suba persistente de las tasas de interés como remedio antinflacionario (y por ende, como herramienta para evitar la apreciación del tipo de cambio) terminaría induciendo retraso cambiario por otra vía, debido a la atracción que ejercería sobre los flujos especulativos externos.

<sup>7</sup> Dice Frenkel al respecto: “La visión keynesiana reconoce la posibilidad de que la demanda agregada sea poco elástica a la tasa de interés, lo que hace débil la política monetaria y destaca el rol de la política fiscal. Pero parece conveniente actualizar y poner de relieve este tema, dada la primacía que han adquirido las políticas de metas de inflación en América Latina y muchos países desarrollados” (énfasis agregado). Otra vez, resulta paradójico que Frenkel se refiera a la política fiscal como herramienta de *contracción de la demanda*, en lugar de adjudicarle un rol *expansivo* como efectivamente lo tiene en las concepciones keynesianas.

esto conduce a la apreciación del tipo de cambio. De allí el énfasis puesto en el objetivo de esterilizar el impacto de la acumulación de reservas sobre la oferta monetaria.

El abordaje del problema se parece mucho al modo en que los economistas del FMI analizan los efectos de la ayuda externa (entrada de capitales) en los países subdesarrollados. Rajan y Subramanian (2005), por ejemplo, entienden que el principal problema de tales ingresos de capitales es que pueden llevar a la apreciación de la moneda doméstica. Los flujos externos aumentarían la oferta interna de divisas, las que se cambiarían por moneda doméstica aumentando la demanda por moneda local y conduciendo a la apreciación cambiaria, con una reducción de la competitividad. El funcionamiento es análogo en el caso del saldo positivo de la balanza comercial y en presencia de una decisión política de acumular reservas (mantener el tipo de cambio real). En este caso, análogamente a ciertos enfoques heterodoxos, el enfoque convencional sugiere también esterilizar los efectos de los ingresos de capitales (“ayuda externa”) sobre la oferta monetaria. La política monetaria contractiva debería en este caso emplearse para reducir los efectos indeseados sobre el tipo de cambio, para controlar el crecimiento del consumo y acumular reservas con fines precautorios (Prati & Tressel, 2006).

En todos estos enfoques, sin embargo, sean de raíz ortodoxa o heterodoxa, persiste como un elemento central la noción de una restricción de oferta rígidamente fija. En cualquier caso, sea por “ayuda externa” o por un creciente valor en moneda doméstica del balance comercial, los mayores flujos de divisas son gastados en bienes y servicios producidos internamente mientras la oferta permanecería fija. De este modo, con el supuesto implícito de que no existe capacidad excedente en la economía, el gasto doméstico extra rebalsa la oferta existente. Autores como Prati y Tressel (2006) sugieren también el uso de la política fiscal como medio de “esterilizar” el efecto expansivo del mayor flujo de divisas.<sup>8</sup> Como se verá más adelante, este supuesto de una restricción de oferta casi rígida *no puede sostenerse ni lógicamente ni empíricamente*.

Otro supuesto básico es que el TCRCE *incentivaría la utilización intensiva del trabajo*. Este supuesto se traduce en lo que se ha denominado “canal de la intensidad laboral” y apunta a señalar la influencia del TCR en la generación de empleo dada una cierta tasa de crecimiento del producto. Como explica Frenkel:

---

<sup>8</sup> “The possibility of using fiscal balances to sterilize the monetary impact of a surge in aid inflows raises the question of whether fiscal policy could not take responsibility for modifying aggregate demand and redistributing the effects of aid over time, leaving other goals to monetary policy. In principle, fiscal policy could be just as effective as monetary policy in managing aid inflows, especially if taxes and transfers are lump-sum. In practice, this is the case only when foreign aid is delivered in the form of budgetary support and recipient governments can delay spending the aid disbursed by donors, thereby raising the fiscal balance and sterilizing the impact of foreign aid on aggregate demand” (Prati & Tressel, 2006, p.11).

“Por ejemplo, el TCR es un factor importante en la determinación del precio relativo trabajo/bienes de capital en los países en desarrollo, debido a que estos últimos tienen una significativa componente importada. También es la principal variable determinante de los precios relativos entre insumos importados y trabajo (...) De este modo, cambios significativos en estos precios relativos, causados por cambios en el TCR, deberán afectar el ratio empleo/producto” (Frenkel, 2004).

Así, un TCR más depreciado fomentaría el empleo ya que el precio relativo del trabajo (medido en moneda internacional) habría caído. En dirección opuesta, un TCR más apreciado reduce el nivel de protección en actividades transables. La producción de algunos bienes puede tornarse no rentable. Esto incentiva a las firmas sobrevivientes a preservar la competitividad mediante la reducción del factor trabajo, cuyo precio relativo habría ahora aumentado (Frenkel, 2004). Sin embargo, no puede sostenerse este “canal de intensidad laboral” sin recurrir al principio neoclásico de sustitución factorial, según el cual los cambios en los precios relativos de los factores inducen *endógenamente* variaciones correspondientes en los métodos de producción (sea directa o indirectamente). Así, las demandas de factores aparecen inversamente relacionadas con sus precios, pero estos mecanismos de sustitución han sido severamente cuestionados en la teoría económica y no pueden sostenerse.<sup>9</sup>

El cuarto y último supuesto a discutir es absolutamente crucial para el conjunto de la interpretación. En esta interpretación la evolución del producto *potencial* o “*natural*” ( $y^*$ ) es tratada como *independiente* del producto *efectivo* ( $y$ ) (ecuación 2). *El enfoque subyacente considera al producto potencial como una variable dada que evoluciona lentamente con prescindencia de lo “shocks de demanda”; por ende, el producto potencial se explica por fuerzas del lado de la oferta. Luego, una brecha nula de producto supone una tasa de crecimiento “que no induce la aceleración o desaceleración de la inflación”* (Frenkel, op.cit.).

Sin embargo este supuesto es enteramente cuestionable. Existe considerable evidencia empírica acumulada a favor de una *histéresis* fuerte o plena sobre el *output* desde los trabajos de Nelson & Plosser (1982). Esto significa que la tendencia de largo plazo del producto potencial es, en realidad, plenamente determinada por las fuerzas que mueven al producto efectivo.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Hace décadas, a partir de la obra de Sraffa (1960), los mecanismos de sustitución factorial fueron seriamente cuestionados y con ellos, los pilares de la teoría marginalista. El desarrollo de esta vertiente crítica reveló que no necesariamente los mecanismos de sustitución factorial operan en la dirección predicha por la teoría neoclásica.

<sup>10</sup> Serrano (2006) señala que este resultado de histéresis fuerte en las series de output se ha usado como evidencia a favor de los “ciclos económicos reales”, en los cuales “el elemento común conductor de la tendencia y el ciclo son la oferta de factores y su productividad”. Esto supone algo muy irrealista: la idea de un ciclo de corto plazo que es conducido enteramente por las fuerzas de oferta.

Incluso Blinder (2004), un referente principal del nuevo consenso, reconoce que la opinión convencional se basa en varios supuestos “que son al menos discutibles”. Uno de ellos implica que:

“The macroeconomy is not subject to hysteresis. In a system with a unit root, any shock to aggregate demand -whether it be from fiscal policy or anything else- will leave a permanent impact on output (...). Unfortunately, that question is difficult to answer statistically. In a well-known and provocative paper written nearly two decades ago, Campbell and Mankiw (1987) argued that it does. But more recent work has emphasized how hard it is to discriminate between a model with a unit root and a trend stationery model with a root close to but below unity -especially with relatively short time series” (Blinder, 2004).

Así, dice Blinder, “los creyentes en la reversión a la media se han consolado con este punto. Pero esto también significa que no es fácil descartar la histéresis”. Pero en la interpretación heterodoxa dominante esta noción de producto potencial exógeno ni siquiera es puesta en duda. Frenkel, por ejemplo, escribe:

“...la tasa de crecimiento tiene límites, impuestos por el ritmo posible de aumento de la productividad y por la disponibilidad de trabajo (...) En cada momento hay cierta tasa máxima posible de crecimiento de la oferta agregada de bienes y servicios, que pone un techo al ritmo de expansión que una economía puede efectivamente alcanzar” (Frenkel, op. cit.).

Hay un error aquí en asumir que el trabajo pueda ser un límite al crecimiento. Más bien, la oferta de trabajo tiende a ajustarse a las necesidades de la acumulación de capital a través de una serie de canales, como la modificación del tamaño del sector informal y de los niveles de desempleo (abierto y oculto), cambios en las tasas de participación de los diversos grupos sociales, migraciones internas e internacionales, etc. Dado que existen mecanismos endógenos que tornan abundante la oferta de trabajo, el producto potencial es limitado en realidad por el *stock* de capital acumulado y pasa a depender enteramente de la evolución de la inversión. Así, si bien la tasa de crecimiento potencial de la economía depende del crecimiento de la capacidad física y de la productividad, la evidencia antes mencionada es plenamente compatible con la alternativa de que cada uno de estos factores -y con ello la tasa potencial de crecimiento misma- resulte afectada por la tasa efectiva de crecimiento determinada por la demanda (Setterfield, 2007, Serrano, 1996).

Por caso, si la expansión de la demanda acarrea un creciente gasto en inversión, esto tendrá efecto directo sobre la capacidad y sobre la productividad. Por otro lado, cualquier expansión de la demanda y el producto hoy, influirá

en los planes de inversión de las firmas y en su capacidad para ejecutar esos planes. Y por ende en la disponibilidad y productividad de la capacidad mañana. El impacto de la inversión planeada se produce a través del efecto acelerador y mediante la influencia positiva del rápido crecimiento del producto y de la demanda sobre el estado de las expectativas. Por ende, si bien es absolutamente cierto que “en cada momento hay cierta tasa máxima posible de crecimiento de la oferta agregada de bienes y servicios, que pone un techo al ritmo de expansión que una economía puede efectivamente alcanzar”, también es cierto que ese “techo” no está fijo ni es independiente del “ritmo de expansión”.

Un índice de la ambigüedad de tal interpretación se encuentra en las dificultades manifiestas para *medir* el producto potencial y estimar su evolución. De tal modo que nunca se define claramente *qué cosa lo determina* y mucho menos se da una pauta de su *magnitud*, a pesar de resultar una variable crucial para estimar la brecha de producto ( $y-y^*$ ). Una vez más, como observa Frenkel:

“Esa tasa máxima posible de crecimiento no es una constante (...) Seguramente el dato *era mayor* en el comienzo de la expansión, porque veníamos de una recesión profunda. Seguramente *tendió a reducirse con el paso del tiempo*, a medida que se alcanzaban techos en la disponibilidad de ciertos recursos. Lamentablemente, no podemos saber la magnitud del dato en la actualidad (...) la experiencia sugiere que lo mejor a lo que podríamos aspirar es a sostener una tasa de crecimiento similar a la de los últimos años” (énfasis agregado).<sup>11</sup>

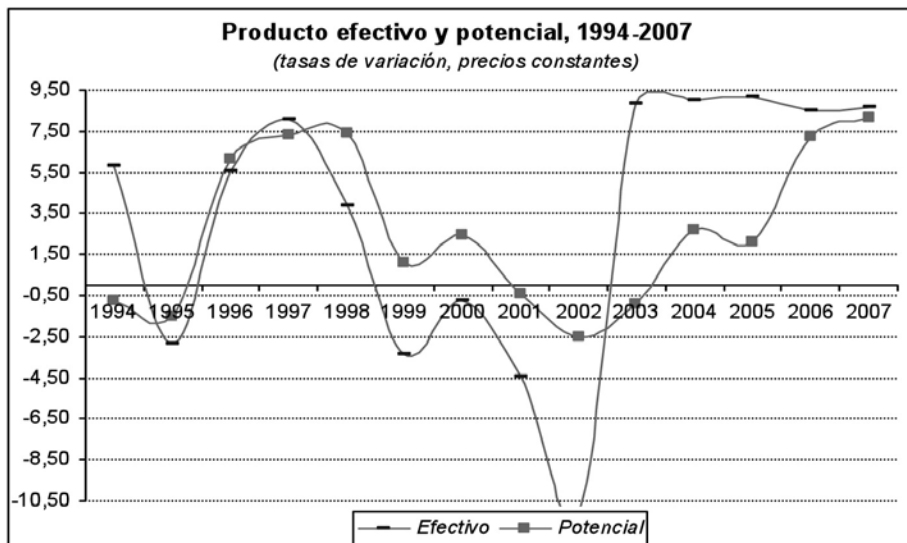
Ciertamente, crecer *siempre* al 8% no resulta para nada desdeñable. El peligro, sin embargo, reside en que una lectura errónea del funcionamiento macroeconómico y el temor exagerado a la inflación conduzcan a adoptar políticas que *frenen deliberadamente* la expansión y, para colmo, sin impactos significativos en la tasa de inflación. A esta altura se impone una pregunta simple: ¿por qué no observar el nivel de utilización de la capacidad instalada (UCI) como un *proxi* de la evolución del producto potencial? Más aún, si asumimos que  $u = \frac{Y}{Y^*}$  es el grado de utilización (donde  $Y$  es el producto efectivo e  $Y^*$  es el potencial), luego:

$$Y^* = \frac{Y}{u} \quad (3)$$

brinda una idea de la evolución del producto potencial (ver Serrano, 2009). Estimando la expresión (3) para la etapa reciente de Argentina resulta la evolución que describe el gráfico siguiente.

<sup>11</sup> Roberto Frenkel, “Enfriar o no enfriar la economía”, La Nación, 4 de mayo de 2008.

Gráfico 1



Fuente: Fiorito, 2008.

Así, al observar las tasas de variación, resulta claro que bastante rápidamente el sendero del producto potencial tiende a “seguir” al producto efectivo, confirmando lo antes expuesto. Es curioso que las posibilidades que ofrece la medición de la utilización de la capacidad instalada (UCI), como índice de la evolución del producto potencial, sean sistemáticamente rechazadas por los economistas que ubican la inflación como resultado de un “excesivo ritmo de aumento de la demanda agregada”<sup>12</sup>. Se aducen diferentes razones: la inexactitud de la medición o bien su complejidad, etc. Pero si tales datos no son confiables y supuestamente carecemos de información al respecto, ¿cómo se puede entonces afirmar que la inflación sea el resultado de una “brecha de producto positiva” cuando tal brecha no se puede medir o estimar? Evidentemente el único modo es convenciéndose de que toda inflación es, siempre y en cualquier circunstancia, resultado (e índice) de un “excesivo ritmo de aumento de la demanda agregada” y de una brecha de producto positiva.

Pero aquí aparece otro problema, porque es evidente que *tal afirmación general es falsa*: en la experiencia internacional y especialmente en Argentina han

<sup>12</sup> Según Indec, el indicador de la Utilización de la Capacidad Instalada en la Industria mide la proporción utilizada de la Capacidad Instalada del sector industrial. Para su cálculo se tiene en cuenta cuál es efectivamente la producción máxima que cada sector puede obtener con la capacidad instalada actual. Se consideran criterios técnicos, como el aprovechamiento potencial de las plantas productivas empleando el máximo de turnos posibles y las paradas necesarias para el mantenimiento apropiado de dicha capacidad.



existido períodos más o menos prolongados caracterizados por alta inflación con estancamiento o caída del producto (“estanflación”), un contrasentido en términos de “inflación de demanda”. En fases de crecimiento rápido, bien podría ocurrir que el aumento del empleo debilite la amenaza de despido y fortalezca la posición negociadora de los trabajadores a la hora de arrancar mayores salarios nominales. Luego, estos aumentos impactan en los costos y se trasladan a los precios, agudizando el conflicto distributivo. Pero esta dinámica inflacionaria presenta un mecanismo diferente al postulado: no obedece a un empuje de demanda (*demand-pull*) sino de costos.

De este modo, la interpretación que presenta la dinámica del producto potencial como exógena respecto del PIB efectivo recae forzosamente en esta errónea consideración del proceso de crecimiento. Como afirma Frenkel:

“Seguramente el dato (del producto potencial) era mayor en el comienzo de la expansión, porque veníamos de una recesión profunda. Seguramente tendió a reducirse con el paso del tiempo, a medida que se alcanzaban techos en la disponibilidad de ciertos recursos”.

Como se aprecia en el gráfico 1, esto es incorrecto en la medida en que considera al “techo” como un dato exógeno respecto de la misma expansión. En verdad, el producto potencial ajustó con un rezago a la trayectoria del producto efectivo, de modo que *era menor en 2002 de lo que es actualmente*, resultado del proceso de inversión que se registró entre 2002 y 2007. Como se verá luego, si se adopta un modelo del tipo supermultiplicador, surge que las brechas de producto (sean positivas o negativas) son en general *autocorregidas*, incluso sin necesidad de intervención especial de la política macroeconómica. Cualquier baja (alza) persistente en el grado de utilización de la capacidad productiva tiene a estimular una reducción (elevación) en la inversión bruta mediante un acelerador flexible, puesto que las empresas buscan adaptar el tamaño de la capacidad productiva a la tendencia de la demanda. Obviamente, la inflación crónica pasa a ser resultado del “choque de costos” y, particularmente, del conflicto distributivo.

Este tipo de modelos es, a su vez, plenamente compatible con la evidencia de histéresis plena en las series de producto y parece explicar mejor el caso particular de Argentina, donde la inversión sigue la tendencia del producto efectivo, instigado por la demanda, y así el producto efectivo determina finalmente el sendero del producto potencial. En suma, a medida que la producción se expande, estimulada por la demanda, la “frontera de posibilidades” de producción se mueve hacia delante, haciendo lugar a tales estímulos (y viceversa en el caso de *contracción* del PIB efectivo).

Lo expuesto cuestiona la visión dominante respecto a la tendencia del producto, de la capacidad productiva y de la inflación. En tal contexto, se suelen

agregar explicaciones de tenor más “heterodoxo”, como que las causas de la inflación devienen por la aparición de “cuellos de botella”, etc. Pero, como observa Barbosa:

“...growth is never a balanced process. During an expansion the economy is **bound** to experience some bottlenecks. Localized demand pressures are **normal** and **necessary** for sustainable growth. Changes in relative prices and in capacity utilization **are the main channels** through which firms identify profitable opportunities for investment, which in its turn generates another round of effective and potential output growth necessary to sustain the expansion. Because it takes some time for investment to increase potential output, any sustainable growth process is likely to experience high capacity-utilization rates in its first years. In fact, if we interpret potential-output growth as a long-run average, the economy **must be above it during some time**. When macroeconomic policy is managed to reduce growth at the first sign of high capacity utilization (...) the result is **a reduction of both effective and potential output**. Precisely when high capacity utilization should lead to an increase in investment, macroeconomic policy enters the stage to slow down the economy. If the government does not allow potential output to grow, the fear of inflation becomes self-fulfilling and the economy tends to experience a series of short cycles” (énfasis agregado, Barbosa, 2004, 63).

Este párrafo notable de Nelson Barbosa contiene varios elementos cruciales para comprender la endogeneidad del producto potencial:

i) Sostiene que una economía en expansión está “forzada” a enfrentar “*bottlenecks*” y que las presiones de demanda (“localizadas”) son “normales” y “necesarias” para un crecimiento sostenido. ¿Por qué? Todos los sectores y ramas crecen a tasas desiguales. Frente a una expansión general de la demanda, algunos sectores tendrán más capacidad ociosa que otros y más rápida capacidad de respuesta. Es imposible que no exista una presión de demanda “localizada”.<sup>13</sup> En aquellos sectores con menor capacidad de respuesta, habrá subas de precios, cambiando los precios relativos. Paradójicamente, a contramano de la visión convencional (que enseguida visualiza esta “presión” como un hecho alarmante) es este cambio de precios relativos el que estimula el crecimiento, ya que es a través de ellos que las firmas identifican las áreas rentables para invertir.

ii) Por eso Barbosa sostiene que los cambios en los precios relativos y en la utilización de la capacidad son los principales canales de estímulo a la inversión. Adicionalmente, esto implica que el proceso de expansión debe

---

<sup>13</sup> Una presión de demanda “localizada” es algo bien distinto de un “exceso” de demanda agregada, cosa que rara vez se observa.

conducir “en sus primeros años” a altas tasas de utilización de la capacidad. Es decir, debe existir una “brecha de producto” positiva, lo que implicará que el PIB efectivo está “tirando” hacia arriba al producto potencial.

iii) el corolario central de lo anterior es que si la política económica es manejada para “desacelerar” el crecimiento al primer signo de alta utilización de la capacidad por miedo a la inflación, el resultado será ineluctablemente una reducción del PIB efectivo y del potencial. Así, el temor a la inflación se transformará en una profecía auto-realizada.<sup>14</sup>

El temor presente en muchos economistas -incluso heterodoxos-, es que esa “presión” de demanda, aunque localizada, y las posibles subas de precios particulares que pudiera implicar, conducirá a un impacto inflacionario en toda la cadena productiva, sea por costos o por alguna otra razón, conduciendo a una aceleración en el ritmo de aumento de todos los precios. Pero es un temor infundado. El proceso de alto crecimiento de Argentina entre 2003 y 2008, constituye una exhibición contundente de la operación del principio del acelerador flexible. Esas presiones localizadas deben generalizarse para convertirse en “inflación de demanda” -ya que la situación normal es de desempleo y capacidad excedente-, pero no llegan a hacerlo puesto que la inversión, con mayor o menor rezago, reacciona a tales estímulos, corriendo la “frontera” hacia delante.

La evidencia empírica revela que el crecimiento se relaciona así con un proceso acumulativo, donde aumentos de la demanda agregada inducen aumentos de la inversión, la que a su vez incrementa los salarios y las ganancias. Y esto genera nuevas rondas de expansión. Esto no implica despreocuparse de la inflación, sino que, una vez comprendido el mecanismo real del crecimiento en las economías modernas, obliga a buscar las razones de la aceleración inflacionaria en otra parte distinta del convencional “exceso de demanda”, y que la política macroeconómica debe guiarse por plazos algo mayores que el corto plazo.

#### **4. La devaluación como respuesta a la contracción del producto y el empleo**

Un supuesto adicional y clave en la interpretación del crecimiento liderado por el TCRCE, es que  $ER > 0$  implica un tipo de cambio competitivo “que estimula el crecimiento”, (ecuación 1). Respecto de este punto no queda muy

---

<sup>14</sup> Se arriba así a un resultado absurdo, según el cual Argentina no podría crecer en ningún caso: bien porque se restringe el crecimiento para controlar la inflación; bien porque el crecimiento por sé sería inflacionario, bien porque aparecen “limitaciones de oferta” y se ajusta la demanda a tal nivel (generando recesión), bien porque al impulsar la demanda se genera inflación y no expansión de la oferta, etc. (ver Diamand, 1988).

claro por qué canales el TCRCE estimula el crecimiento. Se admite que el impulso expansivo del TC sobre la demanda agregada “es difícil de precisar y cuantificar” aunque se identifica como uno de esos mecanismos al cambio de los precios relativos. Pero también se admite que “es inherentemente dificultoso estimar los complejos efectos de los precios relativos sobre la demanda agregada”, debido a que es difícil separar los efectos derivados del TC de los aumentos de los precios de exportación.

Sin embargo, conviene precisar una sutileza: para el enfoque en cuestión, el crecimiento aparece como un proceso *profit-led* o *tirado* por ganancias. La mayor rentabilidad, inducida por el TCRCE, estimularía el proceso de acumulación. Sin embargo, no existe evidencia firme en torno al rol de las ganancias como “factor de crecimiento”. La condición de la ganancia como *motor* de la actividad productiva en las economías capitalistas refiere al hecho fundamental de que la producción se realiza con el fin último de obtener un beneficio. Este “motor” entonces es una condición necesaria para toda *nueva* inversión, pero no necesariamente constituye *per sé* una explicación de la inversión. En realidad, la inversión que crea capacidad productiva (y que impulsa el crecimiento) es inducida, vía un acelerador flexible, por la *demand*a y no por la ganancia. Ese proceso sobreviene por cambios persistentes en el grado de utilización de la capacidad que conducen a niveles de utilización por encima de los “normales” o “planeados”. Dicho de otro modo: si un empresario enfrenta ganancias crecientes, pero puede atender la demanda con la capacidad existente, no se sentirá inclinado a ampliar su capacidad productiva hasta tanto no se convenza de que el tamaño del mercado será mayor.

No existe evidencia empírica que permita afirmar el vínculo proclamado entre rentabilidad y crecimiento, o para suponer que  $ER > 0$  pueda impulsar la acumulación de capital *con prescindencia* de lo que ocurra con la demanda.<sup>15</sup> Por supuesto, un tipo de cambio real competitivo *tiene un rol central* en otro sentido, como el de facilitar la superación de la heterogeneidad estructural que fija la restricción externa como la restricción dominante al crecimiento de la demanda agregada y, por ende, a la expansión de la economía argentina (véase Diamand, 1972).

En línea con el modelo expuesto en la sección 2, y frente al amesetamiento de la actividad económica producido durante 2009, se propuso consecuentemente

---

<sup>15</sup> Por ejemplo, un estudio reciente (Onaran & Stockhammer, 2005) testea una versión extendida del modelo de Bhaduri y Marglin (1990). Los autores estiman un modelo econométrico para Estados Unidos, Inglaterra y Francia (representando a los mayores países desarrollados) y para Turquía y Corea (como países subdesarrollados). Lo interesante es que estos últimos son elegidos porque precisamente representan dos experiencias diversas de crecimiento orientado por exportaciones. Los estudios mencionados reconocen que “no fueron hallados efectos estadísticamente significativos de la participación de las ganancias sobre la inversión y el crecimiento tanto en el caso de los países desarrollados como en los subdesarrollados”.

una nueva devaluación a fines de retomar el sendero de crecimiento de los últimos años, puesto en entredicho por las supuestas debilidades del gobierno. Las causas serían varias. En primer lugar, el tipo de cambio real multilateral se habría apreciado un 20% desde comienzos de 2007 (por ende,  $ER < 0$ ). Además, la situación fiscal no era holgada (es decir:  $f > 0$ ) y tampoco la disponibilidad de moneda internacional para los compromisos financieros. Se argumentó que un aumento del tipo de cambio real contribuiría a aliviar estas restricciones, aumentando la protección del empleo y de las industrias que compiten con importaciones, y mejorando la situación del sector agropecuario, al tiempo que permitiría suavizar el conflicto con el gobierno.<sup>16</sup> En resumen, en este enfoque la devaluación habría tenido los siguientes efectos positivos:

(i) aumentar el superávit fiscal ( $f < 0$ ), porque aumentaría las exportaciones y con ello incrementaría la recaudación de impuestos sobre el comercio exterior (retenciones). El argumento supone implícitamente que los impuestos sobre las importaciones caen menos y, por ende, hay un efecto neto fiscal positivo.

(ii) la devaluación habría aumentado la disponibilidad de divisas para hacer frente a los vencimientos de la deuda. Este es un efecto derivado por la misma vía anterior: el ajuste cambiario tendría un resultado positivo sobre el balance comercial.

(iii) la devaluación habría contribuido a aumentar el margen de protección efectivo de aquellas industrias potencialmente afectadas por competencia importada y por ende habría permitido proteger los niveles de empleo.

(iv) la devaluación habría permitido mejorar la situación del sector agropecuario, vía las mejora de las exportaciones del sector, recomponiendo la rentabilidad de las actividades entonces afectadas por la crisis internacional (caída de demanda y de precios). Asimismo, ese mayor margen de rentabilidad habría permitido distender el conflicto en torno a las retenciones.

Pueden discutirse estas afirmaciones haciendo uso de un modelo muy simple, que incluye *dos hipótesis de comportamiento*: el nivel de ingreso ( $Y$ ) depende de la evolución de la demanda agregada (que es la variable independiente) y la principal restricción al crecimiento del ingreso proviene del sector externo (disponibilidad de divisas). En términos usuales:

$$Y = C_0 + cY + G + I + X - M \quad (4)$$

<sup>16</sup> ¡Dígame el lector si no hay buenas razones para esperar un aumento del tipo de cambio real!”, concluye Frenkel (op. cit.).

Examinemos ahora el efecto de la devaluación, en los términos planteados por la interpretación heterodoxa, tanto desde el punto de vista del nivel de actividad como de sus efectos fiscales.<sup>17</sup> El punto (i) suponía que la devaluación mejora  $X$  y reducía o dejaba inalteradas las  $M$ , con lo cual mejoraban el saldo comercial y la recaudación de impuestos sobre el comercio exterior, aunque sin alterar la evolución de ninguno de los otros componentes de la demanda agregada ( $C_0$ ,  $cY$ ,  $G$ ,  $I$ ). Es decir, la devaluación mejora el saldo comercial y *agrega* demanda, produciendo un efecto *expansivo*. De (1), podemos escribir:

$$Y = \frac{1}{1-c} [C_0 + I + G + X - M] \quad (5)$$

Donde  $1-c$  es la propensión a ahorrar. El incremento de  $X$  (con  $C_0$ ,  $cY$ ,  $G$  e  $I$  constantes) llevaría a un aumento del nivel de actividad y del empleo en las industrias que exportan. Luego, a ese efecto expansivo inicial de aumento del empleo se agregaría un efecto expansivo *adicional*, asociado con el alza del consumo salarial o *inducido*, puesto que aumenta el empleo con un salario real *constante*, llevando a un incremento del multiplicador  $1/(1-c)$ . En otros términos, el país absorbe poder de compra del exterior y además aumenta su propio poder de compra doméstico (por el alza de la masa salarial).<sup>18</sup>

Pero esta es solo una parte de la historia. Como todo el mundo sabe, existe una relación *inversa* entre tipo de cambio real y salario real (Carciofi, 1986; Canitrot, 1975). De este modo, tras la devaluación el salario real debe caer y el multiplicador  $1/(1-c)$  resultará menor, con lo que el efecto *neto* del ajuste del tipo de cambio puede bien ser *contractivo*.<sup>19</sup> Además, en modo alguno resulta evidente a priori que el saldo comercial vaya a mejorar tras la devaluación. Aun cuando tras una devaluación haya un aumento de las exportaciones y una baja de importaciones *en cantidades físicas*, eso no garantiza que se registre una mejora significativa en el saldo comercial. En términos

<sup>17</sup> Seguimos de cerca aquí el enfoque de Assous, M. & López Gallardo, J., 2009, Cap. VI, Kalecki's Open Economy Macroeconomics.

<sup>18</sup> Si se asume que la inversión responde más o menos elásticamente y aun con rezagos a las variaciones en el grado de utilización de la capacidad, habrá un efecto *acelerador* y se reforzará el inicial efecto expansivo.

<sup>19</sup> Diamand sostenía que "los programas recesivos empiezan siempre con una brusca devaluación. De acuerdo con la teoría económica vigente, dicha devaluación debería estimular las exportaciones, desalentar las importaciones y restablecer el equilibrio externo". Pero, alertaba, "en Argentina y en otras estructuras productivas desequilibradas, las importaciones y exportaciones son poco elásticas al precio, especialmente en el corto plazo". De allí que el equilibrio resultante se logra mediante ajustes sobre el ingreso: "Caen los salarios reales y se produce una transferencia de ingresos a favor de los productores agropecuarios y de los exportadores tradicionales. Debido a las diferencias en la propensión al consumo, esta transferencia de por sí trae una significativa disminución de la demanda global" (Diamand, 1985).

técnicos, la condición Marshall–Lerner podría no cumplirse.<sup>20</sup> Incluso en el caso de que tal condición fuera satisfecha, si la suma de la elasticidad-precio de las importaciones más la elasticidad-precio de las exportaciones excede la unidad *aunque solo ligeramente*, se requeriría una *gran* devaluación para observar mejoras significativas en el balance comercial.<sup>21</sup>

De este modo, tampoco resulta evidente que la recaudación fiscal hubiera crecido tras la devaluación. Tal resultado dependería del efecto neto de la caída del consumo (inducida por la baja del salario real) versus el aumento del balance comercial (X-M) y la incidencia de los impuestos que gravan el ingreso doméstico (IVA, ganancias) versus la incidencia de los impuestos al comercio exterior. En suma, al afirmar que la devaluación sería expansiva y mejoraría la posición fiscal, se está suponiendo:

1. que se cumple la condición Marshall–Lerner y mejora la balanza comercial;
2. que la mejora del balance comercial *agrega* demanda para más que compensar la caída del consumo doméstico inducida por la devaluación al reducir el salario real;
3. finalmente, que la recaudación de impuestos al comercio exterior *más que compensará* la pérdida de recaudación que sufrirán los impuestos relacionados con el consumo y las ganancias domésticas. Por ende, esta cadena de supuestos lleva a concluir, sin mayores fundamentos, que la devaluación aumentará el superávit fiscal.

Veamos el punto (ii) sostenido como una segunda “bondad” del ajuste cambiario, merced a la cual el país obtendría más divisas (aumentaría las reservas) a fines de enfrentar los vencimientos de deuda externa. Una vez más,

---

<sup>20</sup> La condición de Marshall-Lerner supone que para que una devaluación tenga un impacto positivo en la balanza comercial, la suma de las elasticidades de precios de las importaciones y las exportaciones tiene que ser, en valor absoluto, superior a 1. En Argentina usualmente la devaluación mejora el balance comercial aunque con fuertes costos en términos de demanda agregada.

<sup>21</sup> Un ejemplo será útil para aclarar la cuestión. Supongamos una devaluación del peso. Esto significa un encarecimiento de las importaciones y una reducción de su volumen físico. Sin embargo, esto no garantiza que el país gaste una menor parte de sus dólares en bienes importados. Por ejemplo, supongamos que a un precio de 700 pesos los argentinos importan 1.100 aparatos de TV por semana, por ende gastan 770 mil pesos. Luego de la devaluación, supongamos que el precio de las TV importadas aumenta a 800 pesos. A tal precio, la cantidad de TV importadas se reduce, digamos, a 1000. En este ejemplo hipotético, sin embargo, el gasto total en TV importadas aumentó de 770 mil a 800 mil pesos, aún cuando la cantidad importada haya disminuido (a la inversa, para las exportaciones). El ejemplo es análogo al de Davidson (2006) para EE.UU.

se supone el cumplimiento de la condición Marshall-Lerner. Pero, además, aún cuando la devaluación produzca alguna mejora en el balance comercial, también tiene efectos sobre la carga de la deuda pública en moneda doméstica. La relación entre tipo de cambio y deuda pública es mediada por dos mecanismos (Schonerwald da Silva & Vernengo, 2007). Por un lado, una devaluación implica pagos más elevados en moneda local sobre la deuda denominada en moneda extranjera (lo inverso en caso de apreciación cambiaria). Es extraño que quienes usualmente defienden el TCRCE *sin más* como “acelerador” del crecimiento no discutan estas complicaciones.

En verdad, la hipótesis de que una devaluación *per sé* puede estabilizar (o estimular) la demanda efectiva es análoga a la vieja afirmación de que la flexibilidad descendente de los salarios nominales (y reales) puede asegurar el pleno empleo o reducir el desempleo (López & Perrotini, 2006). La idea detrás de esta hipótesis es sencilla. Como hay una fuerte reducción de la demanda mundial, caen las exportaciones argentinas. Si aumenta el tipo de cambio (se deprecia el peso) el alza de la competitividad produciría una mejora del balance comercial. Si las ventas externas y las importaciones se comportan como predice el modelo, el producto y el empleo no se reducirían e incluso podrían expandirse. Habría así un mecanismo *endógeno* para alcanzar el pleno empleo, similar al de los economistas tradicionales: el aumento del empleo por la mejora de la rentabilidad y de las exportaciones, se daría por una vía similar a la que proponía el viejo Pigou.<sup>22</sup> En suma, la devaluación puede ser *contractiva* en lugar de expansiva y el mecanismo de “flexibilidad salarial” implícito puede no funcionar. Como explicaba Thirlwall,

“...a once-for-all depreciation of the currency ( $ET > 0$ ) cannot raise the balance of payments equilibrium growth rate permanently. After the initial depreciation,  $ET = 0$ , the growth rate would revert to its former level. To raise the balance of payments equilibrium growth rate permanently would require continual depreciations, that is,  $ET > 0$  in successive periods” (McCombie & Thirlwall, 2004).

No debe entenderse que Thirlwall postula la existencia de un tipo de cambio “de equilibrio de largo plazo”, basado en algún *fundamental*, y que por ende había así una futilidad de la política cambiaria. Más bien debe entenderse en el sentido de que a cada depreciación real de la moneda sigue un proceso más o menos lento de ajuste salarial, a menos que se asuma el supuesto poco realista de que no existe ninguna “resistencia salarial”.

Ciertamente, el proceso de rápido crecimiento iniciado en 2002 coincide *temporalmente* con la gran devaluación de ese año. Esto condujo al espejismo de

---

<sup>22</sup> En plena crisis del 30, Keynes dirigió su *Teoría General* contra los economistas tradicionales representados por Arthur Pigou, quienes sostenían que si los salarios bajaban lo suficiente, eso llevaría a una reducción del nivel de costos y de precios, aumentaría el poder de compra del dinero, incrementaría el gasto y la demanda, y con ello reactivaría la producción.



que fue el ajuste cambiario *per sé* el que desató la recuperación (ver Amico, 2010). En 2002, a pesar de la crisis, en un sentido Argentina fue extremadamente afortunada ya que, en el momento inmediatamente posterior a la debacle, se registró una pronunciada mejora en los precios de sus exportaciones. Sobre esta nueva coyuntura operó una megadevaluación combinada con una sorprendentemente baja resistencia salarial, en términos de comparación histórica, lo que explicó el bajo costo inflacionario de la salida de la crisis y el salto de crecimiento verificado por las exportaciones netas.

Ese salto tuvo un fuerte impacto en la demanda agregada que, en cierto sentido, operó con independencia de las políticas públicas. La comprobación casi inmediata de un efecto expansivo tan poderoso eximió al gobierno de la aplicación más intensa de políticas monetarias y fiscales expansivas. Obviamente, la devaluación tiene un efecto depresivo sobre los salarios reales y por ende sobre el consumo asalariado, al tiempo que puede mejorar el balance comercial (traducido en pesos), lo que supone un efecto expansivo. La significación de estos efectos definirá el efecto total de la devaluación sobre la demanda agregada. En 2002, quizás por primera vez en la historia reciente, la devaluación tuvo un efecto neto expansivo: deprimió los salarios, pero más que compensó este efecto depresivo sobre la demanda a través de un mayor poder de compra inducido por el balance comercial (en pesos), a partir de los nuevos precios internacionales de *commodities*, amplificadas a su vez por un tipo de cambio real más competitivo.

Pero estas circunstancias particulares no transforman a la devaluación cambiaria en un instrumento expansivo *tout court*, y tiene la dificultad de dejar en las sombras el verdadero mecanismo que impulsa el crecimiento (como se verá, la dinámica de la demanda autónoma). Por caso, Keynes mismo puntualizó que “en el mundo moderno, donde los salarios tienden a estar cercanamente vinculados al costo de vida, la eficacia de la devaluación cambiaria puede ser considerablemente reducida”. Argentina se enfrenta al aprendizaje de esa dura lección tras la devaluación de 2002.

## 5. Política fiscal y restricción externa

### 5.1. El modelo

El modelo bosquejado en la sección 2 es una variante simplificada y modificada del esquema más general conocido como “nueva síntesis neoclásica” o “nuevo consenso” (Serrano, 2006; Kriesler & Lavoie, 2005). En dicho modelo, el rol activo de la política fiscal es sumamente restringido, sino nulo. De hecho, frente a los ribetes dramáticos de la crisis internacional y la incapacidad de la economía convencional para prevenirla y abordarla, el modelo del “nuevo consenso” ha recibido innumerables críticas, en particular por la ausencia en su estructura de ningún rol esencial para el gobierno y la política fiscal (Fontana, 2009). A pesar de las prescripciones del modelo, convertido

hoy en la ortodoxia dominante, los países desarrollados han debido recurrir a (o discuten cómo hacer) políticas fiscales expansivas, inyectando liquidez por distintos canales.<sup>23</sup>

Para esbozar una interpretación alternativa se hará uso de un modelo de crecimiento que integre el efecto acelerador y multiplicador con liderazgo de los gastos autónomos y distribución exógena (Serrano & Willcox, 2000). Por la condición de equilibrio en el mercado de bienes tenemos:

$$M + Y = I + C + G + X \quad (6)$$

Las hipótesis de comportamiento son tres: i) las importaciones (M) son inducidas por el producto (Y); ii) la inversión (I) es inducida por el producto<sup>24</sup>; iii) el crecimiento es liderado por el sendero seguido por la demanda autónoma (consumo no asalariado, exportaciones y gasto público). En economía abierta, una parte de la demanda doméstica se “desviará” hacia el exterior. Por ende:

$$M = m_k I + m_c Y \quad (7)$$

donde  $m_k$  es la proporción importaciones inducida por las decisiones de inversión y  $m_c$  es la proporción de importaciones inducida por las decisiones de producir. Reemplazando (7) en (6), desdoblado el consumo en una parte inducida  $cY$  y otra autónoma ( $C_0$ ), y resolviendo para Y tenemos:

$$Y = \frac{1}{(1 + m_c - c)} [C_0 + G + I(1 - m_k)] \quad (8)$$

A su vez, el nivel de inversión de largo plazo dependerá del crecimiento esperado de la demanda efectiva ( $g^e_{t+1}$ ) y de la relación capital-producto ( $v$ ):

$$I = v g^e_{t+1} Y \quad (9)$$

<sup>23</sup> “As recently as two years ago there was a widespread consensus among economists that fiscal policy is not useful as a countercyclical instrument. Now governments in Washington and around the world are developing massive fiscal stimulus packages, supported by a wide range of economists in universities, governments, and businesses” (Feldstein, 2009). Sin embargo, entre los fundadores del “nuevo consenso” continúa la visión pesimista del activismo fiscal y hay quienes todavía no encuentran razones que justifiquen un revival de políticas fiscales discrecionales contracíclicas (Taylor, 2009).

<sup>24</sup> Un trabajo reciente (Fiorito, 2009) demuestra que en Argentina la inversión es “acelerada” (inducida) por el crecimiento del ingreso. Dicho trabajo muestra una causalidad que avala el principio del acelerador flexible y que deja sin fundamento a las condiciones subjetivas, tan prolíficamente mencionadas, como las (intratables) “expectativas”, que serían la caprichosa guía que los inversores. La evidencia empírica revela que el comportamiento de la inversión no resulta tan “caprichoso”.

Reemplazando (9) en (8), tenemos el nivel de demanda efectiva y producto de largo plazo:

$$Y = \frac{Z + G + X + (1 - m_k) \cdot v g^e_{t+1} Y}{1 - w + m_c} \quad (10)$$

Así, la tasa de crecimiento esperada de la demanda efectiva en el largo plazo ( $g^e_{t+1}$ ) es gradualmente revisada a partir del grado efectivo de utilización de la capacidad que se observó en el pasado. Si se adopta esta regla de ajuste para  $g^e_{t+1}$  y suponiendo que los gastos autónomos ( $Z, G, X$ ) crecen a una tasa  $z$ , la tendencia de crecimiento de la economía *oscilará* en torno a:

$$Y^* \rightarrow Y = \frac{Z + G + X}{(1 - w + m_c) - (1 - m_k) v z} \quad (11)$$

Lo que da la expresión del supermultiplicador, donde la tasa de crecimiento esperada es igual a la realizada (el producto potencial  $Y^*$  tiende al efectivo  $Y$ ), la que a su vez es determinada por el ritmo de crecimiento de los gastos autónomos que no crean capacidad ( $Z, G, X$ ). De este modo, la capacidad productiva se ajusta a la tendencia de la demanda efectiva a través el tiempo, como ya habíamos visto empíricamente para el caso argentino.<sup>25</sup> No obstante, lo normal es que la restricción de divisas opere *antes* que la restricción de ahorro.<sup>26</sup> Para analizar la restricción de divisas se puede partir de la identidad que describe el balance de pagos:

$$BP = X - M - R + F \quad (12)$$

donde  $BP$  es el saldo del balance de pagos,  $R$  es la renta neta enviada al exterior, y  $F$  representa los ingreso netos de capital. Reemplazando (7) en (12):

$$BP = X - m_k I - m_c Y - R - F \quad (13)$$

Reemplazando (9) en (13):

$$BP = X - m_k v z_e Y - m_c Y - R - F \quad (14)$$

<sup>25</sup> Para el análisis teórico de los límites dentro de los cuales el crecimiento de la capacidad productiva responde a los estímulos de la demanda, véase Serrano y Freitas (2008) y Serrano (2009). Para un análisis aplicado al caso argentino, véase Fiorito (2008).

<sup>26</sup> Al respecto de la "brecha de ahorro", conviene observar: "En una economía capitalista no planeada, la única cosa que la brecha de ahorro podría medir, en el caso de que fuera estimada correctamente, sería el nivel de inversión a partir del cual tendríamos inflación de demanda, pero el monto de ahorro agregado nunca es en sí mismo una restricción efectiva al nivel de inversión" (Serrano & Willcox, 2000, 46).

Por ende:

$$Y = \frac{X - R - F - BP}{(m_k v z_e + m_c)} \quad (15)$$

Dado que la tasa de crecimiento de la demanda determina la tendencia de crecimiento de la capacidad productiva, la única forma en que el balance de pagos puede restringir el crecimiento es imponiendo límites al aumento de los distintos componentes de la demanda efectiva. En presencia de un desequilibrio externo, la demanda agregada tendrá que ajustarse de modo de reducir las importaciones. Como las compras externas son una función del nivel y de la tasa de crecimiento de la demanda, son las reducciones en la demanda efectiva el mecanismo por el cual la economía se ajusta a la disponibilidad de divisas. Así, es la política macroeconómica (fiscal, monetaria, cambiaria y de ingresos) la que opera sobre la tasa de aumento de la demanda agregada.

### 5.2. La economía argentina en 2009 y la significación de la política fiscal

A pesar de la crisis internacional, la economía doméstica presentaba hacia 2009 mejores condiciones que en otras etapas para lidiar con el problema estructural de *restricción de divisas*. Los términos de intercambio seguían siendo muy favorables. A su vez, respecto del endeudamiento externo (un factor “autónomo” que opera sobre la restricción externa) la trayectoria de los últimos años permitió una reducción significativa en los perfiles de la deuda pública, especialmente con la compra de deuda por el BCRA y otras agencias. Así, la deuda en el mercado (neta de acreencias intra-sector público y organismos internacionales) se reduciría a 26% del PIB mientras que los vencimientos del próximo año alcanzarían, entre intereses y amortizaciones, a solo 2,6 p.p. del PIB.<sup>27</sup>

El impacto contractivo de la crisis internacional se manifestó de dos formas básicas: mediante una reducción de la demanda externa (con caídas del valor exportado en todos los sectores) y a través de una fuerte contracción monetaria inducida por la fugas de divisas. Asimismo, en relación a la política cambiaria, tras una etapa de franca apreciación de peso, el BCRA logró al menos sostener la paridad real del tipo de cambio a través de minidevaluaciones sucesivas. En términos comparativos respecto de los principales socios comerciales, Argentina habría mejorado su competitividad cambiaria en el último año. Producto de estas situaciones, y a pesar de la fuerte salida de capitales observada en los últimos dos años, las reservas totales del BCRA rondaban a fines de setiembre de 2009 los 45 mil millones de dólares, alejando la restricción de divisas al menos en el corto plazo.

<sup>27</sup> Ver Informe Bein: <http://www.estudiobein.com.ar/data/upload/Informes/Informe%20N%2038%20pagina%20resumen.pdf>

El principal problema en danza era entonces el nivel de actividad. La política desplegada por el gobierno en medio de la crisis, a contramano de las recomendaciones de la mayoría de los economistas (incluso algunos heterodoxos), ilustra enteramente el mecanismo del modelo del supermultiplicador y destaca el rol del gasto público en el crecimiento. Hay que decir que mientras la inducción de la inversión por el crecimiento del producto en una fase de alza tiene algún rezago, este *lag* es mucho menor en el ajuste descendente (la adaptación de la inversión a la tendencia de la demanda es más rápida en el ciclo recesivo). Así, tras el shock externo y la desaceleración de la tasa de crecimiento del PIB, la cuestión del crecimiento volvió al primer plano. Se puede analizar el caso argentino a la luz del modelo presentado en la sección anterior, particularmente haciendo uso de las expresiones (11) y (15).

$$(11) Y = \frac{Z + G + X}{(1 - w + m_c) - (1 - m_k)vz} \quad (15) Y = \frac{X - R - F - BP}{(m_k vz_e + m_c)}$$

Dado que X y Z son datos (11), y la inversión es inducida por el producto, el gasto público se torna una herramienta de control de directo que incide sobre el crecimiento. Más aún en una fase recesiva, donde la opción al recurso de la política fiscal sería esperar a que la economía se “recupere sola”. Pero esta elección supone que el sistema cuenta con mecanismos *endógenos* que lo regresarían a un sendero de crecimiento. Sabemos que no es así y que la economía puede permanecer indefinidamente en la recesión. Eventualmente un impulso externo lo suficientemente fuerte ( $\Delta X$ ) podría ponerla nuevamente en movimiento. Pero este es un factor que escapa al control de la política económica y tampoco resulta evidente que cierta recuperación de las ventas externas baste, por sí sola, para reencauzar la economía en un sendero de crecimiento. Podría pensarse en estimular la demanda por la vía del aumento de salarios. Una vez más, este es un factor sobre el cual la política económica no tiene control *directo*,<sup>28</sup> menos aún cuando el contexto recesivo tiende a deteriorar el poder de negociación de los asalariados.

De allí la relevancia de la opción del gasto público. Sin embargo, existe un rechazo más o menos abierto y mayoritario a usar la política fiscal con fines expansivos. Antes de la crisis ocurrida a fines de 2008, algunos economistas de sesgo “heterodoxo” sostenían incluso que la aceleración de la inflación se debía a que el gobierno había aumentado “irresponsablemente” la tasa de

<sup>28</sup> Al ser el nivel del salario real un resultado que depende en gran medida de fuerzas políticas e institucionales, el gobierno puede influir *indirectamente* sobre el salario actuando sobre los factores que definen la capacidad de negociación de los asalariados (incidiendo en los modos institucionales de negociación de salarios, alterando las condiciones de contratación del trabajo, etc.). Obviamente, incidirá sobre esa capacidad de negociación con su política macroeconómica (y en especial, con la política fiscal), puesto que esta tendrá efectos sobre la tasa de crecimiento del producto y, por ende, incidirá sobre el “ejército de reserva” de desocupados.

crecimiento del gasto público y por ende había “sobrecalentado” la demanda agregada.<sup>29</sup> Estos economistas señalaron así a dos ítems como responsables de la “sobreeexpansión” del gasto estatal: los subsidios al sector privado y los gastos vinculados con el régimen previsional.

Sin embargo, como se argumentó en la primera parte de este trabajo, en relación a la evolución del producto potencial claramente no hubo ningún crecimiento “excesivo” de la demanda agregada. Incluso, la economía argentina mostraba márgenes para crecer a tasas aún más altas de las que mostró en el período 2003-2008. No obstante, no deja de ser paradójica la afirmación respecto a que los subsidios al sector privado hayan adicionado un *impulso extra* al crecimiento de la demanda y, por esta vía, hayan contribuido a acelerar la tasa de inflación, cuando tales subsidios fueron empleados con el propósito de limitar los ajustes de precios y por ende contribuyen a *contener* la tasa de inflación.

Tampoco se entiende de qué manera pueden constituir un impacto *adicional* al crecimiento de la demanda, cuando tales transferencias *no son* en sí mismas *fuentes adicionales* de demanda final, puesto que se utilizan para financiar gastos corrientes y/o de capital con el objeto de mantener fijo el precio de determinados bienes y servicios. En verdad, son una manera de evitar la contracción de la demanda agregada, ya que al contener la tasa de inflación impiden un mayor deterioro del salario real, y preservan el valor del multiplicador  $(1-w)$  en la expresión (12). No resulta evidente entonces que estos subsidios (que en el caso de las empresas de servicios públicos alcanzaron un crecimiento promedio en el lapso 2006-2008 del 110% anual) hayan tenido precisamente impacto inflacionario, sino más bien lo contrario.<sup>30</sup> Respecto del sistema de seguridad social, resulta difícil afirmar que el llamado “plan de inclusión previsional”, instrumentado durante el primer semestre de 2007, haya sido una fuente de presión inflacionaria. Este plan, que permitió el acceso de aproximadamente 1,4 millones de personas que no cumplían los

---

<sup>29</sup> “En 2005 la economía estaba creciendo a una tasa algo mayor al 9% y venía manteniendo un ritmo de crecimiento similar por tres años consecutivos. Por otro lado, la tasa de inflación venía acelerándose sistemáticamente y alcanzó un 12,3% a fin de ese año. Había presiones inflacionarias evidentes operando en la economía argentina. Pocas dudas caben que la situación requería la aplicación de algún freno al ritmo de expansión de la demanda agregada. Por la debilidad de los mecanismos de transmisión de la política monetaria ya mencionada, el principal instrumento de freno disponible era la política fiscal. Pero el gobierno tomó el camino inverso, agregando impulso fiscal expansivo al rápido aumento del gasto privado” (Damill & Frenkel, 2009. Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina, p. 24).

<sup>30</sup> Los subsidios al sector energético, por ejemplo, se han empleado mayoritariamente para financiar compras de fueloil principalmente a Venezuela, en tanto en las empresas concesionarias de trenes y subtes se han empleado para gastos corrientes (salarios), manteniendo fijas las tarifas.

requisitos necesarios para percibir una prestación, es claramente una fuente de demanda. Sin embargo, como ya se explicó, la economía argentina tenía margen para seguir creciendo.<sup>31</sup>

Con este sesgo, es casi natural que la propuesta de estimular la economía por medio del gasto público deficitario no gozara de consenso. Se argumenta incluso que no habría recursos para afrontar un mayor gasto. Pero esta afirmación encierra una confusión sobre la naturaleza del gasto público y los impuestos. Nunca el gasto público es sostenido con impuestos; siempre es financiado mediante la emisión monetaria. En verdad, los déficit permanentes consolidados son la norma teórica y práctica en las economías modernas (Wray, 2006, p.190). En la historia reciente de los países industrializados y también de los subdesarrollados ya es un hecho estilizado el que los gastos excedan claramente a los impuestos (Iqbal, 2004). El enfoque correcto, por ende, es evaluar el gasto (déficit) público por su impacto en el conjunto de la economía, al margen de si dicho gasto está “equilibrado” o no respecto de los impuestos.

Conviene en este punto retomar algunas viejas ideas “sumergidas y olvidadas” (para usar una expresión de Sraffa), sobre teoría del dinero y determinación del ingreso y su articulación con las finanzas públicas y la política monetaria. En el contexto de un enfoque en el cual el PIB efectivo está impulsado por la demanda agregada (o sea, no hay tendencia al pleno empleo y no se cumple la Ley de Say), surge una medida adecuada del déficit público de plena capacidad: dicho déficit debe alcanzar para compensar la suma del déficit externo en cuenta corriente (juzgado como sustentable) con el superávit del sector privado (o sea, la diferencia entre ahorro privado e inversión privada), cuando la economía opera cerca de la plena capacidad. Un déficit mayor será inflacionario y cualquier déficit menor será recesivo porque implicará que la economía no está generando demanda suficiente para operar a plena capacidad, una vez satisfecha la restricción externa. En este contexto, resulta obvio que los ingresos fiscales resultan fuertemente procíclicos y que, por ende, el déficit público es endógeno. Se puede resumir como sigue:

---

<sup>31</sup> No estamos desconociendo que exista un nivel de inflación significativa ni que esto no sea preocupante. Es particularmente grave por sus efectos sobre el salario real y la distribución del ingreso. La discusión apunta a otra cuestión. En verdad, la noción de que la inflación se origina en un “crecimiento excesivo de la demanda agregada” es errónea en general, tanto desde el punto de vista teórico como empírico. La principal razón de la inflación -y Argentina no es una excepción- es por “empuje” de costos y por el conflicto distributivo. Sistemáticamente autores como Damill, Frenkel y otros confunden este tipo de inflación con la “inflación de demanda”, que es un caso raro y muy excepcional, y que cuando se produce tiene efectos *transitorios*, sin llegar a explicar nunca la inflación *crónica* que afectó y afecta a países como Argentina y que se explica por las razones antes mencionadas (ver Amico, 2008).

$$G - T = S ( Y_f ) - I ( Y_f ) + M ( Y_f ) - X ( W_y ) \quad (16)$$

Donde G (gasto público), T (impuestos), S e I ahorro e inversión, M importaciones y X exportaciones. Donde  $Y_f$  es el nivel de ingreso meta (puede ser un equivalente cercano de mínima tasa de desempleo o simplemente el máximo producto potencial).  $W_y$  es el ingreso mundial, que es un dato (ver Arestis & Sawyer 2004, cap. IV).

La tendencia del ahorro (ex ante) a quedar encima de la inversión (situación de desempleo persistente) condujo a la visión de que el déficit de presupuesto puede ser requerido como instrumento esencial del crecimiento, tanto en la literatura keynesiana como kaleckiana. Esta tendencia de la inversión a quedar por debajo del nivel de ahorro es la que crea la posibilidad (y necesidad) del gasto deficitario. El déficit presupuestario se ubica entonces en un contexto donde se verifica un “exceso” de ahorro (ex ante) sobre la inversión (ex ante).<sup>32</sup>

En este contexto analítico, el alcance de la política fiscal va más allá de un mero rol “contracíclico”<sup>33</sup>. En este último enfoque, el PIB potencial (o “natural”) es independiente del PIB efectivo, por ende, es impulsado por fuerzas de oferta. La macroeconomía y las políticas monetarias y fiscales se ocupan solo del ciclo, en tanto la tendencia está dada por el PIB “natural” y es independiente de las fluctuaciones de corto plazo. En tal contexto, cuando el PIB efectivo está por encima del “natural” (brecha de output positiva), se impone una política fiscal contractiva; en la fase de depresión (brecha de output negativa) hay que “expandir” la política fiscal. En este enfoque el PIB efectivo “gravita” en torno a un PIB natural dado *independientemente* de la demanda agregada. En cambio, si el PIB efectivo *incide* sobre la evolución del producto potencial, entonces hay histéresis, y el ciclo y la demanda agregada configuran la tendencia de crecimiento del producto potencial. Por ende, la política fiscal es una herramienta de construcción de la tendencia de crecimiento. La “brecha de producto” se “autocorrije” (el PIB potencial sigue al PIB efectivo y no al revés).<sup>34</sup>

<sup>32</sup> Si hubiera equilibrio *ex ante* entre ahorro e inversión, entonces habría pleno empleo y el enfoque de finanzas funcionales no tendría mayor sentido y no existiría ninguna necesidad de gasto deficitario o déficit de presupuesto.

<sup>33</sup> El ejemplo en la región de estas políticas contracíclicas sería Chile, que buscó obtener fuertes superávits fiscales en la fase alta del ciclo, pero que una vez desatada la crisis internacional enfrentó tantos o más problemas que sus vecinos. Sin embargo, la actitud “prudente” de generar excedentes fiscales en el auge, implicó que, mientras Argentina creció 63% en la fase de auge, Chile solo lo hizo en 32%.

<sup>34</sup> En este tipo de modelos, donde al crecimiento es explicado por la demanda efectiva tanto en el corto como en el largo plazo, se piensa en una insuficiencia de demanda permanente. En el caso de la política fiscal, esto plantea el problema de los déficit acumulativos y de la deuda pública creciente, así como también el tema de sustentabilidad (ver Ciccone, 2008).



Obviamente, si la política fiscal es un factor en la construcción de la tendencia de crecimiento, tal política debe estar coordinada con otras medidas que alivien la tradicional restricción de divisas. Pero la restricción de divisas no impone ninguna limitación *particular* sobre la política fiscal *en sí*, sino que constituye un factor limitante *general* sobre el proceso de crecimiento en economías abiertas para cualquier país que no emita la moneda de reserva internacional, sea cual sea la fuente de demanda que lo impulse, y particularmente en Argentina por su histórica heterogeneidad estructural.

### 5.3. Política fiscal expansiva y restricción de divisas

Así, el impulso del gasto público tiene como requisito que la expansión del producto que lleva asociada sea financiada en divisas. Si retornamos a la expresión (15), vemos que el aumento del gasto público aumenta el producto ( $Y$ ). Luego, este aumento se traduce en un crecimiento de  $z$  que induce mayores importaciones de bienes de capital ( $m_k$ ) e inmediatamente induce compras externas de bienes de consumo asociados al alza del producto, dado  $m_c$ .<sup>35</sup>

En un contexto en el cual las exportaciones resultan *exógenas*, la reducción de los coeficientes  $m_k$  y  $m_c$  aparece como un factor significativo para el proceso de crecimiento por dos motivos interrelacionados.<sup>36</sup> Por un lado, la reducción de los coeficientes  $m_k$  y  $m_c$ , producen un ahorro de divisas para un mismo nivel de producto. Pero, además, la reducción de los coeficientes de importación no solo se impone por la necesidad de ahorrar divisas. En condiciones de economía abierta, las políticas expansivas tienen mayor impacto si las “filtraciones” de los efectos multiplicadores y aceleradores hacia el exterior son menores. Por tal razón, el complemento natural de las políticas expansivas es el control de capitales (Vernengo & Rochon, 2000).

Respecto de las exportaciones (ver expresión 15) forman parte de los componentes autónomos de la demanda, es decir, aquella parte que no puede ser explicada como resultado del mecanismo del acelerador o del multiplicador. La evolución de tales componentes autónomos depende de una variedad de fuerzas institucionales, económicas y tecnológicas que no puede reducirse a una relación formal simple y general (Serrano, 1995, cap. V, sección 13). Así, los niveles y tasas de crecimiento de estos gastos autónomos depende de múltiples factores, como la naturaleza del sistema financiero, la existencia de canales de crédito en el consumo, el camino del cambio técnico, la innovación y las estrategias de competencia entre firmas, la política fiscal

<sup>35</sup> Según estimaciones de Alejandro Fiorito, en Argentina  $m_k$  se ubica en promedio en torno a 0.22, en tanto  $m_c$  es de 0.12.

<sup>36</sup> En cierto modo, este es el camino por el cual comenzó la industrialización en la región: el marco de contracción internacional (o la imposibilidad de colocar exportaciones que competían con el centro) llevó a adoptar una estrategia sustitutiva.

del gobierno y la competitividad de las empresas domésticas, incluyendo la política cambiaría del gobierno.<sup>37</sup>

Ciertamente, una política de promoción de exportaciones industriales sería una contribución al alivio de la restricción de divisas con el valioso agregado de que implicaría, al mismo tiempo, una paulatina diversificación de la canasta exportadora y, por ende, un aporte a la superación de la heterogeneidad estructural. Pero esto en modo alguno supone o implica forzosamente que el crecimiento deba ser orientado “hacia fuera”, liderado por las exportaciones. Menos en casos como Argentina, que a pesar del subdesarrollo tiene un mercado interno relativamente importante. Aquí es preciso distinguir dos aspectos de la importancia de las exportaciones. Uno, su aporte de divisas, que es vital y estratégico para aliviar la restricción externa, lo que conduce a la necesidad de diversificar las ventas externas y superar la heterogeneidad estructural. El otro aspecto es su aporte como componente de la demanda agregada, que no es lo mismo.

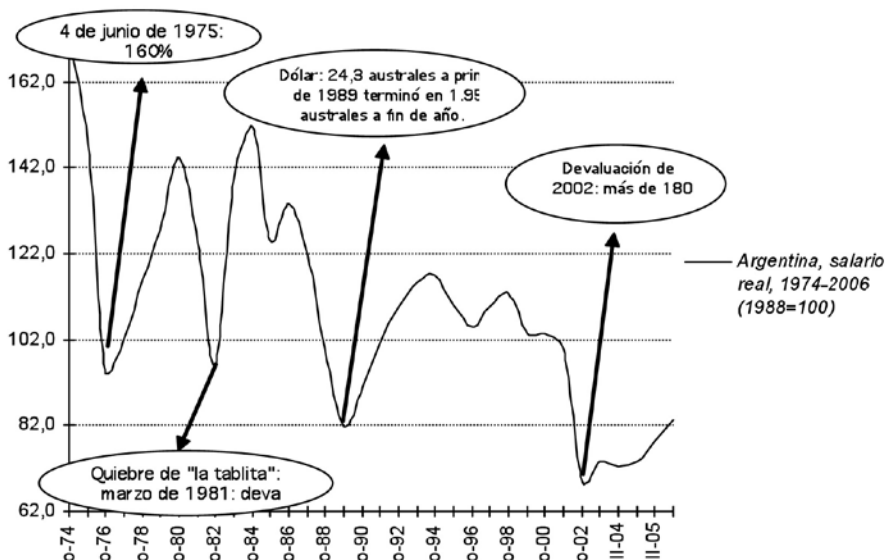
Es factible que la economía crezca, sin restricción externa, y aún así las exportaciones vayan disminuyendo su peso dentro de la demanda agregada. Ciertamente entre algunos economistas heterodoxos de Argentina subyace una idea (poco heterodoxa) de que la política cambiaría podría hacer “endógenas” las exportaciones. Así, las devaluaciones serían expansivas y la economía crecería “hacia fuera”. Pero esto es erróneo: en 2002-2007 el país creció vía exportaciones gracias a los términos de intercambio positivos y la favorable demanda mundial. Luego, esto se “amplificó” con la vigencia de un tipo de cambio real competitivo y merced al hecho histórico de una baja “resistencia salarial”. Es decir, Argentina creció *a pesar* de la existencia de un salario real muy bajo en términos históricos, que según la expresión (11) implica un multiplicador menor. En los años 80, sin embargo, tanto los términos del intercambio como la “resistencia salarial” eran muy distintos y, en ese contexto, las devaluaciones solo condujeron a la hiperinflación.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> “The virtual impossibility of deriving formally a general ‘endogenous’ trend for the autonomous components of demand seems to have led the vast majority of multiplier-accelerator theorists to ignore the role of this component of aggregate demand in the explanation of the long-run trends of capital accumulation” (Serrano, 1995, p.46). Sin embargo, estos componentes autónomos de la demanda juegan un rol crucial en el crecimiento de largo plazo. Como explicó Kaldor: “... an increase in resources ... or in their efficiency...will not serve to increase actual production unless the exogenous component of demand is increased at the same time. In many cases the same factor may operate on both but this is not necessarily so, nor there is any presumption that the rate of growth of the one will be closely geared to the rate of growth of the other ... an increase in potential output will automatically induce a corresponding growth of actual output ... only ... if exogenous demand expands at the same time to the required degree; and ... this cannot be taken for granted” (citado por Serrano, 1995, p.47).

<sup>38</sup> Esto no implica desconocer la importancia de un tipo de cambio competitivo, sino reconocer la complejidad que envuelve su instrumentación. Como puede tener claros efectos adversos///

### Salarios reales y devaluación, 1974-2006



Fuente: Elaborado en base a datos del Cenda (base 1988=100).

En el contexto de los modelos liderados por exportaciones (como en Frenkel 2008) la reducción de la demanda externa lleva a situaciones sin salida, porque en ese marco la política fiscal es apenas una herramienta de control de la inflación. En buena medida, estos modelos orientados a crecer “hacia fuera”, constituyen una extensión de las políticas aplicadas en la periferia asiática. Eso se entronca con la interpretación de los “desbalances globales” conocida como “Bretton Woods 2” (véase Dooley, Folkerts-Landau & Garber, 2003), según la cual los países asiáticos comprarán toda la deuda pública de EE.UU. que resulte necesaria para sostener el dólar y con este, mantener la competitividad (subvaluación) de sus propias monedas. El ejemplo saliente sería China, quien se lanzó a un rápido proceso de industrialización de modo de absorber cientos de millones de trabajadores rurales y lo haría a través de

///sobre la distribución y sobre la demanda agregada, en un contexto histórico de continua deflación salarial, Marcelo Diamand planteó hace décadas una salida genuina mediante la propuesta de una “devaluación compensada” que anule (o minimice) los efectos inflacionarios y el deterioro de la distribución del ingreso y de la demanda interna causados por la depreciación de la moneda. El argumento admitía dos variantes: 1) una devaluación compensada con retenciones a las exportaciones de alimentos; 2) una devaluación compensada con menores impuestos netos a la población. Implicaba de hecho *un sistema de tipos de cambios múltiples*, en lugar del “tipo de cambio real alto” como *única* herramienta de promoción de las exportaciones industriales (véase López Gallardo & Pacheco, 2002).

un modelo de desarrollo acelerado “liderado por exportaciones”. Así, el consenso vigente considera que los países asiáticos (y en general los subdesarrollados) no tienen hoy otra estrategia posible de desarrollo que fijar un tipo de cambio alto en un mundo en el cual, se argumenta, tiene menor tolerancia hacia las políticas activas, industriales o estratégicas, con liderazgo estatal. Así, las actuales políticas de desarrollo se reducirían apenas a una moneda doméstica barata.

Sin embargo, mientras en los países asiáticos los salarios mejoran aunque la desigualdad se acentúa, en países como Argentina la mera acumulación de reservas implica caída salarial. Como desde el punto de vista institucional hay diferencias manifiestas (países como Argentina tienen una cierta tradición de elecciones regulares, sindicatos, paritarias y todo un menú de factores muy poco “asiáticas”), esa política tiende a desatar pujas por el ingreso e inflación, crisis políticas, etc, que después son “tratadas” mediante políticas contractivas.

La alternativa poco explorada de subsidiar explícitamente exportaciones tiene la obvia ventaja de mejorar la rentabilidad y la competitividad de los bienes de producción doméstica sin subir sus precios internos. Tales subsidios están formalmente prohibidos en los convenios de comercio internacional. Sin embargo, se usaron en el pasado y se siguen usando aún hoy de manera encubierta. Por ejemplo, tales subsidios pueden tomar la forma de reducciones de algunos impuestos a la producción de las empresas, medidas que no están vetadas por la OMC y otros organismos análogos. Estos subsidios podrían eventualmente extenderse a algunos productos de venta en el mercado interno (con acuerdos con las empresas para rebajar su precio), en cuyo caso se estimularía la sustitución de importaciones. Muchos economistas ortodoxos (y algunos heterodoxos) afirman que estas medidas de estímulo no se podrían llevar a la práctica por “falta de recursos fiscales”. En este punto, Diamand tenía -quizás sin saberlo- una concepción cercana a las finanzas funcionales cuando se preguntaba quién paga la promoción de exportaciones. Contestaba (1973):

“La respuesta es que en algunos casos no la paga nadie, ya que los fondos se originan en el crecimiento que no se hubiese operado de no existir dicha promoción, y en otros el peso de la promoción queda repartido entre el crecimiento y algunas transferencias de ingresos convenientes para la economía”.

## Referencias

Amico, F. (2010). “Los dilemas de la economía argentina postcrisis y el legado de la convertibilidad”, Abril de 2010, mimeo.

Amico, F. (2008). “Inflação, salários e lucros: Outra vez esta velha maldição argentina”, Junho 5, 2008, Coletivo Crítica Econômica. (disponible em: <http://>

criticaeconomica.wordpress.com/2008/06/05/inflacao-salarios-e-lucros-outra-vez-esta-velha-maldicao-argentina/).

Arestis, P. & Sawyer, M. (2004). "Reexamining monetary and fiscal policy for de 21st century", Edward Elgar Cheltenham, UK, Northampton, MA, EE.UU.

Assous, M. y López Gallardo, J. (2009). "Michal Kalecki The economic theory of the capitalist economy", Palgrave (por publicarse), especialmente Chapter VI: Kalecki's Open Economy Macroeconomics.

Barbosa-Filho, N. 2004. The Estimating potential output: a survey of the alternative methods and their applications to Brazil, ECLAC, Office in Brazil, September, 2004.

Blinder, A. (2004). "The Case Against the Case Against Discretionary Fiscal Policy", Princeton University, CEPS Working Paper No. 100, June 2004.

Câmara Neto, A. & Vernengo, M. (2004). "Fiscal Policy and the Washington Consensus. A Post Keynesian Perspective". Journal of Post Keynesian Economics / Winter 2004-5, Vol. 27, No. 2 333

Cicccone, R. (2008). "Deuda pública. demanda agregada, acumulación: Un punto de vista alternativo", Circus, Revista Argentina de Economía, Año I, Nro 3, Primavera de 2008, p.97-126.

Davidson, P. (2006). "The declining dollar, global economic growth, and macro stability", Journal of Post Keynesian Economics/Spring 2006, Vol. 28, No. 3473.

Diamand, M. (1988). "Hacia la superación de las restricciones al crecimiento económico argentino", CERE (Centro de Estudios de la Realidad Económica) y CONICET.

Diamand, M. (1985). "El péndulo argentino, ¿hasta cuándo?", Centro de Estudios de la Realidad Económica, Buenos Aires.

Dooley, M., Folkerts-Landau, D. & Garber, P. (2003). "An Essay on the Revived Bretton Woods System", NBER Working Paper No. 9971, September 2003.

Feldstein, M. (2009). "Rethinking the role of fiscal policy", Working Paper 14684, National Bureau of Economic Research, Enero de 2009.

Fiorito, A. (2009). "Crecimiento dirigido por la demanda y el Acelerador de la Inversión en la Argentina", Aeda, 2009.

- Fiorito, A. (2008). "Demanda efectiva a largo plazo, puja distributiva y restricción externa", Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Fontana, G. (2009). "Whither New Consensus Macroeconomics? The Role of Government and Fiscal Policy in Modern Macroeconomics", The Levy Economics Institute, Working Paper No. 563.
- Frenkel, R. & Rapetti, M. (2007). Política Cambiaria y Monetaria después del Colapso de la Convertibilidad, BCRA, Ensayos Económicos 46, enero 2007.
- Frenkel, R. & Rapetti, M. (2008).- Five Years of Competitive and Stable Real Exchange Rate in Argentina, 2002-2007; International Review of Applied Economics, v. 22, n. 2, p. 215-226, Mar. 2008.
- Frenkel, R. (2004). "Tipo de cambio real y empleo en Argentina, Brasil, Chile y México", Mimeo, Trabajo preparado para el G24.
- Frenkel, R. (2007). "La sostenibilidad de la política de esterilización", Documento de Trabajo N° 17, agosto de 2007, Cefid-ar (disponible en [www.cefid-ar.org.ar](http://www.cefid-ar.org.ar)).
- Frenkel, R. (2008). "Tipo de cambio real competitivo, inflación y política monetaria", Revista de la Cepal 96, Dic, 2008.
- Iqbal, Z. (2004). "Budget deficits & public debt. Lessons for economies in transition", University of South Australia, mimeo.
- Kriesler, P. & Lavoie, M. (2005). "The new view on monetary policy. The new consensus and its Post-Keynesian critique", Research On Banking International and National Systems Or Networks, University of Ottawa, 200 Wilbrod Street, Ottawa, ON, K1N 6N5, Canada (disponible en <http://aix1.uottawa.ca/~robinson>).
- Lerner, A. (1947). "Money as a Creature of the State", The American Economic Review, Vol. 37, No. 2, Papers and Proceedings of the Fifty-ninth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1947), pp. 312-317.
- López Gallardo, J. & Pacheco, P. (2002). "Políticas de Empleo en Economías Semi-Industrializadas", Revista de Economía Política, vol. 22, n° 2 (86), abril-junho/2002.
- López, J. & Perrotini, I. (2006). "On floating exchange rates, currency depreciation and effective demand", BNL Quarterly Review, vol. LIX, no. 238, September 2006, pp. 221-42.

McCombie, J. & Thirlwall, A. (2004). "Essays on Balance of Payments Constrained Growth: Theory and Evidence", Routledge, 2004.

Nelson, C. & Plosser, C. (1982). "Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series: some evidence and implications", *Journal of Monetary Economics*, 10.

Pérez Caldentey, E. & Vernengo, M. (2008). "Back to the Future Latin America's Current Development Strategy". The Ideas working paper series, Paper no. 07/2008.

Prati, A. & Tressel, T. (2006). "What is the Most Effective Monetary Policy for Aid-Receiving Countries?", DESA Working Paper No.12, February 2006.

Rajan, R. & Subramanian, A. (2005). "What Undermines Aid's Impact on Growth?", IMF Working Paper Research Department, June 2005.

Schonerwald da Silva, C. & Vernengo, M. (2007). "Foreign Exchange, Interest and the Dynamics of Public Debt in Latin America", Working Paper No: 2007-02, University of Utah.

Serrano, F. & Freitas, F. (2007). "El supermultiplicador sraffiano y el papel de la demanda efectiva en los modelos de crecimiento", *Circus* Nro1, primavera de 2007.

Serrano, F. & Willcox, L.D. (2000). O modelo de dois setores e o supermultiplicador, *R. Econ. contemp.*, Rio de Janeiro, 4(2): 37-64, jul./dez. 2000.

Serrano, F. (2006). "Mind the gap. Hysteresis, inflation dynamics and the sraffian supermultiplier", mimeo, IE-UFRJ, Brasil. Publicado por el Grupo Luján, Serie de seminarios sraffianos II, "Histéresis, Dinámica Inflacionaria y el Supermultiplicador Sraffiano", Buenos Aires, 2006.

Serrano, F. (2009). "Estimating the Maximum rate of demand led growth of capacity output", june 2009, mimeo, IE-UFRJ, Brazil.

Setterfield, M. (2007). "Oferta y demanda en la teoría del crecimiento de largo plazo: introducción a un simposio sobre crecimiento orientado por demanda", *Circus*, Primavera de 2007, año I, Nro.1.

Taylor, J.B. (2008). "The Lack of an Empirical Rationale for a Revival of Discretionary Fiscal Policy", Stanford University, Annual Meeting of the American Economic Association, Session "The Revival of Fiscal Policy", January 4, 2008.

Vernengo, M. & Rochon, L.P. (2000). "Exchange Rate Regimes and Capital Controls", Challenge, Nov, 2000.

Vickrey, W. (2000). "Fifteen Fatal Fallacies of Financial Fundamentalism. A Disquisition on Demand Side Economic", Forthcoming in Aaron Warner, Mathew Forstater and Sumner Rosen (eds.), 2000, Commitment to Full Employment: The Macroeconomics and Public Policy of William S. Vickrey, Armonk, NY.



# Sudamérica y el desarrollo: desde Wilson y Lenin hasta la globalización\*

## Vigencia de la vía nacional para el desarrollo

Enrique Aschieri\*\*

*Las pulsiones sudamericanas hacia el desarrollo nacional de la posguerra se desvanecieron a fines del siglo pasado. Ocupó su lugar la confusa meta de la integración al mercado mundial. El consenso objetivo entre Wilson y Lenin -para disputar cada uno en su favor la integración de las zonas atrasadas- sobre la autodeterminación de los pueblos y el desarrollo nacional incorporado en la geopolítica del siglo XX corto, asentido por casi todos los actores políticos de la periferia, quedó herido por dos mandobles: el de la revolución mundial de 1968 y el del estancamiento económico internacional entre 1970 y 1990. Pero esto no significa que la herida sea mortal. La heredera del status quo ante es lo que se ha dado en llamar globalización. El equilibrio de poder mundial no cambió. La novedad es que la contradicción principal -elemento motor del cambio- se encuentra de ahora en adelante en las relaciones económicas internacionales. De manera que el desarrollo nacional continúa siendo -para aquellas naciones que son viables, entre ellas la Argentina- la única vía con que cuentan los países de la región para salir del atraso en que se encuentran.*

### Introducción

Todo pasa actualmente como si ciertas naciones -muy pocas- hubieran podido fundirse en una suerte de nación-clase al tiempo que las otras -la

---

\* Ponencia presentada en el "IV Encuentro del CERPI" y en las "II Jornadas del CENSUD": "La Realidad Sudamericana de Cara al Bicentenario". La Plata, 17 y 18 de septiembre de 2009; Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Organizadas por el Instituto de Relaciones Internacionales (IRI) de la Universidad Nacional de la Plata (UNLP). El presente trabajo no expresa necesariamente la opinión del INSECAP.

La visión expresada en el presente trabajo es del autor y no refleja necesariamente la opinión del INSECAP. Buenos Aires, miércoles 26 de Agosto de 2009.

\*\* Economista, Investigador del INSECAP, Profesor Titular de Finanzas Internacionales y Economía Espacial de la FCEyS de la UCALP. E-mail: aschierienrique@yahoo.com.ar

abrumadora mayoría- hubieran quedado como naciones divididas en clases. La situación implica que en los países de la primera categoría, las luchas verdaderamente políticas devienen cada vez más imposibles; no son más y no serán más que disputas meramente económicas, como las hay siempre dentro de no interesa qué clase.

Esto también significaría, en un sentido, que los países de la periferia desde hace un tiempo a esta parte y de ahora en más, configuran no solo el principal si no el único espacio para transformar. De aquí, que la contradicción aún existente entre las clases de los países ricos se torna secundaria. La contradicción principal -elemento motor del cambio- se encuentra de ahora en adelante situada en las relaciones económicas internacionales. Siendo más específicos: dado que “transformar” es un decir para desarrollar, queremos indagar, entonces, hasta dónde es posible -si es que es posible- el desarrollo nacional de un país periférico o semiperiférico,<sup>1</sup> dado el sistema de poder internacional. Postular, entonces, que la contradicción principal esta en las relaciones económicas internacionales en un mundo partido en centro y periferia implica que el análisis teórico se desglosa hacia esa esfera del proceso histórico para ajustar las demandas de transición del bloque histórico; es decir, anuda los ases de guía con que sujetar la operación sobre la superestructura.<sup>2</sup>

Es lo que ha dejado como saldo el siglo XX en los albores del siglo XXI. El cuadro (1) meramente lo refleja y cataloga la traza de las tensiones contemporáneas.

---

<sup>1</sup> El concepto de categorizar al Sistema-Mundo en centro, semiperiferia y periferia pertenece a su teórico creador, Immanuel Walerstein. Una puesta al día empírico de ese andamiaje analítico, incluyendo una recensión sobre su origen, que indudablemente refina el examen de la acumulación a escala mundial, lo proporciona Babones (2005). Justamente el herramental generado por Babones es el que nos permite clasificar a la Argentina en el pelotón de países semiperiféricos.

<sup>2</sup> Aquí es dable recordar algo que se olvida o ignora muy a menudo: “El modo de producción de la vida material determina (*bedingen*) el proceso de la vida social, política y espiritual en general”, tal como lo razonó Karl Marx (Marx, 1971: 35). Pero de ahí no sigue ese falso dilema de sí la estructura prima sobre la superestructura o la inversa. Pero de aquí no se sigue ese falso dilema de sí la estructura prima sobre la superestructura o la inversa. Como lo señala Gramsci (1972) con relación a la concepción de bloque histórico en el cual la ideología y las fuerzas materiales actúan dialécticamente; es decir, al distinguir a la ideología como forma y las fuerzas materiales como contenido se está significando que las fuerzas materiales acontecen en el plano de la cultura como ideología, pero justamente por eso esta ideología sería contingente y no orgánica sino expresara la forma de las fuerzas materiales. Este asunto es especialmente delicado con referencia al uso en el proceso histórico de la relación estructura-superestructura. Gramsci (1973) advierte, sobre el particular, el serio error en que puede incurrir la historiografía si menoscaba esta relación forma-contenido y asimismo, el aún más profundo en el “arte político” dado su objeto de edificar la historia como presente y perspectiva. De ahí que se comparta la crítica que Portelli (1992) le efectúa a N. Bobbio (1972), el cual sostiene que la superestructura es primordial. Esto equivale a no reconocer los límites orgánicos fijados por la base material a la acción de la superestructura.

Con esta clave de bóveda se intentará estudiar cómo es que las tendencias primarias que vertebraron la política internacional del siglo pasado descifran los días que corren actualmente, para luego efectuar una evaluación prospectiva sobre la suerte del Estado-Nación y dentro de ella con especial referencia al lugar en el mundo de la Argentina.

En el objetivo de este breve trabajo, la disputa epistemológica está a flor de piel. La mirada del historiador es fundamentalmente retro, la del economista post.<sup>3</sup> Al respecto, es aceptada la invitación de Wallerstein -por la parte que le toca a este trabajo- a impensar las ciencias sociales históricas, enredadas en una falsa dicotomía nomotético-ideográfica. Wallerstein, propone “corregir el más resistente (y confuso) legado de las ciencias sociales del siglo XIX -la división del análisis social en tres áreas, tres lógicas, tres “niveles”: el económico, el político y el sociocultural. Esta tríada se encuentra en medio del camino obstaculizando nuestro progreso intelectual”. (Wallerstein, 1998a: 6). El autor, pone mucho énfasis en examinar e impensar el concepto de desarrollo, al que considera clave y el más cuestionable de las ciencias sociales decimonónicas intelectual.<sup>4</sup>

### **Legítima heredera**

Pero ¿cuál es el hilo de Ariadna que permite moverse en una misma dirección, con un mismo sentido, en el laberinto de las relaciones internacionales del siglo XX para que expliquen el presente como historia y perspectiva del Estado-Nación? Hay una punta del ovillo cuando se vuelve a Wallerstein en la siguiente observación:

Se puede decir que en 1917 nació la gran antinomia ideológica del siglo XX, el wilsonismo contra el leninismo. Yo sostengo que murió en 1989, y además que el problema clave que las dos ideologías buscaban solucionar era la integración política de la periferia del sistema mundial. Por último, sostengo que el mecanismo de esa integración, tanto para el wilsonismo como para el leninismo, era el “desarrollo nacional” y que la disputa esencial entre ellos se refería meramente al camino hacia ese desarrollo nacional (Wallerstein, 1998b, 6).

---

<sup>3</sup> Landes, hace un par de reflexiones centradas en la actitud agnóstica de los historiadores y confiada de los economistas que sin ser profunda tiene cierto interés, (Landes, 2000: 469). Por su parte, Pierre Vilar, señala que “Cuando un economista moteja un trabajo de << histórico >> o << descriptivo >> emite una condena. Cuando un joven historiador emplea la palabra << teóricamente >>, se siente fulminado por la mirada de sus maestros. Este divorcio es fatal para la edificación de una ciencia de las sociedades humanas en movimiento [...] Los historiadores, mejor o peor, por falta de sistematización, describen el << cómo >> A los economistas, les gustaría explicar el << por qué >>” (Vilar, 1993:17).

<sup>4</sup> Son curiosas, sobre este asunto epistemológico, las fluctuaciones del punto de vista del eminente Eric Hobsbawm (1998).

Wallerstein, argumenta que el consenso wilsoniano-leninista enhebrado en la autodeterminación y su igualdad abstracta así como también en el arquetipo desarrollista incorporado en las dos caras de la moneda geopolítica del siglo XX corto, irresistiblemente asentido por casi todos los actores políticos de peso en la periferia y semiperiferia del sistema mundial, quedó herido de muerte por dos mandobles: el de la revolución mundial de 1968 y el del estancamiento económico internacional acaecido entre las dos décadas que van desde 1970 a 1990 (Wallerstein, 1998b, 112-114).

Wallerstein, se muestra completamente escéptico acerca de la creencia en la probabilidad del desarrollo económico como producto de una política estatal específica. Con respecto a la región, expresa que “Es absolutamente imposible que la América Latina se desarrolle, no importa cuales sean las políticas gubernamentales, porque lo que se desarrolla no son los países. Lo que se desarrolla es únicamente la economía-mundo capitalista y esta economía-mundo es de naturaleza polarizadora” (Wallerstein; 2007: 3). El intento de Wallerstein de tratar la cuestión ideográfica mediante una cortada nomotética se ve alimentado, entre otros veneros, por los economistas que identifican el desarrollo económico con las transformaciones de corte violento; notablemente una gran parte de aquellos que fundan la crítica de la economía política dominante en términos de explotación y de antagonismo y que a partir de allí estudian la desigualdad del desarrollo de los diferentes países. Desde entonces, niegan la existencia de lo primero, en la medida que constatan la ausencia de elementos de lo segundo. Tal posición resulta completamente descaminada en un mundo donde es dominante el modo de producción capitalista y en donde son los países capitalistas los que se hallan a la cabeza del desarrollo económico. Esas concepciones terminan por obscurecer todos los problemas.<sup>5</sup>

Claro que no se trata solo de economistas. El eminente historiador Eric Hobsbawm piensa que se alcanzó una época de crisis histórica:

...las fuerzas históricas que ha configurado el siglo siguen actuando. Vivimos un mundo cautivo, desarraigado y transformado por el colosal proceso económico y técnico-científico del desarrollo del capitalismo que ha dominado

---

<sup>5</sup> Sin ser economistas, un par que hizo escuela en esto de agregar oscuridad fueron M. Hardt y A. Negri con su “Imperio” (2002) y esas “multitudes” políticamente inoperantes. Un reciente ensayo de Hansen y Stepputat (2005) trata de salvar la ropa de esta corriente con ingenio y naturalmente poco éxito. Mezclan el neospinozismo de Hardt y Negri con un sentido post-Foulcaudista de importancia del proceso iterativo y de rendimiento para cuestionar la perspectiva del Estado-Nación. La solemne pobreza de la periferia ha encontrado sus juglares que la deifican y nada más en nombre de esa cosa tan extravagante llamada biopolítica. En el fondo todos estos sujetos parecen ignorar que el desempleo se abate emitiendo moneda, y lo que eso lleva de tensión política. En fin, siguen “interpretando al mundo”.

los dos o tres siglos precedentes. Sabemos, o cuando menos resulta razonable suponer, que este proceso no se prolongará *ad infinitum* [...] hay síntomas [...] que hemos alcanzado un punto de crisis histórica. Las fuerzas generadas por la economía técnico-científica son lo bastante poderosas como para destruir [...] el fundamento material de la vida humana. Las propias estructuras de las sociedades humanas [...] están en situación de ser destruidas [...] Nuestro mundo corre riesgo a la vez de explosión y de implosión [...] la alternativa a una sociedad transformada, es la oscuridad (Hobsbawm, 1995: 576).

Mientras no entendemos bien porque la “sociedad transformada” resulta *ipso facto* luz, a diferencia de Wallerstein, no creemos que la fe wilsonianoleninista haya muerto sino que vive en la idea de globalización tanto en la de sus heraldos como en la de sus críticos. A la legítima heredera del leninwilsonismo<sup>6</sup> los europeos prefieren llamarla mundialización. La globalización o mundialización, cualquiera sea el significado que se le quiera dar a este polisémico concepto, no es otra cosa que el nombre actual del viejo interrogante de cómo integrar a la periferia del sistema mundial para que esta no altere el equilibrio de poder alcanzado.

El derrotero de la “teoría del desarrollo”, por caso, es otro indicio de la búsqueda del no-cambio. Al marcado interés mostrado por la teoría económica en la teoría del crecimiento durante las décadas que van de los 40 a los 60, le siguió un no menos agudo desdén en los 70 que persistió hasta mediados de los 80. A partir de allí y hasta la fecha, la teoría del crecimiento retomó un lugar destacado en la agenda de investigación de los economistas, si bien no como en las anteriores dos décadas inmediatas a la posguerra, es hoy día uno de los “temas” (Kurz y Salvadori, 1998: 2).

Hirschman, señala que “Los años cuarenta, y sobre todo los años cincuenta, fueron testigos de una proliferación notable de ideas y modelos fundamentales que habrían de dominar el nuevo campo y generar controversias” (Hirschman, 1980: 1055). Sobre esas dos décadas primigenias a las que Hirschman caracteriza como “época de notable efervescencia”, advierte con algo de desazón que “la economía del desarrollo se desarrolló mucho mejor que el objeto de su estudio, el desarrollo económico de las regiones más pobres del mundo, situadas primordialmente en Asia, la América latina y África” (Hirschman, 1980: 1055). Explica Hirschman, que el interés por la periferia pobre de este mundo surgió en el centro porque los países subdesarrollados tienen características económicas específicas, lo que amerita otra abordaje diferente de la teoría surgida justamente para entender el funcionamiento de los países desarrollados, la cual debía modificarse al solo efecto. Además y fundamentalmente, porque en los países centrales se perseguía el objetivo

---

<sup>6</sup> Permítase el uso del neologismo.

de mejorar las relaciones económicas entre ambos tipos de naciones, para el beneficio mutuo, (Hirschman, 1980: 1057). O sea, la teoría del desarrollo -subdisciplina de la ciencia económica, como la denomina Hirschman- resultó de una iniciativa del centro para un mundo mejor. Suena demasiado “idealista” para una cabeza como la de Hirschman, o insuficiente aún como descripción. Quizás algo de ambas cosas, si se tiene en cuenta que la época de “efervescencia” de Hirschman fue una en la cual salió a la luz como tema mundial clave el abismo que se sigue abriendo entre las naciones ricas y pobres desde hace dos siglos más allá de las centurias transcurridas de libertad de comercio e intercambio (Maddison, 2002).

Otro enfoque sobre los avatares de la teoría del desarrollo es el de Celso Furtado, para el cual el tema empezó a tomar vuelo en el ámbito de la teoría económica cuando “se reconoció la necesidad de una política de mantenimiento de la demanda efectiva”. Por lo tanto, en el ámbito de las teorías del ciclo “comenzaron a surgir ideas relativas al proceso de desarrollo” (Furtado, 1964: 76-77). Hasta entonces, según Furtado, el tema del desarrollo había desvelado a sociólogos, filósofos e historiadores enfrascados en desentrañar los arcanos de la dinámica social.

La crisis de conciencia de la economía política de entonces fue similar a la del siglo XIX donde la acentuación insospechada del proteccionismo marcaba el patrón de comportamiento de las principales naciones mientras la academia explicaba las “bondades irrefutables” del libre cambio<sup>7</sup> (Bairoch, 1993). Tanto la toma de conciencia sobre el problema del desempleo endémico como el deterioro secular de los términos de intercambio llevó al pináculo de las preocupaciones mundiales la distribución internacional del ingreso. El adecuado manejo monetario y el libre cambio ya no significaban *per se* crecimiento o en sus propios términos “progreso”. Desde Keynes hasta Kindleberger, Singer, Nurkse, Prebisch, Lewis, pasando por Rosenstein-Rodas, Linder, Perroux, Weiller, para citar solo algunos autores connotados de la “época efervescente” con marcados matices y diferencias entre ellos, socavaron como nunca antes la idea que el libre cambio por sí mismo tenía alguna raigambre para cerrar el hiato entre ricos y pobres (Emmanuel, 1972: 19-20).<sup>8</sup>

Es que para la visión liberal de la economía, desde siempre cuanto más se desarrollasen las regiones industriales las utilidades descenderían a causa de la saturación de capital que sobrellevan, por lo tanto los países subdesarrollados

---

<sup>7</sup> De hecho, se dejó de hablar de “progreso” como un asunto naturalmente inevitable conforme se entroncara la “civilización” para comenzar a hablar de “desarrollo” como un objetivo político de primer orden dadas sus dificultades inmanentes.

<sup>8</sup> En rigor, Emmanuel (1972) coincide con Furtado en la incumbencia de la demanda efectiva keynesiana sobre la configuración del objeto de estudio específico de la “subdisciplina”.

verían ensanchadas sus chances para recibir inversiones dado que el capital fluiría en busca de mejor rentabilidad hasta ecualizar los niveles de desarrollo (Young, 1928). Como bien al contrario señalara Strachey: “existe una tendencia avasalladora a que la distancia que media entre un país desarrollado y otro subdesarrollado aumente *indefinidamente*”, (Strachey, 1962: 63-64) (cursivas del autor).

Digamos que en esa distancia que es distanciamiento constante, se encuentra la explicación de por qué la teoría del desarrollo -tal como se señaló más arriba- tuvo un auge, un declive agudo y una nueva resurrección. Hirschman, cifra su argumento del “ocaso” en torno a la impotencia de la “subdisciplina” en proporcionar los medios teóricos que fundamentes políticas que a la postre eleven el ingreso per capita. Las cosas habían empeorado en vez de mejorar, lo cual llevó a los intelectuales que se dedicaban a esta materia a abandonarla. Hirschman, para esa época, creía que la situación no tenía remedio y concluía lacónico y decepcionado: “Una vez más vemos que nos hemos equivocado” (Hirschman; 1980: 1077). ¿En qué se habían equivocado? Entre otras cosas, una importante: suponer que el desarrollo se alcanzaría por medidas técnicas, más allá de las pasiones políticas. El mensaje de Hirschman, dado con muchos rodeos, al final queda claro: tal y como está el mundo el desarrollo de la periferia es imposible, de ahí que se halla abandonado su estudio, al mismo tiempo que se la abandonó a su triste suerte. Más que científicos sociales desencantados, hay razones del equilibrio del poder mundial a considerar. Pero, entonces, ¿qué explica la reaparición de la teoría del desarrollo, acaecida en gran forma ni bien se asentó el polvo esparcido por la caída del Muro de Berlín?<sup>9</sup> La necesidad de legitimar la fractura Norte-Sur. Al no visualizarse cualquier perspectiva de transformación viable en la periferia, en el marco de la acumulación a escala mundial del capitalismo, había que proceder a mostrar que era posible que todo cambie para que una vez más, nada cambie. ¿Cómo se imagina la reacción de la periferia si la teoría del desarrollo dice lo que no puede decir: que el desarrollo de la periferia como un todo es un *non sequitur*?

### **Integrados y apocalípticos**

Ni a derecha ni izquierda, Wallerstein se encuentra solo en esta disciplina de inflar las velas del barco con proa hacia el progreso perennemente demorado con los vientos polarizantes de las tendencias mundiales. Por el lado de los que ven clave la ayuda internacional, Joseph E. Stiglitz (2002), retoma la agenda wilsoniana de la autodeterminación y propugna una globalización “más humana” convirtiendo en equitativo un comercio injusto y en sensato un FMI abstruso. Sin embargo, resulta contradictoria la autodeterminación

<sup>9</sup> En realidad, el resurgimiento entre los economistas, pues Wallerstein teoriza sobre el no-desarrollo.

patrocinada, pues en su esquema poco del porvenir depende del Estado-Nación de la periferia. El grueso de la responsabilidad cae en la reforma de los organismos internacionales. En realidad, el programa de Stiglitz está dirigido a trazar una hoja de ruta para que los EE.UU. ejerzan un liderazgo global responsable, que implica administrar un subdesarrollo amigable.<sup>10</sup> En este grupo se destacan también Jeffrey Sachs y Jadish Bagwathi.<sup>11</sup> Los sectores de poder del centro que a la vista de los costos de integrar la periferia prefieren dejarla librada a su suerte y prepararse para eventuales circunstancias violentas, encuentran en los historiadores Niall Ferguson y Harold James, una expresión refinada. Estiman que la globalización o bien casi sucumbió al nacer, o bien está en eso, aunque por distintas razones. Coinciden en anclar sus prospectivas en la historia de las relaciones internacionales del siglo pasado. El desplome de la globalización de hoy por las mismas circunstancias que en 1914, tiñe la visión de Ferguson:<sup>12</sup>

...puede verse excesivamente pesimista temer que si aquel escenario [en referencia a 1914] consigue de alguna manera volver a repetirse, nuestra era de globalización pueda colapsar como la de nuestros abuelos. No obstante, es importante tener presente, que a pesar de las numerosas advertencias tempranamente emitidas en el siglo XIX acerca de las catastróficas consecuencias de una guerra entre las grandes potencias europeas, a la mayoría de las personas -no precisamente a los inversores, una clase corrientemente bien informada- las tomó completamente por sorpresa el comienzo de la Primera Guerra Mundial. Para la globalización es tan real hoy la posibilidad de ser hundida como lo fue para el Lusitania en 1915 (Ferguson, 2005: 64).

Las similitudes entre el hoy y el ayer, Ferguson las ubica en la expansión del imperio -norteamericano-, la rivalidad entre potencias, las alianzas inestables,

---

<sup>10</sup> La tensión que atraviesa todo el ensayo de Stiglitz (2002) se ve especialmente manifestada en los capítulos 5 y 6, cuando tiene que enfrentar a la Norteamérica realmente existente. De todas formas de este sector de intelectuales norteamericanos no se puede esperar mucho más, lo cual a la luz de los días actuales no es poco. Como bien dice Hobsbawm: “La creencia, de acuerdo a la economía neoclásica, de que el comercio internacional sin limitaciones permitiría que los países pobres se acerquen a los ricos va contra la experiencia histórica y contra el sentido común” (Hobsbawm, 1995: 563).

<sup>11</sup> Por ejemplo, ver Sachs (2000) y Bhagwati, J. (2005).

<sup>12</sup> N. Ferguson (2005) también observa que “la anterior globalización recuerda la actual en numerosos aspectos. Aquella fue caracterizada por un relativo libre comercio, limitadas restricciones a las migraciones, y casi ninguna regulación sobre el flujo de capitales. La inflación era baja. Una onda de innovación tecnológica estaba revolucionando las comunicaciones y al sector energético; el mundo por primera vez disfrutaba del teléfono, la radio, el motor de combustión interna, y los caminos pavimentados. La economía norteamericana era la más grande del mundo, y el desarrollo de su masivo mercado interno se había convertido en la principal fuente de innovación mundial en los negocios. China se abría, generando todo tipo de expectativas en Occidente y Rusia crecía rápidamente”. Así puntea el paralelo con la situación actual.



los estados canallas, y las organizaciones terroristas; no estando el mundo adecuadamente preparado para enfrentar las calamidades. Luego de señalar otras similitudes, la diferencia la encuentra en que Inglaterra en 1914 era un país superavitario y EE.UU. uno deficitario con relación al resultado de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esto último, cree Ferguson, puede desatar una crisis económica mundial que en primer lugar arrastre a Asia y luego a la globalización. Pero su argumento central es de corte bélico. Menos lúgubre que Ferguson pero no menos drástico, es James:

Se suele pensar que este proceso es irreversible, y que ofrece una vía directa al futuro. Pero la reflexión histórica impone otra valoración, más sobria y pesimista. Ya existen ejemplos de comunidades internacionales altamente desarrolladas y cohesionadas que se han desintegrado por la presión de acontecimientos inesperados. Y en cada uno de esos casos el impulso se ha perdido: el péndulo vuelve atrás [...] La catástrofe financiera rescató del olvido los viejos resentimientos y reacciones del siglo XIX, pero de una forma mucho más militante y virulenta. En lugar de la armoniosa visión liberal de un mundo próspero e integrado, la certeza de lo ineluctable del conflicto y de la importancia de las prioridades nacionales dominó a los pueblos y a sus políticos. Ahora se habla de enriquecimiento a costa del prójimo, eso que los críticos de la época llamaban “empobrece a tu vecino” y que ahora se llama “sistema de suma cero”. Las tensiones domésticas e internacionales que siguieron destruyeron los mecanismos e instituciones que habían mantenido la cohesión del mundo, e impidieron toda reforma institucional efectiva. La reacción contra la economía internacional puso fin a la globalización [...] En este momento asistimos al inicio de una coalición antiglobalización basada en la hostilidad frente a la inmigración (debida a los temores del mercado laboral), una adhesión a los controles de capital (con la intención de prevenir shocks procedentes del sector financiero), y escepticismo respecto al comercio global [...] No hay bagaje intelectual coherente que cohesionara tanto resentimiento. Es incoherente y alusivo; en suma, posmoderno. Puede, no obstante, generar algunas iniciativas políticas [...] La ausencia de estos dos rasgos -la argamasa intelectual y un modelo específico de viabilidad nacional- puede explicar por qué el péndulo tarda tanto en regresar desde la globalidad. Pero no explica, no puede explicar, por qué no lo hará (James, 2003: 11-45-281).<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> El argumento de fondo de James es que la crisis del 29 se originó en un libre comercio al menos mal administrado. Y eso va a volver a suceder ahora. El punto de vista se asimila al de Paul Bairoch -al que no cita en la bibliografía ni en las notas- según la referencia que hace Hobsbawm: “<<al contrario de lo que postula el modelo clásico, el libre comercio coincide con -y probablemente es la causa principal de- la depresión, y el proteccionismo es probablemente la causa principal de desarrollo para la mayor parte de los países actualmente desarrollados>> (Bairoch, 1993, p.164). Y en cuanto a los milagros de económicos del siglo XX, estos no se alcanzaron con el *laissez-faire*, sino contra él” (Hobsbawm, 1995: 566).

El recorrido hecho sirve para palpar como el debate actual del centro -al menos el de sus contendientes de raigambre- acerca de la periferia, ya sea para integrarla como para desembarazarse de ella, no frisa ni de casualidad la posibilidad de que los países periféricos, en particular los semiperiféricos de más volumen como la Argentina, lleguen -independiente de las circunstancias favorables o desfavorables de la arena internacional- algún día a traspasar por sí el infranqueable (hasta ahora) pasaje del subdesarrollo al desarrollo sin otro obstáculo a sortear que no sea su inquebrantable decisión interna para hacerlo. Sobre este terreno, una de las cuestiones más entreveradas es que los propios integrantes de la periferia, también participan de la misma doctrina del centro.

### **El potencial**

Y sin embargo, manifestar que es el único camino posible para salir del atraso, sin caer en una petición de principios, implica partir del dato que estructuralmente, lo quieran o lo deploren, las democracias industriales están imposibilitadas de mejorar la distribución mundial del ingreso sin poner en serio riesgo su equilibrio político interno. Esto deja a las Naciones-Estado de la periferia, en la medida que sean viables, sin más alternativa que ellas mismas. La historia de las relaciones internacionales del siglo XX entre el centro y la periferia es la historia de esta imposibilidad y de esta potencialidad.

Es que todos los modos de producción tienen un potencial determinado de desarrollo económico; el cual constituye el fundamento y al mismo tiempo da cuenta de su validez y límites históricos. Cuando se trata del modo de producción capitalista, ese rol histórico es incomparablemente más destacado que el de los sistemas precedentes, pues está directamente relacionado con los designios de la clase dominante. Se pueden indicar los límites de tal o cual modo de producción, y específicamente en el modo capitalista, observar el desarrollo de ciertos países bajo ciertas condiciones históricas. Lo que no se puede hacer es tomar el modo de producción en sí mismo como antónimo del desarrollo.

Similarmente a lo que ocurre en las relaciones entre proletarios y capitalistas al interior de la nación, en las relaciones entre países, la pobreza condiciona la explotación y la explotación reproduce por sus efectos su propia condición. Pero si la explotación de una nación por otra se explica por la sola división del mundo en naciones ricas y en naciones pobres y si esta explotación, a su turno, consolida y agrava este hiato, la cuestión que se plantea es cómo en el origen, una situación tal pudo ser creada. Porque, esta dialéctica entre explotación y pobreza no explica más que la reproducción de la relación, no explica su producción, su génesis. Para responder a esta cuestión es necesario recordar lo mismo que le concierne a las relaciones de explotación en el

interior de un país. Toda ganancia capitalista remite a un capital preexistente, por consiguiente a la existencia de un capital anterior. Y todo salario remite a un proletario, vale decir a un hombre lo suficientemente pobre como para no tener más que sus dos brazos para vender, por consiguiente a un salario anterior destinado a reproducir estos brazos pero no dejando a su titular ningún excedente que le permita no venderlos más. La separación del trabajador de los medios de trabajo no significa otra cosa que eso.

A diferencia de los modos de producción precedentes, en el capitalismo, los medios de trabajo no están provistos de ningún privilegio institucional; se encuentran a disposición de quien quiera y los pueda pagar. Es necesario por consiguiente que la proletarización del hombre se reproduzca automáticamente y perpetuamente. Pero, si el salario reproduce la pobreza, y la ganancia al capitalista, y si, una vez puestas en juego, estas relaciones se reproducen solas, es necesario así, para ponerlas en práctica, que haya en un momento dado un primer “capital” que sea el producto de otra cosa distinta de una ganancia capitalista anterior y un primer proletario que sea despojado por otra cosa diferente al sistema asalariado. Este primer motor, responde Marx, es un despojo directo de una cierta categoría de hombres por un acto previo de violencia: esto es la acumulación primitiva. Lo mismo, sobre el plano internacional, el primer motor, es un despojo previo directo por un primer acto de violencia de ciertas naciones por otras; esto es la acumulación primitiva. Desde que el capitalismo se instaló en todas partes, existen ya hombres y naciones explotables sin violencia, porque un acto de violencia anterior así lo posibilitó.<sup>14</sup> De esta manera queda narrada la ubicación de Sudamérica en la historia de la política internacional contemporánea.

### **El fondo de las cosas**

¿De dónde surge tanta unanimidad entre académicos de las ciencias sociales de posiciones políticas, intelectuales y profesionales tan diferentes, acerca de la percusión inhibitoria del sistema mundial sobre el desarrollo en la superficie nacional de la periferia del sistema? Hay que ir al fondo de la ciencia económica para darle una explicación al connubio de los variopintos. Al respecto, considérese que con nuevas teorías del crecimiento, con viejas teorías del crecimiento, el campo neoclásico e incluso el keynesiano, y buena parte de los marxistas, siguen suponiendo que son los precios de los bienes objeto del comercio internacional los que determinan la remuneración de los

---

<sup>14</sup> Dos trabajos de Paul Bairoch dan cuenta de ese proceso. Un artículo corto (1981) y otro, un ensayo realmente lúcido, (1993). Por su parte, puntualiza Paul Baran al respecto: “De la misma manera en que el pillaje descarado del mundo se transformó en un comercio organizado con los países subdesarrollados -comercio que, a través de un mecanismo de relaciones contractuales “impecables” ha rutinizado y racionalizado el saqueo- la racionalidad de un comercio que funciona sin fricciones se ha convertido en el sistema moderno de protección imperialista, que es todavía más avanzado y mucho más racional” (Baran, 1959: 197).

productores nacionales y no a la inversa.<sup>15</sup> Su discusión, fuerte discusión digamos, en este plano gira en torno de cómo se determinan los precios y de ninguna manera en el sentido de la determinación, en donde había y hay pleno acuerdo. De ahí, entonces, que todo el amplio abanico intelectual que niega la posibilidad del desarrollo de una nación de la periferia conciente o inconcientemente participan objetivamente de este modo de ver las cosas.

Debemos examinar, entonces, ese sentido de la determinación. Sobre la hipótesis de una inmovilidad absoluta de los capitales y de los seres humanos, tanto clásicos como neoclásicos -y todos los que los siguen- a lo largo de casi dos siglos vienen refrendando que son los precios de los bienes que eran objeto del comercio internacional los que determinaban la remuneración de los productores y no a la inversa. Una teoría muy sencilla y que satisface el sentido común. Es la rentabilidad de la actividad económica de los seres humanos la que determina su ingreso; así no se concibe que sea el ingreso lo que determine su rentabilidad. ¿De qué manera, entonces, se determinan los precios? Por la ley de la oferta y la demanda. La oferta expresión de los costos comparativos y la demanda de las necesidades humanas. El estado de la demanda internacional determina los precios de exportación. Los precios de los productos determinan el nivel del ingreso nacional. En el caso neoclásico, el nivel del ingreso nacional, vale decir: el conjunto de las remuneraciones de los factores, en paralelo con la escasez o abundancia relativa de los factores, determina la distribución del ingreso; por lo tanto, a fin de cuentas, de los salarios y los beneficios. Se es pobre o rico porque se vende barato o caro.

Si los países productores de cacao son pobres es porque se han especializado en vender un producto cuyos términos del intercambio hace un siglo que vienen deteriorándose. Si Suecia o Canadá son ricos es porque se especializan en vender maderas cuyos términos de intercambio no pararon de mejorar en el mismo lapso, y así. Los precios son lo determinante, la causa, los ingresos de los factores, el efecto. De ahí que todo el debate neoclásico a lo largo de al menos las últimas seis décadas en torno a la relación desarrollo- comercio exterior<sup>16</sup> girase en torno del asunto de los precios en el sen-

---

<sup>15</sup> Un buen ejemplo del punto de vista keynesiano sobre el sentido de la determinación, lo proporciona Joan Robinson, conforme la tipificación que hace de los países según dependencia, interdependencia e independencia, en el ámbito de la economía política internacional. La situación de dependencia se da en una relación cuando una parte es pasiva respecto de otra. La interdependencia acontece cuando las partes involucradas se influyen recíprocamente. La independencia sucede cuando la actuación de una parte no tiene en cuenta para nada a la otra. En términos menos abstractos, Japón, Europa Occidental y EE.UU. son interdependientes. Los que dependen son los de la periferia. O sea su suerte proviene de las vicisitudes del mercado mundial. Ver al respecto Robinson (1981) y (1992).

<sup>16</sup> Mejor dicho: la capacidad de la división del trabajo realmente existente como impulsora decisiva del desarrollo en las zonas subdesarrolladas.

tido de causantes de los ingresos.<sup>17</sup> El que pone los puntos sobre las íes es el profesor, J.R. Hicks, cuando en su ensayo “Capital y Crecimiento” (1967) expresaba que la teoría del crecimiento no es más que un método particular de la dinámica económica. Señalaba que la economía del subdesarrollo no esta particularmente asociada a la teoría del crecimiento sino que si hay una rama especialmente relevante para ella en la teoría económica es la teoría del comercio internacional. Sin embargo, Ch.P. Kindleberger, advierte que: “...un mayor o menor comercio exterior no es una condición ni necesaria ni suficiente para el crecimiento o el no crecimiento. En estas circunstancias, los historiadores económicos deben poner cuidado en no atribuir a cambios en el comercio exterior el crecimiento o el estancamiento, sin especificar los mecanismos que operan” (Kindleberger, 1971: 92).

Cuando en las décadas del 50 y 60, Chenery (1971) por un lado y Viner y Haberler (1971) por el otro -para tomar los autores connotados que resumen los hitos principales de la controversia- debatían sobre la pertinencia o no de la relación desarrollo-comercio exterior, el primero impugnándolo hasta el punto que los precios se volvieran interesantes, los segundos defendiendo a capa y espada el criterio de la ventaja comparativa, en definitiva, estaban discutiendo hasta dónde lo precios monetarios reflejaban los costos reales, y en caso de que no, cómo hacer para corregir la diferencia. No muy lejos se encontraba la tesis Singer-Presbich (1971), o la de Lewis (1963), del desarrollo con oferta ilimitada de mano de obra.

Tiempo después, la “nueva teoría del comercio” de la década de los 80 -un correlato de la “nueva teoría del crecimiento”- llevó a un análisis del rol de los oligopolios y de la competencia monopólica en la determinación de los patrones comerciales y la inversión directa, al examen de políticas comerciales “estratégicas” en vista de las economías de escala y, hacia fines de la década, a una teoría que une la investigación y el desarrollo, las ventajas tecnológicas y los patrones comerciales.<sup>18</sup> En los 90, los desarrollos teóricos más importantes se dieron sobre dos variantes para revitalizar la perspectiva de la “proporción de factores”. Uno, directo hacia la vuelta al modelo de Heckscher-Ohlin. El

---

<sup>17</sup> Esto no solo impregna el campo de la economía. Cuando se analiza el siguiente párrafo del historiador, Tulio Halperin Donghi: “lo que “hace más sombrío el futuro latinoamericano, aún si se aliviase milagrosamente el impacto devastador de la deuda externa, las economías latinoamericanas, que, abandonadas las esperanzas depositadas durante décadas en un desarrollo autosuficiente, deben buscar integrarse cada vez más estrechamente en la economía mundial, hallan aún más difícil encarar la dolorosa adaptación que ello requiere puesto que esa economía se demora en adquirir un perfil razonablemente nítido” (Halperin Donghi, 1993: 754), se ve claramente el supuesto implícito de los precios internacionales determinando el ingreso interno.

<sup>18</sup> Para un panorama sobre las nuevas teorías del comercio exterior ver: (Ocampo, 1991); también (Reinert, 1996), (Dosi; Soete, 1988) y Steimberg (2004).

otro, mediatiza a través de una clase de modelos que constituyen lo que ha dado en llamarse la “nueva geografía económica”.<sup>19</sup> Pero siempre al amparo del mismo criterio: precios entonces ingresos. De resultas, si son los precios los que determinan los ingresos, entonces la ampliación de los mercados no puede prescindir en el ámbito neoclásico -ni en el de sus críticos que aceptan el sentido de la determinación- del impacto de los términos del intercambio.<sup>20</sup>

### **Intercambio Desigual y Desarrollo**

Si se hace abstracción de los precios de los monopolios<sup>21</sup> y si se rechaza la teoría neoclásica que explica los precios por las particularidades recíprocas de la demanda, se está en presencia de la tesis que se funda sobre la remuneración predeterminada (exógena) de los factores, esta última se la conoce como la tesis del intercambio desigual (Emmanuel, 1972). Conforme establece la aproximación teórica del intercambio desigual, el mismo es provocado por una disparidad de los salarios y entraña una transferencia unilateral de valor -escondida en los precios internacionales- desde el país de bajos salarios hacia el país de altos salarios; suponiendo movilidad mundial plena de capitales -tendencia hacia la igualación internacional de la tasa de ganancia- e inmovilidad absoluta de la mano de obra. En el ámbito de esta doctrina la especialización productiva no proviene de ninguna “ventaja comparativa” o alternativamente de “las diferencias en la dotación de factores” sino que tiene raíces históricas y continúa por el hecho de que el ser humano del subdesarrollo tiene capacidad de manejar las herramientas del siglo XXI y no genera crisis políticas serias por contentarse con vivir, en el mejor de los casos, de acuerdo a las necesidades de principios del siglo XX.

---

<sup>19</sup> Para el punto de vista “neoclásico” sobre la “nueva geografía económica” ver Krugman (1999) y Gallup, Sachs y Mellinger (1999), también Davis (2000) y Banco Mundial (2009). Para las aproximaciones heterodoxas, en el ensayo de Narodowski (2007) se hace una síntesis abarcadora.

<sup>20</sup> Como lo refleja Amartya Sen cuando señala que “existen otros casos, como el de Corea del Sur o Taiwan, donde la combinación de estas medidas sociales y una mayor liberalización del comercio y el sector empresarial ha logrado en cambio un crecimiento económico rápido junto con una mayor igualdad social y una distribución más equitativa del ingreso” (Sen, 1997: 537).

<sup>21</sup> Detengámonos brevemente para analizar las tesis que explican los problemas en torno a los términos del intercambio por efecto de la fijación autoritaria de los precios realizada por los monopolios. No se puede negar o subestimar la existencia de ciertas distorsiones en los precios por las prácticas monopolísticas, pero por las siguientes razones no se puede hacer de ello una historia: 1) No aporta gran cosa al entendimiento de esta problemática enunciar que los precios son tales porque los monopolios los fijan así. 2) Parece ilusorio, y ciertamente contradictorio al examen crítico realizado a los costos comparativos el creer que la situación de los países subdesarrollados podría mejorar sensiblemente suprimiendo los monopolios y retornando al libre cambio. 3) Parece igual de peligroso querer convertir a la periferia en la campeona del libre cambio. Ello no es disparatado ciertamente para los países desarrollados, sobre todo en ciertos ámbitos como el del petróleo. Acerca de la tesis que hace de los monopolios el centro de sus preocupaciones, ver Astarita (2006) y (Braun, 1973: 28).

El interrogante capital que genera esta aproximación es determinar -en aras de la problemática hasta aquí desenvuelta- si esa transferencia es capaz de promover el desarrollo económico en los países que se benefician de ella y de obstaculizarlo en aquellos que la sufren. La respuesta es negativa. Sea cual fuere su importancia cuantitativa, esta transferencia no puede ni detener, y mucho menos alentar el desarrollo, por la muy sencilla razón de que la ganancia correspondiente, generada por un aumento de los salarios, es absorbida por el consumo improductivo de los trabajadores. Recíprocamente, la pérdida no puede frenar el desarrollo en el país que la padece, porque resulta en una disminución del mismo consumo improductivo de los trabajadores.

En definitiva, el desarrollo es asunto de acumulación y de inversión. En el sistema económico que vivimos, y salvo alguna consideración con respecto al ahorro en el monto de la nómina salarial, de suyo completamente secundaria, la acumulación se relaciona con el beneficio y no con los sueldos. Eso sí, la tasa de ganancia disminuye por un aumento de los salarios, y como señalamos que está aproximación teórica del intercambio desigual supone tendencia a la uniformidad mundial de esa variable, entonces un aumento de salarios allí donde se produce, generará, sin embargo, una disminución en la fuente de financiamiento de las inversiones en el mundo entero. Por lo tanto, si tal país o tales países logran, por el intercambio desigual, hacerle pagar al extranjero las mejoras salariales internas, podrá o podrán aumentar su o sus ingresos nacionales, mejorar su nivel de vida; pero ese proceso no percutirá en el desarrollo, dado que por su naturaleza, no engendra ni alimenta ninguna reproducción ampliada o inversión.

No obstante ello, la misma causa -la variación de los salarios- que opera sobre los términos de intercambio y provoca las transferencias de valor ya apuntadas, obra paralela y simultáneamente sobre el ritmo de desarrollo, pero ahora directamente y sin pasar por los términos de intercambio. En otras palabras, la aceleración o retardo del desarrollo no son el efecto de la desigualdad del intercambio, sino que son esencialmente y en conjunto con dicha inequidad, los dos efectos de la primera causa común: la disparidad de los salarios.

Habiendo establecido el verdadero estatuto de la tasa de salarios y el desarrollo, es menester analizar el terreno de los mecanismos directos de esta relación. Ellos son: los incentivos a invertir, los movimientos de capitales internacionales y la elección de especializaciones y técnicas. Estos mecanismos, en conjunto, presentan dos aspectos a considerar, uno extensivo y el otro intensivo. Las oportunidades de inversión son una función creciente de las dimensiones del mercado, a su vez proporcionales al nivel de los salarios y es directo inferir que el resultado del movimiento de capitales es desfavorable a los países de bajos salarios. Tales países ofrecen una dimensión que solo es posible aprovechar para las industrias de consumo rudimentario. No tienen mercado para

la implantación de industrias de bienes de consumo más refinados, o para el sector de medios de producción. Es que el número de industrias livianas implantadas no resulta suficiente para crear un mercado de ese tipo a partir de sus propias necesidades. Este es el aspecto extensivo, cuantitativo. El bajo valor de la fuerza de trabajo, y particularmente de la de más baja calificación, induce una elección de técnicas socialmente desventajosas dado que para los empresarios les resultan más atractivas o únicamente atractivas los sectores y las técnicas de baja relación capital/trabajo y de baja demanda de técnicos con relación al conjunto de trabajadores empleados en el proyecto que se trate, respectivamente. Este configura el aspecto intensivo, cualitativo.

Los dos mecanismos de desarrollo están dotados de efectos que se van acumulando; y que son generadores de la historia. En el plano extensivo, la exigüidad del mercado impide la llegada de capitales extranjeros a los países de bajos salarios. Al mismo tiempo, impulsa a los empresarios nacionales a expatriar capital y, en muchísima menor medida, a sostener un consumo suntuario algo grosero. En la medida que los capitales disponibles se vuelven cada vez más escasos, más se acentúa la presión bajista sobre los salarios, lo que a su tiempo deja más exangüe las oportunidades de inversión. En el plano intensivo, los músculos de los seres humanos cuestan relativamente menos que el equipo y la materia gris, y entonces se emplean más brazos que máquinas y cerebros. Pero sin equipos ni cerebros, la productividad de los brazos tiende a la baja y estos se desvalorizan. Entonces, los bajos salarios ahuyentan a las máquinas y la falta de máquinas bloquea el aumento de los salarios. Naturalmente, solo una acción deliberada del Estado, por fuera de la rentabilidad de la empresa privada, puede hacer que se instalen las máquinas y romper así el círculo vicioso descrito. ¿Por qué el Estado y por qué no el empresario privado? Porque para efectuar su elección de sectores y técnicas para invertir, el empresario únicamente toma en cuenta el tiempo de trabajo que paga la sociedad, en tanto que el Estado, en la medida que expresa adecuadamente el interés social, toma en cuenta el tiempo de trabajo total.<sup>22</sup>

### **Estado Nación**

A la vista de las observaciones realizadas hasta aquí, y habiendo dado cuenta de la faceta clave de la estructura -la disparidad de salarios- sobre la cual se asentaron y asientan las relaciones internacionales contemporáneas, es menester avanzar sobre la cultura del bloque históricamente constituido<sup>23</sup> a

---

<sup>22</sup> Esto no debe entenderse como un argumento a favor de la propiedad estatal de los medios de producción. Adecuadamente señala Ariza que “La tendencia a confundir la nación y lo nacional con el Estado y lo estatal, lleva a un debilitamiento de la fuerza transformadora” (Ariza, 2008: 177), de cualquier emprendimiento político con aptitud y actitud para ello.

<sup>23</sup> Tal como lo instituyera Antonio Gramsci: “La filosofía de una época no es la filosofía de tal o cual filósofo, de tal o cual grupo de intelectuales, de tal o cual gran agrupación de las masas ///



escala global, para por contraste abocetar los alcances y posibilidades de la batalla cultural -a escala nacional- por el desarrollo; para que una nación dividida en clases se convierta en una cierta clase de nación.<sup>24</sup>

El férreo equilibrio de poder que se estableció en 1917, y maduró a lo largo de todo el siglo XX, continúa ahí. No fue desafiado ni siquiera marginalmente. Es más, se viene perfeccionado con por ejemplo, la reunificación alemana y el surgimiento de la UE, y anteriormente con la descolonización masiva. No hay ninguna zona de influencia que escape a la lógica de Yalta y Postdam. El “triumfo” norteamericano no desactivó el empate nuclear; y Rusia luego de un interregno normal de crisis se sentó en los G-8 con un producto bruto notablemente más bajo que el resto de los poderosos contertulios. El “triumfo” norteamericano, en todo caso, implica un manejo no demonológico del equilibrio de poder, por lo menos en los que respecta a Eurasia y China. Tampoco Sudamérica, por lo menos desde 1917 a la fecha, jamás sufrió una política imperialista<sup>25</sup> por parte de EE.UU., y siempre se vio involucrada en ajustes del *statu quo ante*, Doctrina de la Seguridad Nacional, incluida. En la región no había nada que conquistar, ya estaba todo conquistado.

El éxito de Wilson y Lenin, resulta tangible en el poder de los herederos que se sientan en la mesa de los G-8, que hoy como ayer toman las muy reales banderas de la autodeterminación y del desarrollo, para convertirlas en frustraciones y evitar en lo principal que se altere el *statu quo ante*. Los dos querían integrar la periferia para sí. Esa política imperialista, destinada a romper el *statu quo ante* era materialmente imposible, su negación la daban los propios procesos internos. Por el momento aprendieron la lección. Poco importa que ahora llamen al engendro globalización o mundialización. Lo que importa para el Estado-Nación de la semiperiferia que esté en condiciones de hacerlo es abrir la grieta por donde efectivamente llevar a cabo el desarrollo.

En consecuencia, las ideas y conceptos de los autores reseñados, y algunos otros emblemáticos, pertenecen a una superestructura ideológica que expresa las demandas políticas del *statu quo ante* global, lo que incluye en

---

///populares: es una combinación de todos estos elementos que tiene su apogeo en una dirección determinada, allí donde este apogeo se convierte en norma de acción colectiva, es decir, “historia” concreta y completa [...] Así, pues, la filosofía de una época histórica no es más que la “historia” de esa misma época, no es más que esa masa de variaciones que el grupo dirigente logró determinar en la realidad anterior: en este sentido historia y filosofía constituyen un “bloque”. Citado por Cartelier (Cartelier, 1981: 10).

<sup>24</sup> Este cambio de calidad opera cuando cambia una cantidad; esto es cuando el ingreso nacional se reparte 50 y 50. Dado que la tasa de salarios y la de ganancia suman uno no tiene más sentido pujar.

<sup>25</sup> Dicho en el sentido estrictamente técnico que le da Hans J. Morgenthau (1986), pág. 65 y ssgs.

el caso de la periferia conservar la explotación. El punto es que por lo común dan por averiado al Estado-Nación; reconociendo; por lo tanto, la centralidad de este. Por ejemplo, Hobsbawm, subraya que durante el siglo corto “El estado-nación fue erosionado e dos sentidos, desde arriba y desde abajo. Por una parte, perdió poder y atributos al transferirlos a diversas entidades supranacionales [...] También [...] estaba perdiendo el monopolio de la fuerza y de sus privilegios históricos dentro del marco de sus fronteras” (Hobsbawm, 1995:568 -570). Wallerstein, va más lejos y comenta que “La verdadera novedad, en consecuencia, es que la perspectiva de lo sistemas-mundo niega que la “nación-estado” represente de alguna forma a una “sociedad” relativamente autónoma que se “desarrolla” con el tiempo” (Wallerstein, 1998b: 289). Harold James, afirma que “El Estado-nación, la fuerza motriz determinante de los últimos dos siglos, se disuelve ante la presión de una integración transnacional que se ha desarrollado con dinámica e impulso propios” (James, 2003:11).

Pero, ¿está liquidado el Estado Nación? Si lo estuviera el examen hecho sobre los salarios sería prácticamente un ejercicio escolar, y no como lo que realmente pretende ser: la prueba de que el único camino al desarrollo, por lo menos para un país semiperiférico como la Argentina, es a través del Estado Nación. En efecto, la decisión de subir o bajar los salarios es enteramente nacional, y el único sujeto capaz de llevarla adelante es el Estado. Por otra parte, esta dialéctica le da una dimensión precisa tanto a la encarnadura como a los límites agónicos y arquitectónicos de la praxis política en un país semiperiférico. Límites que no pueden ser traspasados a riesgo de poner en crisis el proceso de cambio.<sup>26</sup> La historia fallida de Sudamérica en el siglo XX, también es la de la falta de esta conciencia política de los que desafiaban a la clase dominante; y todo transcurrió como crisis de hegemonías. Se podría decir entonces que la batalla cultural la ganaron las fuerzas *del statu quo ante*.

El Estado-Nación, tanto en el centro como en la semiperiferia continúa siendo el núcleo duro de las relaciones internacionales. En el plano empírico no hay ninguna prueba de que el Estado esté debilitado, al contrario.<sup>27</sup> La

---

<sup>26</sup> Vale tener presente la sabia observación de Braudel: “En una sociedad polimorfa ¿cuáles son las reservas que perduran en nuestros cambios? [...] Esa búsqueda de lo *permanente*, de lo *cuasi-permanente* [...] debería ser, paradójicamente, la preocupación mayor de cualquier política del cambio. Es contra la inercia de esos bloques establecidos contra lo que choca la acción querida o incluso inconsciente de los gobiernos [...] Hay que repetir que, frente a las lentas evoluciones sociales, los gobiernos actúan día a día. Les falta tiempo. El poder adquirido [...] les explota en las manos [...] Hoy como ayer la política no cambia la sociedad a no ser que encuentre el consentimiento de esta última que hace su camino sin que se vea siempre con claridad a dónde lleva [...] No niego que tal o cual gobierno pueda golpear con fuerza a contracorriente. Pero el resultado no está, no puede estar en la línea por donde todo parece haberse adentrado” (Braudel 1991: 132-133).

<sup>27</sup> Ver cuadro (1).

pregunta a contestar que se impone es: ¿qué nos hace ser más nación? La respuesta natural es el desarrollo capitalista, cuya condición necesaria elevar los salarios y recurrir a las inversiones multinacionales y al endeudamiento externo. Pongamos a prueba esta afirmación para demostrar su validez enfrentándola con su contrario: el análisis de Giovanni Arrighi, el cual analiza la categoría de “fijación espacial-temporánea” de David Harvey (2003) para completar los patrones de la evolución capitalista mundial identificados por él en “El Largo Siglo XX” (1999). A continuación de repasar los argumentos de Harvey, puntualiza Arrighi:

El momentáneo aplazamiento y la expansión geográfica “fijan” la crisis por sobreacumulación que proviene de la crónica tendencia del capital a acumularse en demasía [...] Como resultado de esta tendencia [...] la incorporación de nuevo espacio absorbe estos [...] excedentes de capital y mano de obra que están desempleados o subutilizados [...] La globalización histórica del capitalismo de esta manera ha estado basada sobre la formación de cada vez más poderosos bloques cosmopolitas-imperiales (o corporaciones nacionales) de organizaciones gubernamentales y de negocios dotadas con la capacidad de ampliar (o profundizar) la funcionalidad y la proyección espacial del sistema de acumulación [...] la resolución de la crisis resultante por sobreacumulación a través de una nueva fijación espacio-temporánea (en ambos sentidos de la expresión) ha tomado relativamente largos períodos de tiempo; como norma: más de medio siglo. En todos los casos, las resoluciones han sido agravadas por crisis de amplia versatilidad y han comprendido típicos procesos de acumulación por exacción [...] en cada metamorfosis, la acumulación por exacción ha provocado movimientos de resistencia y rebeliones de los grupos subordinados y los estratos para quienes su estilo de vida corriente se veía bajo asedio. Interactuando con las luchas de poder interestatal, estos movimientos eventualmente forzaron a los grupos dominantes a formar nuevos bloques sociales hegemónicos que selectivamente incluían los previamente excluidos grupos y estratos (Arrighi, 2004: 527-539).

Arrighi, remozando a Lenin (1975) -a igual tarea se dio Harvey-, aquí observa que el desarrollo solo puede ser violento, que la inversión extranjera es dañina y que la empresa nacional por el desarrollo en la semiperiferia es vana. Si está en lo cierto, los argumentos expuestos anteriormente se verían seriamente afectados al punto de invalidarlos. Sin embargo, cuando se trata de comprobar, una teoría del capitalismo cimentada en la acumulación *doméstica* de capitales, el panorama varía rotundamente. Si en la circunstancia en que el capital generado domésticamente se coloca afuera y al contrario, la situación en la que la rentabilidad conseguida en el exterior se repatría y se distribuye entre usos internos y reinversión en el lugar que los materializa, se verifica igual distinción que entre producir más de lo que se consume y la de consumir más de lo que se produce. Por lo tanto, resulta inaceptable exponer

la dinámica de la expansión imperialista como si se tratara de respuestas a la sobreacumulación -se produce más de lo que se consume- cuando los datos que se consideran demuestran exactamente el escenario inverso. Conforme el cuadro (2) a la vista de los guarismos de S.H. Frankel, C.K. Hobson, A.K. Cairncross<sup>28</sup> para la “era del Imperio” y los de Obstfeld y Taylor (2002) para la actual, se concluye acabadamente que de ninguna manera hace falta sumar nuevos capitales a los primigenios invertidos. En un mundo de hoy donde el promedio de ingreso per cápita en el centro es por lo menos 25 veces el de la periferia,<sup>29</sup> alcanza y sobra mucho con reinvertir en el Sur las ganancias obtenidas allí. Lo cierto es que las naciones desarrolladas antes y ahora, lejos de verse impedidas de consumir lo propio, ampliaron su consumo agregando lo ajeno sin remunerar. Con todo, se puede decir que para el imperialismo financiero importa el nivel de la inversión externa más que la salida neta de capital.

Pero si invertir en el exterior es casi todo el alfa y el omega del imperialismo debería explicarse por qué hoy las inversiones norteamericanas externas son mucho menores que las inglesas de principios del siglo pasado, y por qué tanto estas como las francesas de entonces declinaron intermitentemente desde 1914 hasta tornarse irrelevantes respecto de ese año base. Esto obliga a admitir que el imperialismo no se corresponde con la “sobreacumulación interna” con ninguna “fase superior” facultada para alentar la exportación de capital. La dinámica de la expansión imperialista obedece a las causas aisladas por Hans Morgenthau; y si no obstante, quiere sostenerse contra viento y marea que el nivel de las inversiones foráneas o la exportación de capital configuran el síndrome del mal, por lo menos téngase en cuenta que entre 1870 y 1914 no se verifica ningún tipo de correlación entre la expansión territorial operada<sup>30</sup> por el imperialismo y la suma de las inversiones foráneas; es más, los inversores no pusieron un gramo de oro en esas tres cuartas partes del globo hasta bien pasado 1915. Cuando como ahora, hay ciertas clases de naciones en donde el dilema de la redistribución del excedente se apocó establemente, y por lo tanto las crisis de sobreproducción se contornean, entonces la necesidad de colocar la producción alienta al capitalismo para vender más que comprar, en consecuencia el exportador superavitario está en condiciones de trocar la diferencia de mercaderías por activos extranjeros. Bajo esas circunstancias, el capital exportado resulta del superávit comercial; incluso -para tomar en cuenta la realidad- cuando el déficit de

---

<sup>28</sup> Emmanuel cita a estos autores y cifras (Emmanuel, 1985: 2 a 33).

<sup>29</sup> Ver Heshmati (2006).

<sup>30</sup> Según Hobsbawm: “Entre 1876 y 1915, aproximadamente una cuarta parte de la superficie del planeta fue distribuida o redistribuida en forma de colonias entre media docena de Estados” (Hobsbawm, 1990: 59).

los otros fue generado por créditos otorgados por los titulares del superávit los cuales lo incentivaron. Es entonces impropio sostener que la exportación de capital tiene preeminencia sobre la exportación de bienes, dado que no existe otro medio material para la transferencia de capitales entre naciones que no sea este, pues la exportación de capital no es otra cosa que el traspaso de bienes impagos. Asunto de corte netamente diferente es verificar que durante determinados lapsos se exporta precedentemente bienes de capital y luego de consumo; pero siempre se trata de exportación de bienes. En consecuencia, no es la radicación de inversiones multinacionales la que bloquea el desarrollo, sino su contrario.

### Epílogo

De cara al bicentenario nacional, es válido -en el balance- preguntarse por qué razón la Argentina permanece como un país subdesarrollado. Del análisis hecho, la respuesta surge clara: porque quiere. No hay nada en el sistema-mundo que impida a un país como la Argentina, una de las veinte mayores del planeta,<sup>31</sup> vencer el atraso. En todo caso uno: la pertinaz negación -cínica o leal- de los intelectuales orgánicos del centro de que tal cosa es posible. En todo caso otra: para muchos en la periferia de los que concernidos con peso real, jugar el juego del factor externo como limitante, es evidente que resulta una posición conveniente.

La nuestra es una respuesta incómoda; estamos concientes de ello. En el plano de la política exterior podemos disimular nuestra falta de actitud y aptitud para vencer el atraso, postulando que el interés nacional lo define la meta del desarrollo con o sin principios o el logro de cierta autonomía. En tales casos, al costo de esquivar los datos de la realidad tal cual es: el actor racional Estado busca en la arena internacional el poder y ninguna otra cosa. Cuando no lo busca, se convierte en irracional. No hay nada más irracional, por caso, que ese triste espectáculo de naciones pobres cuya elite persigue el poder termonuclear para seguir infligiéndole a su pueblo el daño perpetrado por la estructura atrasada. La bomba no la van a conseguir nunca, mientras tanto dicen como ahora para hacer como siempre. O aquellas otras que aludiendo a que sus mercados son “chicos” acuerdan ampliarlos con los de otras similares para supuestamente crecer, sin que objetivamente cambien un ápice los datos estructurales que los hacen permanecer pequeños.

El poder del que hablamos, no es tratar de imponerse sobre el otro, para no cumplir lo que manda la historia y es desoído, sino ser más nación. Se es

---

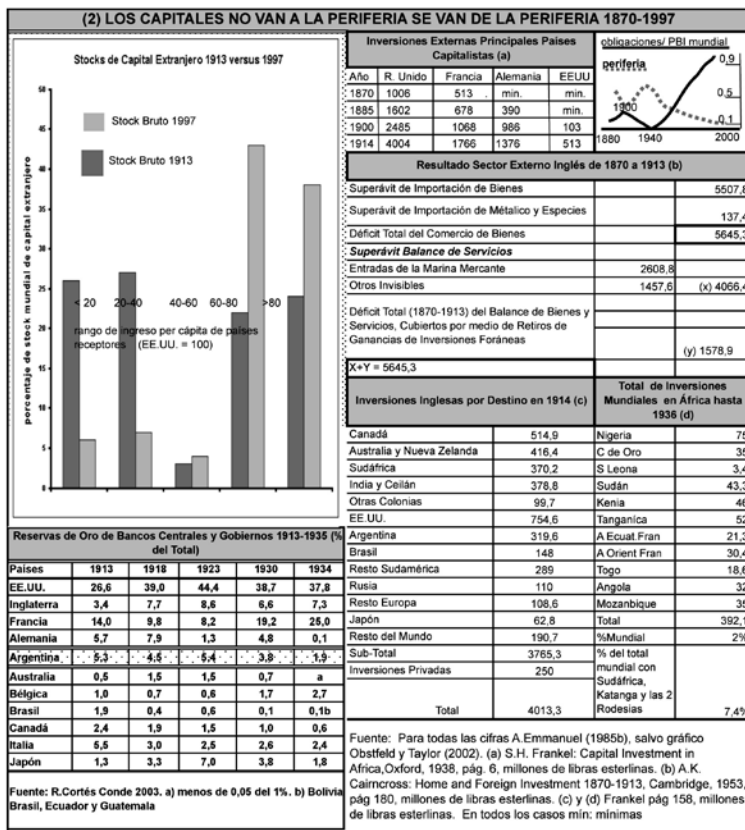
<sup>31</sup> La afirmación se basa en el Cuadro 3-6 de .Maddison. Allí, Maddison enlista cinco variables: PBI total y per capita, población, y porcentajes de los PBIs y las poblaciones sobre el total mundial. Sin bien el Cuadro 3-6 señalado se refiere a 1998, sus datos continúan vigentes; y así será por largo tiempo dada su naturaleza estructural. (Maddison, 2002: 130).

más nación en la medida en que se avance hacia el desarrollo. De momento que el estatus nacional se materializa y perfecciona en la determinación interna del ingreso y desde ahí hacia los precios en el mercado mundial, hay que ejercer el poder de la voluntad nacional para lograr este objetivo. El orden mundial establecido va a reaccionar, pero no puede hacerlo eficazmente sin el ejercicio de la violencia, pues hemos demostrado que la dinámica del mercado es suficiente para explicar las razones del bloqueo. Entonces, el enderezamiento de esa dinámica impulsado por la voluntad nacional inquebrantable solo puede ser frenado violentamente desde afuera. Esa amenaza no pertenece a la naturaleza de las cosas en este mundo.

De haber examinado ciertos aspectos estructurales de la política internacional contemporánea, de su pasado como prólogo, al menos eso es lo que nos queda del día. Doscientos años después, un “destino sudamericano” diferente al de Narciso Laprida -conforme lo apesadumbró la pluma borgeana-, implica consolidar el Estado-Nación.

(1) La Consolidación de un Mundo de Naciones 1870-2000 a Través de los Flujos Globales de Mercancías, Capitales y Migraciones, y los Aumentos de las Fronteras, el Gasto Público, la Fractura Norte-Sur y el Electorado										
Año	Exportaciones de Mercancías % sobre PBI Mundial (Entre paréntesis facturación de las ETN como % del PBI Mundial)	Activos Extranjeros % sobre PBI Mundial	Stock de los Inmigrantes sobre Población Mundial		Cantidad de Países	Población Media por Países (millones)	Gasto Público % del PBI Mundial	Electorado de los Principales Países Industriales (% de personas con 20 o más años)	PBI Per Cápita (dólares de 1990)	
			Cantidad (millones)	% Población Mundial					Países Desarrollados	Países Periféricos
1870		6,9			64	22,1	8,3	17,8	1713	954
1890	6									
1900		18,6								
1913	9 (4 <sup>a</sup> )	17,5	177	10	59	31,4	9,1		3373	1740
1930		8,4								
1945		4,9			74	32,4				
1950	7		149	6	89	27,8			5270	2533
1960	8 (7 <sup>aa</sup> )	6,4					27,8		19050	5052
1970	10		81,5	2,2						
1980	(15 <sup>aaa</sup> )	17,7					42,6	96,2		
1990	13									
1995		56,8			192	28,4	45,9			
2000	(28 <sup>aaaa</sup> )		174,9	2,9			49%		21493	4820*

Fuente: elaboración propia sobre Craft 2000, OIM 2005. Para cantidad de países y media por países Alesina, Spolaore y Wacziarg 1997. Para gasto público: Tanzi, V. y Schuknecht, L. 2005. Para electorado Flora, P. 1983. Para el PBI per cápita tablas de A.



**Bibliografía**

Alesina, A., Spolaore, E. y Wacziarg, B. (1997). Economic Integration and Political Disintegration. NBER. Working Paper 6163.

Ariza, G. (2008). ¿Hace Falta un Programa o una Ideología?. En: Argentina 2010: ¿Esperanza o Frustración? Análisis y Propuestas desde el Encuentro del Pensamiento Nacional. Buenos Aires. Lumiere, pp. 173-199.

Arrighi, Giovanni (1999). El Largo Siglo XX. Madrid, Akal.

Arrighi, Giovanni (2004). Spatial and Other “Fixes” of Historical Capitalism. Journal of World-Systems Research, X, 2, pp. 527-539.

Astarita, R. (2006): Valor, mercado mundial y globalización. Buenos Aires. Kaicron.

Babones Salvatore J. (2005) The Country-Level Income Structure of the World-Economy. *Journal of World-Systems Research*, xi, July, pp. 29-55.

Bairoch, Paul (1981). Las Grandes Tendencias a las Disparidades Económicas Nacionales después de la Revolución Industrial. En *Historia Económica: Nuevos Enfoques y Nuevos Problemas*. Barcelona. Crítica.

Bairoch, Paul (1993). *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. Hemel Hempstead. London.

Banco Mundial (2009). *Una Nueva Geografía Económica. Informe sobre el Desarrollo Mundial 2009*. Washington, DC.

Baran, Paul A. (1964). *La Economía Política del Crecimiento*. México. FCE.

Bhagwati, J. (2005). *In Defense of Globalization*. Oxford University Press.

Braun, O. (1973). *Comercio Internacional e Imperialismo*. Buenos Aires. Siglo XXI.

Bobbio, Norberto (1972). "Gramsci y la Concepción de la Sociedad Civil. Pasado y Presente. Córdoba.

Braudel, Fernand (1991). *Escritos sobre la Historia*. Madrid. Alianza.

Cartelier, Jean (1981). *Excedente y Reproducción. La Formación de la Economía Política y Clásica*. México. FCE.

Cortés Conde, R. (2003). *Historia Económica Mundial: desde el Medioevo hasta los Tiempos Contemporáneos*. Buenos Aires. Ariel.

Crafts, N. (2000). *Globalization and Growth in the Twentieth Century*. IMF Working Paper 00/44. Marzo.

Chenery, H. B. (1971). *Ventaja Comparativa y Política de Desarrollo*. En *Economía del Comercio y Desarrollo*. J.D. Theberge, compilador. Buenos Aires. Amorrortu, pp. 153-191.

Davis, D.R. (2000). *Hacia la Comprensión de los Patrones del Comercio Internacional: Avances de la Década de los Años Noventa*, *Revista Integración y Comercio*. N° 10. BID-INTAL, pp. 69-90.



Dosi, G. Soete, H. (1988). Technical change and international trade. En Dosi *et al.* Technical change and economic theory. London, Pinter.

Emmanuel, Arghiri (1972). El Intercambio Desigual. Ensayo sobre los Antagonismos en las Relaciones Económicas Internacionales. Méjico, D.F. Siglo XXI.

Emmanuel, Arghiri (1974). Myths of Development versus Myths of Underdevelopment. *New Left Review* N° 85. Mayo-Junio.

Emmanuel, Arghiri (1978). La Ganancia y las Crisis. Un Nuevo Enfoque de las Contradicciones del Capitalismo. Méjico, D.F. Siglo XXI.

Emmanuel, Arghiri (1980). Cahier d'Économie Politique. Mimeo CNRS. Paris.

Emmanuel, Arghiri (1985a). Les Sociétés Multinationales et le Developpment Inégal. En *Dynamique des Inégalités*. Paris. Antropos.

Emmanuel, Arghiri (1985b). Le Colonialisme des « Poor White » et le Mythe de L'impérialisme D'investissement, en *Dynamique des Inégalités*. Paris. Antropos.

Ferguson, Niall (2001). Dinero y Poder en el Mundo Moderno 1700-2000. Madrid. Taurus.

Ferguson, Niall (2005). Sinking Globalization. *Foreign Affaire*. Marzo-Abril.

Flora, P. y colaboradores (1983). State, Economy and Society in Western Europe 1815-1975. vol 1. Londres. Macmillan.

Furtado, Celso (1964). Desarrollo y Subdesarrollo. Buenos Aires. Eudeba.

Gallup, J.L.; Sachs, J. Mellinger, A.D. (1999). Geography and Economic Development. En *Annual World Bank Conference on Development Economics 1998*. Washington, D.C., pp. 127-178.

Gramsci, Antonio (1972). El Materialismo Histórico y la Filosofía de Benedetto Croce. Buenos Aires. Nueva Visión.

Gramsci, Antonio (1973). Notas sobre Maquiavelo, sobre la Política y sobre el Estado Moderno. Buenos Aires. Nueva Visión.

Haberler, G. (1971). Comercio Internacional y Desarrollo Económico. En Economía del Comercio y Desarrollo. J.D. Theberge, compilador. Buenos Aires. Amorrortu, pp. 133-143.

Halperin Donghi, Tulio (1993). Historia Contemporánea de América Latina. Madrid. Alianza.

Hansen, Blom y Stepputar, Finn (2005). Sovereign Bodies: Citizens, Migrants and Status in the Postcolonial World. Princeton, N.J. Princeton University Press.

Hardt, Michel y Negri, Antonio (2002). Imperio. Buenos Aires, Paidós.

Heshmati, Almas (2006). The World Distribution of Income and Income Inequality: A Review of the Economics Literature. Journal of world-systems research, XII, I, july.

Hirschman, Albert (1980). Auge y Ocaso de la Teoría del Desarrollo. El Trimestre Económico, Vol. 47, N° 188. Oct-Dic. México. Fondo de Cultura Económica, pp. 1055-1077.

Hobsbawm, Eric (1989). La Era del Imperio. Barcelona. Labor.

Hobsbawm, Eric (1995). Historia del Siglo XX. Barcelona. Crítica.

Hobsbawm, Eric (1998). Sobre la Historia. Barcelona. Crítica.

James, Harold (2003). El Fin de la Globalización. Madrid. Turner.

Kindleberger, Ch.P. (1971). Comercio Exterior y Crecimiento Económico: la Experiencia de Gran Bretaña y Francia, 1850-1913. En Economía del Comercio y Desarrollo. J.D. Theberge, compilador. Buenos Aires. Amorrortu.

Kindleberger, Charles, P. (1981). Teoría y Práctica en la Economía Internacional desde 1918, en, Historia Económica, Nuevos Enfoques y Nuevos Problemas. Comunicaciones al Séptimo Congreso Internacional de Historia Económica, 1978. Barcelona. Crítica.

Krugman, P. (1999). The Role of Geography in Development. En Annual World Bank Conference on Development Economics 1998. Washington, D.C., pp 89-107.

Kurz, Heinz D.; Salvadori, Neri (1998). The 'New' Growth Theory: Old Wine in the New Goatskins. En: *New Theoris in Growth and Development*. Coricelli, F.; di Matteo, M.; Hahn, F. London. The Macmillan Press.

Landes, David, S. (2000). *La Riqueza y la Pobreza de las Naciones*. Barcelona. Crítica.

Landes, David (2001). *Culture Makes Almost All the Difference*. En *Culture Matters*, ed: Lawrence H. Harrison and Samuel P. Huntington. New York: Basic Books.

Lenin, V.I. (1975). *El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo* (ensayo popular). Pekín Ediciones en Lenguas Extranjeras. Primera edición 1966.

Lewis, Arthur W. (1963). *Desarrollo Económico con Oferta Ilimitada de Mano de Obra*. Santiago, Chile: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social.

Maddison, Angus (1991). *Historia del Desarrollo Capitalista. Sus Fuerzas Dinámicas. Una Visión Comparada de Largo Plazo*. Barcelona. Ariel.

Maddison, Angus (2002). *La Economía Mundial. Una Perspectiva Milenaria*. Madrid. OCDE. Ediciones Mundi-Prensa.

*Mapping the Global Capital Markets* (2005). McKinsey Global Institute.

Marx, Karl (1971). *Prólogo a Contribución a la Crítica de la Economía Política de 1859. Pasado y Presente*. Córdoba.

Milward, Alan S. (1998). *The European Rescue of the Nation-State*. University of California Press.

Morgenthau, Hans (1986). *Política entre Naciones*. GEL. Buenos Aires.

O'Rourke, K.H. and Williamson, J.G. (1999). *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*. Cambridge. Mass./London.

Obstfeld, M. and Taylor, A.M. (2002). *Globalization and Capital Markets*. NBER. February.

Ocampo, José Antonio (1991). *Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo*. En *Pensamiento Iberoamericano*. Nro. 20.

- Portelli, Hugues (1992). Gramsci y el Bloque Histórico. Siglo XXI. Méjico, D.F.
- Prebisch, R. (1971). Los Problemas del Desarrollo de los Países Periféricos y los Términos del Intercambio. En Economía del Comercio y Desarrollo. J.D. Theberge, compilador. Buenos Aires. Amorrortu, pp. 331-342.
- Reinert, E. (1996). The Role of Technology in the Creation of Rich and Poor Nations: Underdevelopment in a Schumpeterian System, in Aldcroft and Cattrell (Eds.). Rich Nations-Poor Nations, Elgar, UK.
- Robinson, Joan (1981). Aspectos del Desarrollo y el Subdesarrollo. México, D.F. Fondo de Cultura Económica.
- Robinson, Joan (1992). International Political Economy. Mass. MIT, Press.
- Sachs, J. (24 de junio de 2000). A New Map of the World. London, The Economist.
- Sen, Amartya (1997). Teorías del Desarrollo a Principios del Siglo XXI. En Economic and Social Development into the XXI Century. Edited by Louis Emmerij. Washington, D.C. BID.
- Singer, H. (1971). Distribución de las Ganancias entre Países Inversores y Prestatarios. En Economía del Comercio y Desarrollo. J.D. Theberge, compilador. Buenos Aires. Amorrortu, pp. 271-284.
- Steimberg, F. (2004). La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica. Madrid. Edit. Eumed.net.
- Texto completo en [www.eumed.net/coursecon/libreria/](http://www.eumed.net/coursecon/libreria/)
- Strachey, John (1962). El Fin del Imperio. México. Fondo de Cultura Económica.
- Stiglitz, Joseph E. (2002). El Malestar de la Globalización. Buenos Aires. Taurus.
- Tanzi, Vito and Schuknecht, Ludger (2005). Reforming Public Expenditure in Industrial Countries. Are There Trade-Off? Working Paper Serie N° 435. Frakfurt. European Central Bank (ECB).
- Vilar, Pierre (2001). Crecimiento y Desarrollo: Economía e Historia: Reflexiones sobre el Caso Español. Barcelona: Crítica.

Wallerstein, Immanuel (1998a). *Impensar las Ciencias Sociales*. México, D.F. Siglo XXI.

Wallerstein, Immanuel (1998b). *Después el Liberalismo*. México, D.F. Siglo XXI.

Wallerstein, Immanuel (2007). *Perspectivas de la Reconstrucción de América Latina y el Caribe*. e-I@tina. Vol (5). N° 20. Julio-septiembre, pp. 3-15. Disponible en línea en <<http://www.iigg.fsoc.uba.ar/elatina.htm>>

# Crecimiento dirigido por la demanda y el acelerador de la inversión en la Argentina

Alejandro Fiorito\*

El crecimiento económico dirigido por la demanda efectiva, a partir de trabajos pioneros como los de Cornwall (1972), que se opuso a las condiciones neoclásicas donde la demanda se adapta pasivamente a la oferta y posteriormente con Setterfield, 2002, y los desarrollos integradores con la teoría clásica del excedente por parte de autores sraffianos como Garegnani, 1992; Garegnani & Palumbo, 1998); Serrano, 1995, y otros, permitieron dar una explicación no vulnerable teórica ni empíricamente a la concepción neoclásica y su implícita ley de Say prolongada en el llamado “Nuevo Consenso” Taylor, L. (1999), Woodford, M. (2002) et al. Esta última referida fundamentalmente a la causalidad, donde la demanda se adapta a la capacidad productiva, Palumbo, 2008. Dentro de esta configuración clásico-keynesiana se abre una interpretación donde las inversiones dejan de ser consideradas exógenas (donde en general se la suele dejar al arbitrio de supuestas expectativas que la explicarían, pero que siempre lo hacen ex post). Las inversiones son el resultado de un factor acelerante, el crecimiento de producto que a su vez se explica por el crecimiento de la porción de demanda autónoma (consumo autónomo o capitalista, gasto público y exportaciones). Por lo que en lo que concierne a estas tres variables y en especial el gasto público, implican la posibilidad de sostener procesos de crecimiento desde el Estado dentro de los marcos de la restricción externa.

Con lo que también cabe aclarar que lo que permanece exógeno es la distribución (clásica). El comportamiento empírico asimétrico y no uniforme de la inversión respecto a la tasa de interés, puede entonces explicarse en este enfoque dentro de la crítica Sraffiana mejor que en el enfoque ortodoxo donde se deduce una “conveniente” pendiente negativa con respecto a la tasa de interés (Petri, 2004; Chirinko, 1993 y otros.

El punto específico a tratar en este trabajo es el del acelerador de la inversión en la Argentina en distintos períodos.

---

\* Economista, Docente e Investigador del Grupo Luján, UNLU-UBA-UNGS. E-mail: alejandrofiorito@yahoo.com

A partir de trabajos empíricos como los de Blomstrom, 1996, se realizará un análisis tanto en causalidad como en respuesta y límites del mismo en un marco del supermultiplicador sraffiano para nuestro país, continuando otros trabajos anteriores en ese mismo marco clásico-keynesiano de largo plazo (Fiorito, 2008; Amico, 2008). Su importancia abunda en el intento de coherencia modélica del crecimiento dirigido por la demanda autónoma y la superación de los límites que impone la restricción externa a los países con heterogeneidad estructural; Diamand, 1973.

## **El acelerador de la inversión**

### *Introducción*

Dentro de un enfoque del crecimiento dirigido por la demanda, el papel del acelerador de la inversión cumple un papel esencial. En efecto la utilización del supermultiplicador incluye la explicación de que la inversión no depende de elusivas expectativas, que indefectiblemente son utilizadas *ex post*, dado su imposibilidad de medida objetiva; o bien de los “animals spirits” o cualquier otra exogeneidad. Su vínculo con los modelos dirigidos por demanda muestran que parte de la demanda es la que se comporta como exógena o autónoma ( $Z$ ) del ingreso (consumo capitalista, gasto público y exportaciones) mientras que la inversión es “acelerada” por el crecimiento del producto, que crece dirigido por la tasa de crecimiento de  $Z$ .

Es por eso que un análisis del comportamiento de la inversión en esta teoría, permite dar mayor solidez lógica y empírica a la explicación del crecimiento dirigido por la demanda autónoma mediante un acelerador flexible de la inversión.

Se buscará en este trabajo dar un desarrollo teórico con referencias a trabajos internacionales sobre el tema, abocándose al análisis empírico de la Argentina en una serie trimestral 1970-2007 a precios constantes del 93, y a otra serie trimestral a precios corrientes 1993-2007. Se buscará mostrar causalidad fuerte para inversión e ingreso, como también el cálculo estimativo del parámetro de reacción del acelerador, como así también mostrar la cointegración de la variación de la propensión a invertir con el desvío del grado de utilización de la capacidad productiva de su normal (en el periodo analizado).

Las consecuencias tanto teóricas como de política implican una fuerte crítica a las concepciones neoclásicas basadas en la ley de Say, tanto para el corto como para el largo plazo: la demanda autónoma hace crecer el producto y este acelera la inversión ampliando la capacidad.

### *Breve desarrollo teórico*

El tema del principio del acelerador de la inversión no es nuevo, sin embargo tanto desde ópticas heterodoxas como ortodoxas se suele dar explicaciones opuestas a la causalidad que va del crecimiento del producto al crecimiento de la inversión.

De hecho estas visiones se continúan en versiones de crecimiento endógeno en los *papers* de (de Long y Summers, 1991, 1992, 1995) para múltiples países en la pos segunda guerra, en series largas de 20 ó 25 años. En estos últimos se intenta dejar claras las relaciones entre la proporción de inversión en capital con la de crecimiento económico.

Sin embargo, en *papers* como el de Blomström, Lipsey y Zejan (1993) se afirma que dichos trabajos no muestran la causalidad específicamente. Trabajando en periodos mas cortos de a 5 años, muestran resultados opuestos -en línea con múltiples trabajos empíricos como Kuznets (1973, p. 129)- avalando la causalidad que va del crecimiento económico al de la inversión, aun admitiendo la importancia de la inversión en bienes de capital fijo o como el de (Smith, 1964) que analizaremos.

En temas de causalidad (Blomström, Lipsey y Zejan, 1993), muestran la complejidad de la relación entre inversión y crecimiento del producto, por medio de regresiones simples y múltiples dividiendo en subperíodos de a 5 años, e incluyendo varios determinantes estándar de crecimiento, siendo sus conclusiones:

*“the results of simple causality tests suggest that growth induces subsequent capital formation more than capital formation induces subsequent growth”.* Blomström, Lipsey y Zejan, 1993, p. 14.

En Smith (1964) se puede observar que, a partir de considerar este principio como actuante tanto en los ciclos como en los modelos de crecimiento, la abundante literatura empírica sobre el tema ha producido diversos resultados estadísticos.

A nivel teórico la idea subyacente en el principio del acelerador es que los inversores desean mantener una relación *óptima* entre el *stock* del capital y el producto en términos reales, donde:

*Ecuación 1*

$$I_t = v(Y_{t-n} - Y_{t-n-1})$$

Donde  $I$  es inversión,  $Y$  el producto y  $t$  el período con  $n$  períodos de retardos y  $v$  es el acelerador. La condición anterior guarda asimetría si la  $Y$  sube o baja, como así también el acelerador puede no funcionar si existe capacidad excedente. Puede asimismo esta relación dada en 1) estar distribuida sobre  $m$  períodos, incrementado por medio de aceleradores parciales  $v_i$ :

Puede también llevarse el principio del acelerador como una inversión proporcional al *stock* de capital y que es una función de la razón ingreso sobre capital retardado:



### Ecuación 2

$$I_t = b(akY_{t-n} - K_{t-1})$$

donde  $a$  es un coeficiente de expectativas próximo a la unidad,  $b$  es un coeficiente de reacción,  $k$  es la relación  $\frac{K}{Y}$  que desean mantener los empresarios y  $k_{t-1}$  es el *stock* de capital al final del  $Y$  período  $t-1$ .

Dividiendo los dos términos por  $k_{t-1}$  se obtiene:

### Ecuación 3

$$\frac{I_t}{K_{t-1}} = bk \frac{Y_{t-n}}{K_{t-1}} - b$$

Pero los intentos de medición y cálculo del acelerador no se quedaron en la expresión simple de un retardo, sino que se avanzó en expresiones por medida de capacidad y por análisis de *cross section*.

En todos los casos en donde las formulaciones de prueba superan sus formas más rudimentarias o métodos inapropiados de análisis han producido resultados favorables al principio de aceleración (Smith, pp. 199, 1964).

Otro *paper* con similares resultados que examina diversas contribuciones al crecimiento como de metodología econométrica es el de Chandra & Sandilands, (2003), y muestra para 46 años de la India resultados favorables a la causalidad que el principio establece.

En resumen y nuevamente, la recomendación que surge de estos trabajos es la de incorporar esta causalidad

*“The policy makers would therefore do well to give up their excessive obsession with a purely capital accumulation (supply side) approach and adopt a more balanced one which takes account of demand”*, Chandra & Sandilands, p. 13.

### *Análisis de la estabilidad de la expansión de los gastos autónomos con comercio exterior*

En el análisis de Harrod existía una inestabilidad producida porque el aumento de la inversión impulsaba la creación de capacidad en igual proporción, aunque retardado, primero la demanda y luego la oferta. Por lo tanto, al no considerarse gastos autónomos que no generaran una oferta de “capacidad” necesariamente se daba una divergencia entre la tasa garantizada y la natural.

Dadas  $s$  y  $v$ ,  $h$  al aumentar afecta a  $\frac{I}{(I+Z)}$ , lo que hace crecer endógenamente la tasa de ahorro en la medida de la expansión de la demanda. De tal forma que la tasa garantizada se acopla a la tasa de crecimiento de la demanda autónoma, quedando:

$$g = \frac{S}{Y} * \frac{Y^*}{K} * u = \frac{h}{v} * u = z$$

De tal forma que la expresión general para el supermultiplicador sraffiano se articula con una inversión que se acelera con los aumentos del ingreso, en base a un crecimiento esperado del producto  $g_{t+1}^c$ , y la relación capital/producto  $v$ :

*Ecuación 4*

$I_t = g_t^c * v * Y_t$  que reemplazando en la ecuación del ingreso queda:

*Ecuación 5*

$$Y = C + G + g_t^e * v * Y + X - M$$

$$Y = c_w Y(1-t) + C_k + G + g_{t+1}^c * v * Y + X - m_c Y - m_k g_{t+1}^c * v * Y$$

$$Y(1 - c_w(1-t) - z * v - (1 - m_k)vz) = C_k + G + X$$

$$Y = \frac{C_k + G + X}{(1 - c_w(1-t) + m_c - (1 - m_k)vz)}$$

donde  $m$  es la propensión a importar,  $c_w$  es la propensión a ahorrar de los asalariados,  $C_k$  el consumo capitalista y  $t$  es la alícuota de impuestos indirectos (IVA).

Como en realidad, los inversores no conocen cual será el crecimiento de la demanda efectiva, y quedarán posicionados respecto al nivel  $U$  normal, se basan en lo sucedido en períodos anteriores, y ajustarán a largo plazo, el grado de utilización de la capacidad por medio de una pequeña variación de la tasa de crecimiento pasada menos la tasa esperada en dicho período con un coeficiente  $b$  de adaptación a  $U$ , razonablemente pequeño. (que puede ser calculado para la Argentina, ver Apéndice)

$$g_t^e = g_{t-1}^e + b(g_{t-1} - g_{t-1}^e)$$

O de otra forma:

*Ecuación 6*

$$g_t^e = (1 - b)g_{t-1}^e + b g_{t-1}$$

Sabiendo que la propensión a invertir es  $h = \frac{I}{Y} + \frac{d}{Y} = vg^e + vd$  o bien

$$vg_{t-1}^e = h_{t-1} - vd$$

se tendrá con que:

$$h_t = (1-b)vg_{t-1}^e + vbg_{t-1} + vd \text{ o bien}$$

$$h_t = (1-b)(h_{t-1} - vd) + vbg_{t-1} + vd$$

Donde se queda

*Ecuación 7*

$$h_t = (1-b)h_{t-1} + vbg_{t-1} + vdb$$

De donde puede deducirse la variación porcentual de  $h$  cuando el crecimiento es dirigido por la demanda  $Z$ , ( $y$   $g$  tiende a  $z$ ) se obtiene:

$$h_{t+1} - h_t = -bh_t + vbg_t + dvb \text{ y dividiendo por } h$$

$$\frac{\Delta h_{t+1}}{h_t} = -b + \frac{vbg_t}{h_t} + \frac{dvb}{h_t} \text{ quedando cuando } g \text{ tiende a } z$$

$$\frac{\Delta h_{t+1}}{h_t} = -b + \frac{vzb_t}{h_t} + \frac{dvb}{h_t}$$

sabiendo que en esas condiciones el segundo término del segundo miembro

es por lo anterior  $g = \frac{S}{Y} * \frac{Y^*}{K} * u = h * \frac{1}{v} * u = z$

$$h = \frac{z_t * v}{u} \text{ lo que reemplazando queda}$$

$$u = \frac{z_t * v}{h}$$

Reemplazo en la ecuación de arriba

$$\frac{\Delta h_{t+1}}{h_t} = -b + ub + \frac{dvb}{h_t}$$

*Ecuación 8*

$$\frac{\Delta h_{t+1}}{h_t} = b(u - 1 - \frac{d}{g_t^e + d})$$

De la ecuación 7 se ve que la propensión  $h$  a invertir se modifica por dos términos, uno por su propio rezago y el otro por el crecimiento del *PBI* rezagado un período. Cuando  $U=1$  no hay crecimiento de  $h$ . (ecuación 8)

Es decir que tanto la tendencia expansiva de la economía dirigida por la demanda  $vz$ , como la respuesta a los desvíos del grado de utilización de la capacidad  $vb$ , tienen que ser en conjunto menores que la propensión marginal a ahorrar  $s$  (ecuación 9) como condición de crecimiento tirado por la demanda, y por lo tanto como límite superior para que no se produzca un crecimiento de la demanda autónoma mayor que la propensión marginal a ahorrar, o una “inflación de demanda” en caso de seguir persistentemente. Esto es:

Ecuación 9

$$vz + vb + vd < s$$

$$z < \frac{s}{v} - b - d$$

## El supermultiplicador en la Argentina

### Gráfico 1



La estructura de la relación  $Y/Z$  a precios constantes de 1993 ofrece un panorama aproximado de cómo disminuyó el supermultiplicador desde el comienzo de la dictadura de 1976 hasta la crisis de 2001. Para analizarlo estrictamente dentro del modelo con distribución exógena, se puede mostrar que los otros coeficientes que se encuentran en el denominador del supermultiplicador, pueden ayudar a explicar las causas de dicha caída.

Gráfico 2

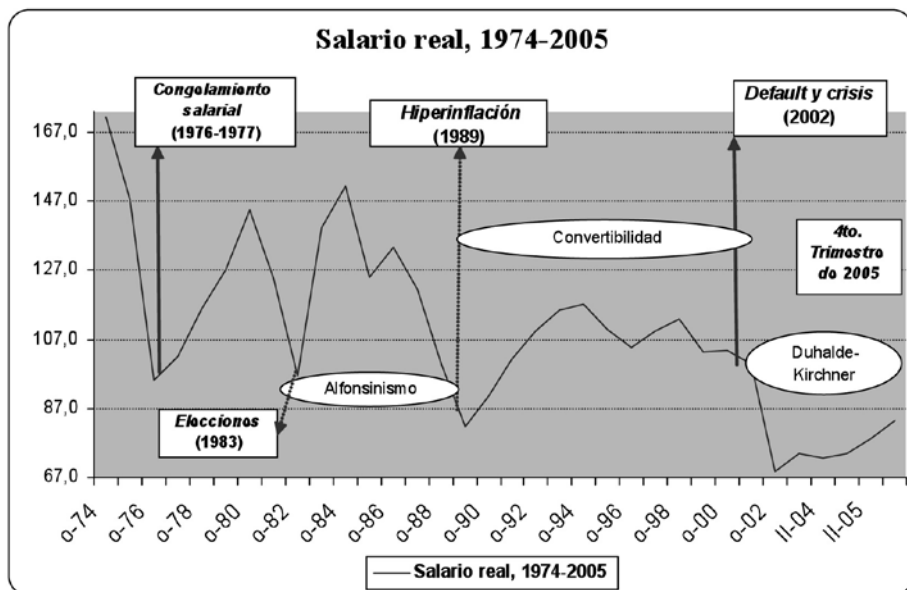


En el Gráfico 2 puede verse la tendencia decreciente hasta la crisis del 2001 de la relación producto (Y) sobre gastos autónomos (Z). Posteriormente a dicho año la relación sube hasta similares valores a precios constantes. A precios corrientes el valor sube desde 0,96 y se presenta inferior a los valores de 1993. Esto se debe a que el efecto precio sobre el ingreso no fue tan fuerte como por sobre uno de los componentes de los gastos autónomos: las exportaciones. La suba registrada en 2002 y el cambio en los precios relativos a partir de la devaluación y el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, hizo que  $y/z$  cayera más a precios corrientes que a constantes.

#### *Variaciones de propensión a consumir, importar y acelerador*

En la Argentina puede notarse que en el multiplicador con acelerador, los elementos que influyen para que el efecto sea cada vez menor se centra en la caída del salario real, que acompaña una propensión al consumo mayor y por tanto afecta al denominador de la ecuación 2. En efecto, el salario real desde los 70 tiene una caída muy similar al que registra la relación  $Y/Z$  del Gráfico 1.

Gráfico 3



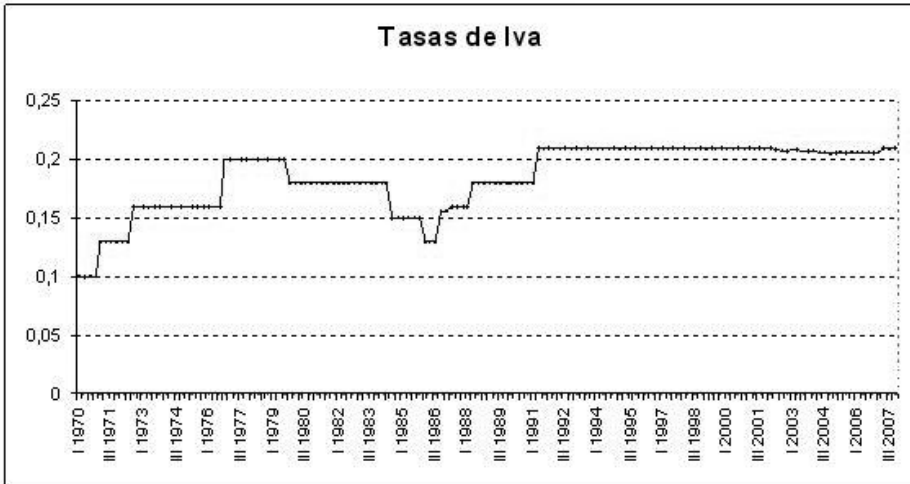
(tomado de Amico, 2008)

En el Gráfico 3 tanto el salario real y por ende el consumo asalariado cae, incrementando el denominador, disminuyendo el tamaño del supermultiplicador y por tanto el crecimiento del producto por medio de la propensión a consumir (Gráfico 6). Al respecto la alícuota de los impuestos indirectos, puede considerarse constante desde su aumento en la dictadura, salvo un período intermedio que abarca el período del gobierno de Alfonsín que llega a caer en 1986 al 13%, luego se mantiene estable alrededor del 20%. (Ver Gráfico 4).

$$Y = \frac{C_k + G + X}{(1 - c_w(1 - t) + m_c - (1 - m_k)vz)}$$

En el modelo del supermultiplicador con exportaciones e importaciones, influye además,  $m_k$  y  $m_c$  de la ecuación 2 anterior, también en su denominador

Gráfico 4



Como puede apreciarse en el Gráfico 5 tanto el que depende de la importación de bienes de capital  $m_k$  en relación con la inversión total, como de las importaciones del resto de bienes  $m_c$  con respecto al nivel del ingreso.

En lo que atañe a las inversiones y al acelerador incumbe al primer coeficiente  $m_k$ , puesto que si no se logra que la sustitución de importaciones se profundice, aún con importantes subas en  $c_w$ , el producto se verá limitado en su necesidad de uso de divisas lleva a un aumento significativo de la restricción externa del país. Por otra parte en la ecuación 2, se muestra que aunque se acelere más la inversión por medio de un crecimiento de  $v$ , es decir la relación capital/producto, los requerimientos de inversión de capital importada  $m_k$  limitan en el denominador cada punto porcentual de aumento de  $z$  (crecimiento del producto tirado por demanda).

Gráfico 5

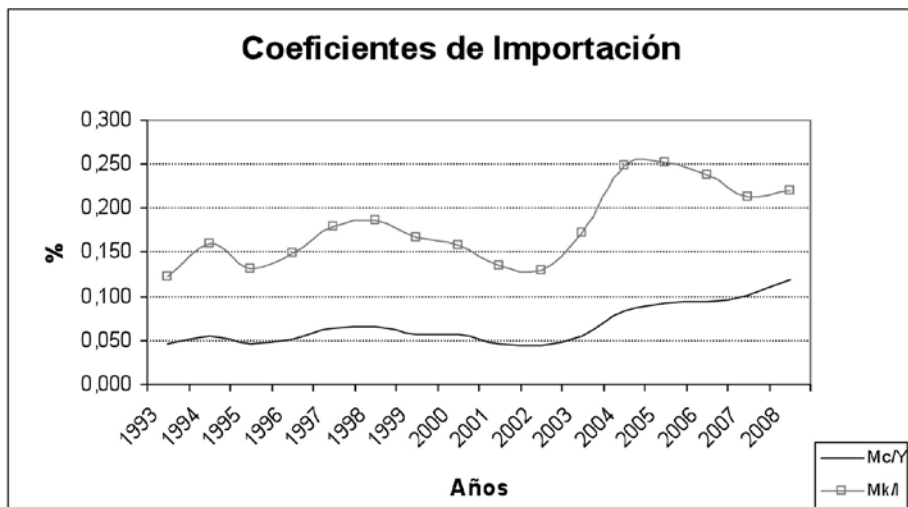
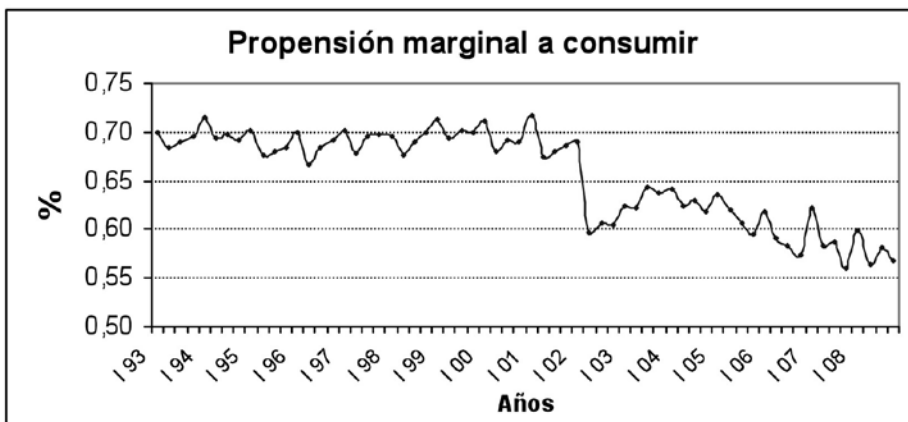


Gráfico 6



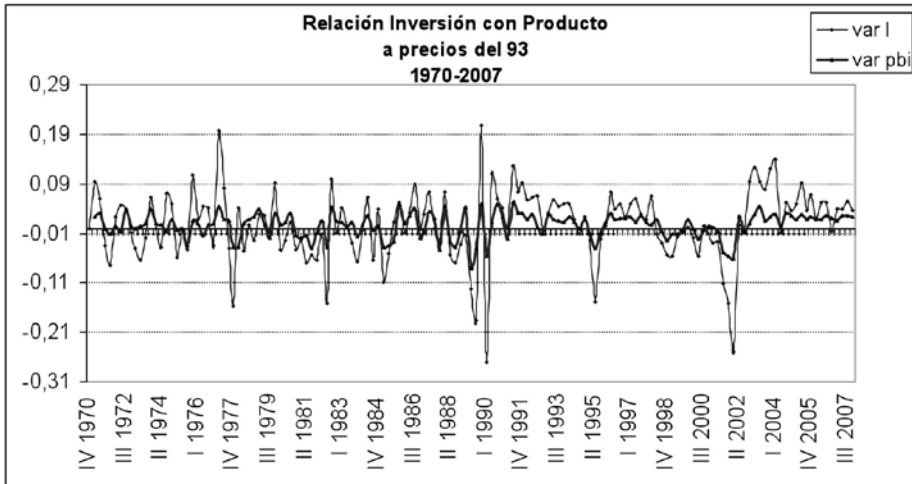
Desde 2002 en la Argentina se dio un proceso de sustitución negativa tanto en los bienes de capital como en los demás, haciendo que los coeficientes  $m_c$  y  $m_k$  aumenten, lo que favorece el crecimiento del denominador de la expresión del supermultiplicador en la Argentina.

*La inversión acelerada por la variación del ingreso en la Argentina*

La aplicación econométrica para la Argentina se efectuará tomando dos tipos de series trimestrales, una a precios constantes del 70 al 07 y otra más corta a precios corrientes del 93 al 07.



**Gráfico 7**



Por medio de la metodología de causalidad de Granger puede comprobarse dentro de la estructura del supermultiplicador que la inversión se encuentra precedida en el largo plazo por la variación porcentual del *PBI*, ecuación lo que muestra el fenómeno de inducción de la inversión por el acelerador. Se puede observar para datos de **1970:4 a 2007:4, trimestrales a precios de 1993**, que con 6 retrasos en las Tablas 1 y 2<sup>1</sup>:

**Tabla 1**

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1970:4 2007:4			
Lags: 6			
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
VARPBI does not Granger Cause VARINV	142	41.2084	0.00000
VARINV does not Granger Cause VARPBI		1.23844	0.29094

Fuente: MECON

Se rechaza la hipótesis nula: el ingreso no causa en el sentido de Granger a la inversión (Tabla 1). Se utilizan las primeras variaciones de inversión y del producto para volverlas estacionarias y aplicar la metodología de Granger.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> También se probó con *lags* desde 11, 8, 4, dando la misma causalidad.

<sup>2</sup> Se ha probado que son estacionarios en primeras diferencias con el Test de Dickey-Fuller para las dos series.

**Tabla 2**

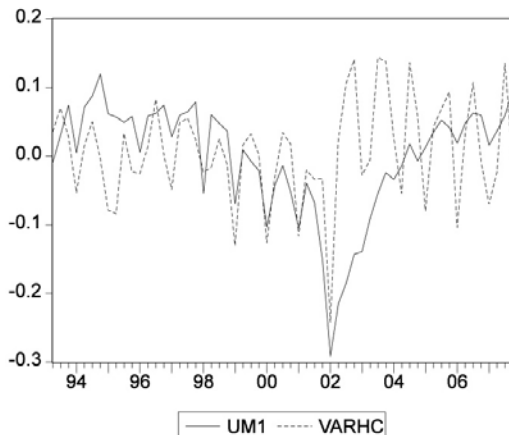
Sample(adjusted): 1971:3 2007:4		
Included observations: 146 after adjusting endpoints		
Standard errors & t-statistics in parentheses		
Cointegrating Eq:	CointEq1	
INVE(-1)	1.000000	
PB(-1)	-0.043549	
	(0.16928)	
	(-0.25726)	
C	-6.623160	
	(32.7351)	
	(-0.20233)	
Log Likelihood	-731.1895	

Fuente: MECON

Se muestra en la **Tabla 2** la ecuación de VAR por test de Johansen, con la inversión normalizada, por la cual están cointegradas estas variables PBI e inversión en el largo plazo. **Y cierra así la causalidad que va de variables de demanda explicando el producto y este a su vez implicando a la inversión.**

#### *Cálculo a precios corrientes de la causalidad*

Se puede tomar otra serie más corta que parte de 1993 a precios corrientes con fuente en el ministerio de Economía, para comparar estos mismos test de causalidad.



Por su parte a precios corrientes la causalidad de Granger implica que se rechaza en la Tabla 3 para 4, trimestres de retardos, la Hipótesis cero que la variación del PBI no es causa de Granger de la variación de la inversión.

**Tabla 3**

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1993:1 2008:4			
Lags: 4			
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
VARI does not Granger Cause VARPBI	59	1.47315	0.22438
VARPBI does not Granger Cause VARI		3.01387	0.02645

Fuente: MECON

*Cálculo de cointegración a precios corrientes por Engle-Granger*

Se calcula primero la relación entre las variables de inversión y de producto en Tabla 4.

**Inversión=c+PIBC**

**Tabla 4**

Dependent Variable: INVC				
Method: Least Squares				
Sample: 1993:2 2007:4				
Included observations: 59				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-29.20199	3.223596	-9.058823	0.0000
PIBC	0.272563	0.007850	34.71975	0.0000
R-squared	0.954850	Mean dependent var		73.06300
Adjusted R-squared	0.954058	S.D. dependent var		46.94328
S.E. of regression	10.06186	Akaike info criterion		7.488692
Sum squared resid	5770.742	Schwarz criterion		7.559117
Log likelihood	-218.9164	F-statistic		1205.461
Durbin-Watson stat	0.494231	Prob(F-statistic)		0.000000

Fuente: MECON

En la Tabla 4 se puede ver que es una regresión espuria por los valores del estadístico de Durbin-Watson, por lo que las variables están cointegradas ( $0.49423 > 0.386$  para un valor crítico correspondiente al 5%).

Para comprobarlo se deberá analizar si los residuos están autocorrelacionados, para eso estimamos la variación de los residuos  $DRES$  con los residuos retrasados en un lapso  $RES(-1)$ . En la Tabla 5 se tiene:

$$dRES = \beta * RES_{-1}$$

**Tabla 5**

Dependent Variable: D(RES)				
Method: Least Squares				
Sample(adjusted): 1993:3 2007:4				
Included observations: 58 after adjusting endpoints				
Variable	beta	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RES(-1)	-0.244019	0.088972	-2.742649	0.0081
R-squared	0.116394	Mean dependent var		0.102204
Adjusted R-squared	0.116394	S.D. dependent var		7.072898
S.E. of regression	6.648545	Akaike info criterion		6.643764
Sum squared resid	2519.580	Schwarz criterion		6.679289
Log likelihood	-191.6692	Durbin-Watson stat		2.063048

Con el valor 0.0081, **se rechaza la hipótesis cero de que no existe cointegración**, de tal manera que se prueba que **la inversión esta cointegrada con el producto a largo plazo de orden 1**.

En el corto plazo ambas variables cointegradas a largo plazo, pueden diferir en sus variaciones. Para hallar el *vector de corrección* de corto plazo, se deberá calcular la regresión entre las variaciones de la inversión y el producto considerando un término con el error rezagado en uno. En Tabla 6 se tiene entonces:

$$d(\text{Inversion}) = c + *d(\text{PBI}) + RES - 1$$

**Tabla 6**

Dependent Variable: D(INVC)				
Method: Least Squares				
Sample(adjusted): 1993:3 2007:4				
Included observations: 58 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.928186	0.837599	1.108151	0.2726
D(PIBC)	0.195283	0.021573	9.052335	0.0000
RES(-1)	-0.254157	0.081631	-3.113495	0.0029
R-squared	0.630200	Mean dependent var		3.226621
Adjusted R-squared	0.616752	S.D. dependent var		9.844516
S.E. of regression	6.094444	Akaike info criterion		6.502971
Sum squared resid	2042.824	Schwarz criterion		6.609545
Log likelihood	-185.5861	F-statistic		46.86446
Durbin-Watson stat	1.635312	Prob(F-statistic)		0.000000

El coeficiente  $\gamma$  que aparece en la regresión muestra con signo negativo que se debe restar en el corto plazo para corregir el error de las variables que tienen una integración de orden 1 en el largo plazo.

En efecto el parámetro de cointegración  $\gamma = -0.254157$  corrige trimestralmente el error de corto plazo hacia sus valores de largo plazo (un 25% trimestralmente). Tabla 6.

### Conclusiones

El principio del acelerador muestra dentro de una concepción de crecimiento dirigida por la demanda, el poder especificar que la inversión es acelerada por el crecimiento del ingreso, y este último lo es a su vez por parte de la demanda cuyo comportamiento es autónomo del mismo. Las exportaciones con su faz de aporte de divisas y de demanda, el consumo autónomo (capitalista) y el gasto público, llevan entonces el rol de darle la tasa de crecimiento al producto y este de manera flexible al nivel de inversión.

El trabajo empírico para la Argentina al igual que otros internacionales muestran una causalidad que avala este principio y muestran además una co integración entre la variable de inversión con la del producto que dejan a un lado las condiciones subjetivas abundantemente usadas, sobre las “expectativas” ex ante de los inversores como guía para la economía. También por supuesto deja a un lado el automatismo de pensar que basta con una adecuada tasa de interés para que la economía crezca sola por una relación inversa hipotética neoclásica con una función de inversión. Sin una adecuada demanda efectiva autónoma, la inversión también desacelera. Es decir que el mecanismo del acelerador funciona en dos vías, como se pudo apreciar empíricamente en la Argentina, sin una continua política de desarrollo.

Es importante resaltar que dejar como “ancla” inflacionaria, la política fiscal, conduce invariablemente a políticas de ajuste de carácter ortodoxo, aunque quien las esgrima tenga variantes heterodoxas sobre el tipo de cambio. Es conocido el recurso al superávit fiscal, cuando se crece, con argumentos anticíclicos, pero también, como ahora, usarlo para evitar *corridas al dólar*. **Lo único que logra seguro es desacelerar el acelerador de la inversión, acusando invariablemente a expectativas negativas, o confabulaciones políticas.**

Por lo tanto dentro del ciclo el crecimiento de la inversión responde muy bien a las condiciones que el Estado les marca a los sectores y las empresas para que estas inviertan.

A la luz de lo que esto significa, junto con la explicación del modelo del supermultiplicador en la Argentina (Fiorito, 2008), es que la demanda autónoma

no debe modificarse dependiendo del ciclo económico (política anticíclica), esto es tanto en el auge como en la depresión, la demanda autónoma debe mantener acelerando la inversión, como motor del crecimiento. El efecto multiplicador relacionado con parámetros como la propensión a consumir e importar, dependen también de este crecimiento de la inversión.

## Apéndice

### Calculo de $b$ y de $v$

Utilizando la ecuación 4  $h_t = (1 - b)h_{t-1} + vbg_{t-1} + dv$  se puede calcular el coeficiente  $b$  y la relación  $v$  entre capital e ingreso, de retraso en la inversión, haciendo una regresión entre la propensión a invertir con el crecimiento. Con estos datos junto al límite de la propensión marginal a ahorrar  $s$ , se puede indicar el límite de crecimiento tirado por demanda por el que la inversión a su vez es acelerada.

En la Tabla 7 se tiene:

**Tabla 7**

Dependent Variable: HC

Method: Least Squares

Date: 06/13/09 Time: 18:57

Sample(adjusted): 1993:3 2007:4

Included observations: 58 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.006183	0.008948	0.690964	0.4925
HC(-1)	0.964455	0.047835	20.16231	0.0000
VARPIBC(-1)	0.067856	0.017925	3.785507	0.0004
R-squared	0.883729	Mean dependent var		0.185076
Adjusted R-squared	0.879501	S.D. dependent var		0.034148
S.E. of regression	0.011854	Akaike info criterion		-5.981997
Sum squared resid	0.007728	Schwarz criterion		-5.875423
Log likelihood	176.4779	F-statistic		209.0157
Durbin-Watson stat	2.408869	Prob(F-statistic)		0.000000

De la ecuación con los datos a precios corrientes de la Tabla 1:

$$h_t = (0.964455)h_{t-1} + 0.067856g_{t-1} + 0.006183$$

Donde  $1 - b = 0.964455$  por lo que  $b = 0.035545$  y por otro lado  $vb = 0.067856$  por lo que  $v = 0.067856 / b$  o  $v = 0.067856 / 0.035545 = 1.9090$  la constante  $c = bdv = 0.006183$  por lo que  $d = c / bv$  es decir  $d = 0.006183 / 1.9090 / 0.035545 = 0.09112$

## Referencias

Amico, F. (2008). “*Diferencias entre el actual modelo de dólar alto y la convertibilidad*” Investigación económica abril-junio, año/vol. LXVII, N° 264, Méjico, Universidad Nacional Autónoma de Méjico, pp. 63-93.

Blomström, Lipsey y Zejan, (1993). *Is fixed Investmente the key to economic growth?* Wp N° 4436, NBER.

Chandra, R. & Sandilands (2003). *Does investment cause growth? A test of an endogenous demanda-drien theory of growth applied to India 1950-96*, Glasgow, University of Strathclyde.

Chenery, H. (1952). *Overcapacity and the acceleration principle*. *Econometrica*, vol. 20, N° 1, pp. 1-28.

Chirinko (1993). “*Business Fixed Investment Spending: Modeling Strategies, empirical result, and Policy Implications*” *Journal Economic Literature*, Vol. XXXI, pp. 1875-1911.

De Long & Summers (1990). *Equipment investment and Economic Growth*

Diamand, M. (1973). “*Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*”. Buenos Aires, Paidós.

Fiorito, A. (2008). *Demanda Efectiva a largo plazo, puja distributiva y restricción externa*. Buenos Aires, Universidad General Sarmiento.

Garegnani, P. Palumbo, A. (1998). “*Accumulation of capital*”. En Kurz, H.D y Salvadori, N. (eds.), Cheltenham: Edward Elgar, *The Elgar Companion to Classical Economics*,

Serrano, F. & Willcox, L.D. (2000). *O modelo de doishiatose o supermultiplicador*, R. Econ. contemp., Rio de Janeiro, 4(2): 37-64, jul./dez. 2000.

Setterfield, M. (2002). “*La economía del crecimiento dirigido por la demanda*”. Akal.

Smith, D. (1964). *Empirical Evidence on the Acceleration Principle* *Review of Economic Studies*, Vol. 31, N° 3.

Taylor, J.B. (1999). *Monetary policy guidelines for employment and inflation stability*, in R.M. Solow and J.B. Taylor (eds.). *Inflation, Unemployment, and Monetary Policy*, MIT Press, Cambridge (Mass.), pp. 29-54.

Woodford, M. (2002). *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary policy*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.

# Rupturas y continuidades del desarrollo industrial argentino

## Encrucijadas frente a la crisis internacional y la coyuntura local

Diego Coatz\*  
Fernando García Díaz\*  
Sergio Woyecheszen\*

### Introducción

La reconfiguración de precios relativos delineada a partir del año 2002 fue propicia para recuperar altas tasas de expansión económica y avanzar hacia la recomposición del tejido productivo. Ello abrió paso a un nuevo modelo o *patrón de crecimiento* con una serie de características distintivas respecto a otras fases del pasado reciente. El mismo contribuyó a saldar las brechas sociales abiertas por la Convertibilidad, fomentando la actividad productiva, la acumulación de capital reproductivo en la esfera nacional y el empleo.

Aunque, sin duda, el país transitó un lustro de notable desempeño, mejorando todos los indicadores económicos y sociales, muy pronto resultaron evidentes ciertas limitaciones y contradicciones a este desarrollo. Por un lado, y a diferencia de lo ocurrido durante el período abarcado por la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), hubo pocos signos de *transformación estructural* hacia el interior del tejido industrial. Por el contrario, los aumentos en la producción, capacidad productiva e inversión se vieron concentrados en cadenas de valor previamente existentes -aun cuando se modificara la participación relativa de cada una de ellas. De esta forma, no se observaron reformas trascendentales en relación con la desarticulación, heterogeneidad y limitaciones de infraestructura heredadas por aparato productivo. Por

---

\* Economista Coordinador. INSECAP de UCES. Profesor Adjunto Macroeconomía UCES y FCE UBA. E-mail: diegoc@uia.org.ar

\* Economista Centro de Estudios de la UIA. E-mail: fergd@fibertel.com.ar

\* Economista INSECAP de UCES. Profesor Adjunto Macroeconomía UCES. Jefe Dto. PyMI UIA. E-mail: sergiow@uia.org.ar



otro lado, la persistencia de marcadas desigualdades-consecuencia, en parte, de la diferenciación estructural del capital y del modo errático y crecientemente segmentado en que operó la economía desde mediados del 70- sigue figurando entre los grandes interrogantes de cara a la consecución de un camino de desarrollo y progreso económico que implique definitivamente una mayor inclusión social.

La falta de un desarrollo integrado quedaba en evidencia ya comienzos de 2008, con la deceleración de la expansión de una fracción importante de los sectores industriales, escenario sobre el cual habría de sumarse el impacto de la crisis internacional.

El presente trabajo tiene como propósito asistir al debate, aportando una visión crítica sobre la evolución reciente del sector industrial en Argentina, indagando sobre los avances que este presenta respecto de otros pasajes de la historia, con las miras puestas en aquellos elementos de política económica que puedan contribuir a construir un sendero de continuidad para el modelo desarrollista<sup>1</sup> de la post-Convertibilidad.

A este fin se ensaya, primeramente, una breve introducción histórica, recapitulando sobre los principales giros de la industria nacional desde sus inicios, la industrialización por sustitución de importaciones, y las dos experiencias de apertura con atraso cambiario, Monetarismo y Consenso de Washington.

La segunda sección busca dilucidar la trayectoria de la economía en la post-Convertibilidad, haciendo hincapié en el recorrido de la actividad industrial y distinguiendo tres etapas diferenciadas: El lapso entre 2002 y 2007, la desaceleración de 2008 y, finalmente, el impacto de la crisis internacional y evolución posterior.

Esta es la base sobre la cual la tercera sección explora los caminos a seguir para conformar una agenda integral de desarrollo, que contemple el corto, mediano y largo plazo. Uno de los objetivos iniciales en este sentido lo constituye la discusión acerca de como fortalecer el proceso reciente de reindustrialización, de forma de dar continuidad a la acumulación de capacidades sociales y productivas. Se esboza así una serie de temas que giran en torno a dos ejes fundamentales: (1) Los determinantes macroeconómicos y (2) la necesidad de instalar una agenda de largo plazo vinculada a la transformación estructural de la matriz productiva de nuestro país.

Finalmente, en la sección cinco se presentan algunas reflexiones finales.

---

<sup>1</sup> En sentido amplio, se entiende por modelo desarrollista al conjunto articulado de políticas encaminadas al progreso económico, cultural, institucional y social sustentado en el desarrollo de las fuerzas productivas, buscando un crecimiento armónico, inclusivo y sustentable.

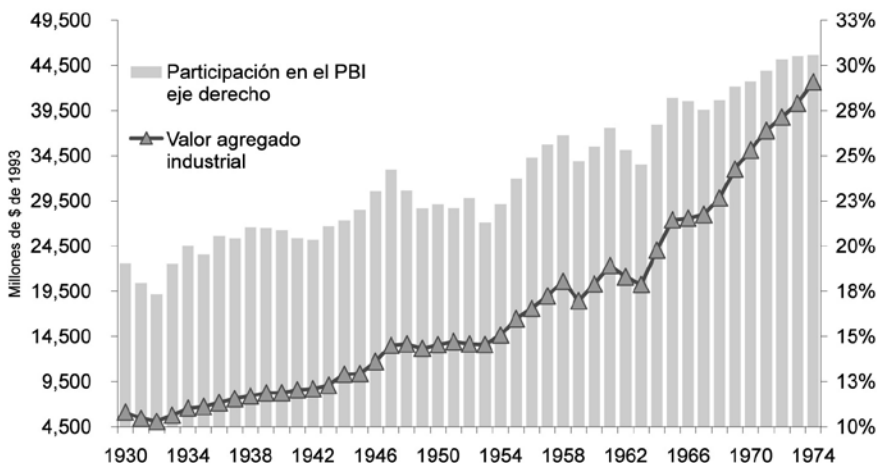
## I. El marco histórico de la industria nacional

En el marco de las condiciones impuestas durante el período subsiguiente a la primera posguerra, y signado por un mundo crecientemente proteccionista y un comercio internacional prácticamente paralizado, Argentina inició una larga etapa de industrialización que vino a romper con más de 50 años de modelo agro exportador.

El proceso partía, sin embargo, de una fuerte desigualdad originaria dada por la forma específica en la que el progreso técnico se había generado y difundido a través de la división internacional del trabajo entre centro y periferia, según se desprendía de la lógica de acumulación de capital a nivel mundial hasta ese entonces.

De esta forma, los primeros pasos hacia la industrialización supusieron el desarrollo de actividades tecnológicamente sencillas y a pequeña escala, marcando en la estructura productiva dos rasgos fundamentales: especialización en ciertos productos básicos y pronunciada heterogeneidad en el desempeño productivo de los diversos sectores de actividad (Rodríguez, O., 2001). Ello dio lugar, posteriormente, a un comportamiento cíclico de la economía, con episodios de restricción externa, que surgían a la luz de estructura de alto consumo de bienes duraderos con una estructura de oferta insuficiente y dependiente del nivel de importaciones (Pinto, A, 1971).

### Valor agregado del sector industrial



Fuente: CEU-UJA en base a datos de Fundación Norte y Sur

No obstante ello, durante los años que siguieron y a lo largo de casi medio siglo, el sector industrial se constituyó en el eje central del dinamismo económico,

con creciente generación de valor y aumento permanente de su participación en el producto total (ver gráfico). En 1974 la Argentina contaba con una de las industrias más desarrolladas de Latinoamérica, un desempleo en torno a 4%, un nivel de desigualdad medida por GINI de 0,36 y una incidencia de la pobreza que no superaba el 5%, niveles estos nunca vueltos a lograr en estas últimas tres largas décadas.

Este desarrollo quedaría truncado tras el giro radical observado a mediados de la década del 70. En tanto la mayoría de las experiencias que buscaron profundizar sus procesos de industrialización en otras naciones lograron acelerar su ritmo de crecimiento y cierta convergencia respecto de los países de mayor desarrollo relativo, en Argentina ocurrió todo lo contrario (López, A, 2003). El cambio de orientación, profundizado en los primeros años de los 90, estuvo asociado al tipo de políticas que luego conformaron el Consenso de Washington.<sup>2</sup> Si bien su análisis pormenorizado escapa a los objetivos de este texto, cabe reseñar sintéticamente sus características principales y consecuencias, tanto en lo económico como en lo social. Estas apuntaron decididamente a concretar cambios a nivel político, que tuvieron prioridad sobre la coherencia interna de los cambios a nivel económico.<sup>3</sup> Estos últimos mostraron un carácter inconexo y desordenado, aunque con trasfondo anti-industrialista e impulsores de la idea de especialización en ventajas comparativas “naturales”. Se liberalizó el comercio, desreguló el mercado financiero y la entrada de capitales. Por otro lado se utilizó al tipo de cambio como ancla nominal de estabilización, derivando en fuertes apreciaciones reales. Por su lado la política industrial se concentró cada vez más en segmentos altamente específicos y discrecionales, generalmente asociados a grandes empresas, desatendiéndose por completo la articulación de amplios sectores del tejido pyme.

Frente al contexto micro y macroeconómico surgido de estas políticas, gran parte del entramado industrial se vio abruptamente incapacitado para competir con los productos importados. Los precios relativos asociados a la apreciación real observada en cada ciclo, permitieron subsistir únicamente a los sectores más consolidados y con mayores ventajas comparativas estáticas. La estructura productiva enfrentó un sesgo en contra de la producción de

---

<sup>2</sup> La denominación “Consenso de Washington” fue acuñada originalmente por John Williamson en referencia al “mínimo denominador común” de las doctrinas y recomendaciones de política económica impulsadas por los organismos internacionales en América Latina, durante la década del 90. Estas incluían: disciplina fiscal, reforma tributaria, apertura de la cuenta corriente y capital, atracción de inversión extranjera directa, privatización de empresas públicas, y desregulación. Para una breve historia del término puede consultarse “*A Short History of the Washington Consensus*”, John Williamson (2004).

<sup>3</sup> “La disciplina como objetivo de la política económica”, Canitrot A., 1980.

bienes transables, favorable a actividades intensivas en capital, orientadas a los recursos naturales y al desarrollo de servicios con destino al consumo de altos ingresos (Porta, 2008).

En este marco, y ya antes de la recesión que comenzara en 1998, la industria manufacturera mostraba un fuerte cambio estructural que se manifestaba en una conducta empresarial defensiva, débil dinámica tecnológica y escasa generación de empleo. Muchas cadenas productivas abandonaron los tramos de mayor valor agregado, retrocediendo en integración local, multiplicándose la aparición de armaduras o reconvirtiéndose directamente en importadores.

La desaparición de gran parte del tejido industrial es un fenómeno que si bien reconoce su origen en políticas funcionales a tal fin de larga data, con la vigencia de la Convertibilidad y la política de apertura casi indiscriminada del comercio internacional, intensificó sus efectos durante los 90 y en particular en el sector PYME, generando una masiva destrucción de empleos y de puestos de trabajo y afectando especialmente la tasa de empleo de tiempo completo<sup>4</sup> de hombres y jefes de hogar, la cual pasó de 36% en los primeros años de la década del 80 a 32% a inicios de los 90 y 27,6% en el segundo semestre de 2001. De este total, y considerando las estadísticas del GBA, el estancamiento de la industria manufacturera explica 3,88 puntos de los 5,86 que cayó la tasa de ocupación de tiempo completo en el agregado, entre 1990 y 2001 (Damill y Frenkel, 2006). El deficiente desempeño en materia laboral, en particular el intenso incremento de la desocupación, subocupación e informalidad laboral, explicó a su vez gran parte del aumento en la desigualdad, precarización en las condiciones de vida y en los niveles de pobreza.

## II.1. Industria en la post-Convertibilidad

Contra todo pronóstico, luego de la caída de la Convertibilidad la economía argentina mostró una rápida recuperación, altas tasas de crecimiento económico y recomposición productiva, sobre un sendero de expansión del mercado interno que permitió conjugar las subas en el nivel de actividad con la generación de empleo. En efecto, entre 2002 y 2007, el PIB tuvo una suba de 49% (30% en relación con 1997), el desempleo pasó de 20% a un 8,5%, el nivel de pobreza de casi 43% a 14% de los hogares y la indigencia del 20% al 4,4 %.<sup>5</sup> En este punto, cabe mencionar que si bien América latina

---

<sup>4</sup> Empleo de 35 horas semanales o más.

<sup>5</sup> Los datos oficiales referidos al los años 2008 y 2009 han sido cuestionados desde numerosos sectores, considerándose 2007 como el último dato válido de la serie. Indicadores elaborados por institutos o estudios especializados discrepan con los que presentamos; pero estos reconocen su origen únicamente en los datos oficiales con publicación regular.

en su conjunto tuvo un muy buen desempeño macroeconómico durante los años mencionados, sin obviar la grave crisis de 2001/02, el crecimiento de Argentina estuvo por encima del promedio de la región.

Como con cualquier fenómeno social, difícilmente puedan reconocerse causas explicativas últimas o definitivas; a lo largo de estos años, las explicaciones desde los diversos sectores del espectro ideológico han sido variadas e incluso se han ido modificando a lo largo del tiempo. Sin embargo, como se muestra a continuación, la realidad indica que la recomposición del tejido industrial, alentada por condiciones macroeconómicas más favorables a la producción, jugó un papel indiscutible en la dinámica observada, registrándose en forma simultánea crecimiento tanto en el empleo, como en la producción y en la productividad, hecho prácticamente inédito en la economía argentina de los últimos 30 años.

En la etapa que sigue al quiebre de la paridad cambiaria las condiciones macroeconómicas operaron, entre otras cuestiones de relevancia, a través de un tipo de cambio competitivo, bajas tasas de interés y un reacomodamiento de precios relativos internos, fomentando las exportaciones e incentivando un proceso de sustitución de importaciones por producción local.<sup>6</sup> En lo que hace a los factores asociados a este desempeño, tanto la sostenida demanda global de bienes como las mejoras en los términos de intercambio jugaron un importante rol, aunque es preciso destacar que la dinámica macro y microeconómica en Argentina presentó rasgos propios que fueron más allá del buen contexto internacional que acompañó ese período.

La recuperación del sector de bienes en general y el industrial en particular se encuentra en la base del repunte y crecimiento de la post-Convertibilidad. Efectivamente, entre 2002 y 2007 la industria manufacturera fue el sector de mayor contribución al crecimiento del PIB, explicando casi 20% del total. En este lapso la producción industrial creció 64%, quince puntos por sobre el crecimiento del PIB, recuperando participación (19,4% promedio entre 91-2001, 23% 2002-2007).

Aunque en líneas generales todos los bloques participaron de la expansión, la estructura de los nuevos precios relativos implicó que aquellos sectores intensivos en mano de obra y en ingeniería<sup>7</sup> tuvieran un dinamismo aún mayor. En este sentido, las ramas que durante 2002-2007 expresaron el mayor dinamismo fueron las de mayor retroceso relativo durante la Convertibilidad:

---

<sup>6</sup> Para profundizar en este tema, ver Coatz, D. y Woyecheszen, S. (2007) “¿Existe un tipo de cambio real de equilibrio?”, en Hecho en Argentina, n° 28.

<sup>7</sup> Según la metodología de Katz-Stumpo de 2001.

producción textil y confecciones, metalmecánica -excluido maquinaria-, materiales para la construcción, audio y video, maquinaria y equipo eléctrico y automotores. Por su parte, los sectores de mayor crecimiento en los 90 (y menor caída en la recesión 1998-2002) presentaron subas significativas también en el último período, y aunque fueron menos pronunciadas, permitieron superar sus máximos históricos; se trata en general de actividades ligadas al aprovechamiento de recursos naturales y producción de *commodities*, tales como insumos básicos, metales, químicos básicos, papel, combustibles y alimentos (Porta, 2008).

Si bien en un primer momento la producción aumentó sustentándose en una mayor utilización de la maquinaria instalada, que contaba con un alto grado de capacidad ociosa con motivo de la crisis, ya entrado el año 2004 la inversión en maquinaria y equipo comenzó a jugar un papel relevante, tornándose el motor principal desde 2006 en adelante.<sup>8</sup> Ese año el aumento en la utilización de la capacidad instalada (0,4%) solo explicó el 6% del aumento en las cantidades producidas (7,5%), debiéndose atribuir, por lo tanto, un 94% a mejoras en los procesos productivos y a ampliaciones en la capacidad instalada. Como se observa en el gráfico, en 2007 la ampliación en la capacidad instalada estimada rondó el 7,1%, moderándose en 2008 con un 4,6%.<sup>9</sup>

Por otro lado, es dable destacar que durante este último período parece haberse quebrado la discontinuidad en la generación de ahorro nacional para financiar la inversión, y que no permitía definir una tendencia de largo plazo (Heymann, 2006).

Desde la salida de la última crisis, en cambio, y conjugado con condiciones externas que venían siendo favorables, la producción de bienes recuperó su dinamismo, crecieron las exportaciones, la inversión, se fortaleció el mercado interno (impulsado ahora por ingreso doméstico y no por endeudamiento externo) y la generación de ahorro nacional.

Contrariamente al orden causal defendido por la economía *mainstream*, el crecimiento de la inversión no estuvo relacionada ni fue precedida por un

---

<sup>8</sup> No obstante ello, si bien la tasa de inversión creció fuertemente todavía sigue pendiente una mejora cualitativa en la calidad de la misma, en particular en lo que hace a la inversión en capital reproductivo logrando que se apunte tanto a ampliar la capacidad instalada como a mejorar la calidad de los bienes y servicios producidos localmente.

<sup>9</sup> El incremento en la capacidad instalada se estimó calculando la diferencia entre las variaciones del Estimador Mensual Industrial (EMI) y las variaciones en la Utilización de la Capacidad Instalada. La estimación captura, por lo tanto, no solo la ampliación del *stock* físico de capital sino también mejoras en los procesos de producción, maduración de inversiones y/o mayor productividad de la mano de obra.

flujo de capitales externos, sino que fue respondiendo a la expansión de la demanda agregada, asociada a las nuevas condiciones macroeconómicas (Frenkel y Rapetti, 2008).

Paulatinamente, la generación de empleos comenzó a dinamizarse en el conjunto de la economía, pero fue la industria -y particularmente, como se mencionó, los sectores mano de obra intensivos, predominantemente orientados al mercado interno- la que mostró el mayor impulso, tanto en la generación de puestos de trabajo como en mejoras de productividad y de salarios reales.

Entre 2002 y 2007 se crearon más de 420 mil puestos de trabajo formales solo en la industria manufacturera, que aportó un 17% del total de nuevos puestos de trabajo. Le siguieron en importancia la dinámica de actividades inmobiliarias (+15%), comercio (+15%) y construcción (+13%), ver Gráfico 5. Ello se conjugó con fuertes subas en la productividad horaria en el sector, que superó el 25% durante el período.

Por su parte, el salario nominal formal industrial se incrementó a un promedio anual de 24%, que en el acumulado supone una suba de 276%, 65% más que el salario registrado promedio. La disminución del desempleo y la recuperación de los salarios reales derivaron, a su vez, en una recomposición gradual de la masa salarial y, consecuentemente, de la capacidad de absorción del mercado interno.

Este comportamiento del empleo supone un cambio respecto a la dinámica de crecimiento en los 90, cuando la expansión en los niveles de actividad industrial y las mejoras en la productividad no favorecieron la creación de empleo, sino que por el contrario, fueron acentuando su disminución.

En relación con el comercio exterior, la mayor parte del crecimiento de las exportaciones también estuvo explicado por la expansión de las manufacturas, alcanzando un 65% del total -35% las de origen agropecuario y 30% las de origen industrial-.

Si bien el crecimiento se vio favorecido por la dinámica de los precios en los principales productos exportados (entre 2002 y 2007 subieron más de 50% en MOA y 30% en MOI), las cantidades vendidas fueron el motor principal del salto exportador, al alcanzar una suba acumulada de 54% en el caso de las MOA y de casi 75% en las MOI.

Para el caso de las Manufacturas de Origen Industrial un rasgo a destacar es el dinamismo de los productos terminados respecto a los intermedios, tanto en siderurgia (manufacturas vs. laminados), en la industria del papel

(incipiente proceso de sustitución de importaciones de pasta celulósica por papel, cartón y ediciones), en químicos (artículos de limpieza, extractos tintóreos y productos para fotografía), textil (donde ganan espacio las confecciones) y el calzado (Porta, Bianco y Vismara, 2008).

En suma, los resultados de las principales variables macroeconómicas y particularmente en lo referido a la actividad productiva, demuestran que la reciente reindustrialización observada en el país forjó cambios alentadores de cara a un sendero de desarrollo económico sostenido.

Sin embargo, en relación con esta expansión existe un amplio debate acerca del grado en que este proceso ha configurado o tiene posibilidades de configurar un verdadero cambio estructural al interior de la industria nacional. La realidad es que si bien ha aparecido un número de empresas que ha desarrollado y consolidado ventajas competitivas dinámicas a partir de cambios técnicos y organizacionales, innovación y diferenciación de productos, todavía no llegan a conformar aún un nuevo entramado industrial significativo, lo cual abre la discusión acerca de la necesidad de diseñar una estrategia de largo plazo para profundizar el cambio en la matriz productiva (ver sección III). De todas formas, pareciera quedar claro que el cambio en las condiciones macroeconómicas constituyó, hasta ahora, un paso adelante con respecto a la desarticulación profunda del tejido industrial que predominó en las últimas décadas, y que sienta las bases para trabajar sobre aquellos elementos que hacen sustentable a una economía en el mediano y largo plazo, como las políticas que favorecen la innovación tecnológica, la coordinación de inversiones, la especialización productiva y comercial, la mejora en la diferenciación y calidad de la producción de bienes y servicios, y la infraestructura institucional; Es decir, los determinantes “no precio” de la competitividad (Kosacoff, 2007).

## **II.2. Contexto local previo a la crisis internacional**

Como se mencionó, desde la salida de la crisis de la Convertibilidad la economía argentina registró sendas mejoras en sus principales variables macroeconómicas junto con una importante recuperación patrimonial, cimentada en la redefinición del sector real como eje del crecimiento, particularmente en lo que atañe al sector industrial.

No obstante lo cual, en los últimos años este sostenido crecimiento comenzó a colisionar con obstáculos por el lado de la oferta, vinculados a las deficiencias estructurales que configuran la matriz productiva del país.

En líneas generales, todo proceso de expansión genera -incluso en economías desarrolladas- cuellos de botella temporarios que se resuelven, primeramente, en aumentos provisorios de los precios relativos de los sectores con



restricciones de oferta y que desencadenan, luego, ajustes en la capacidad de producción. En las economías desarrolladas dichos ciclos se completan en lapsos moderados de tiempo y permiten dar continuidad al proceso de crecimiento. Por un lado, porque sus mercados son más densos y reaccionan con fluidez a las señales de precios; por el otro, porque cuentan con un marco de instituciones y políticas públicas que canalizan las necesidades del desarrollo productivo por vías alternativas al mercado.

En economías en desarrollo, en cambio, las restricciones en la oferta pueden permanecer vigentes durante períodos prolongados, particularmente en sectores que requieran grandes desembolsos de capital. Estos elementos determinan un punto de partida de desventaja relativa para la industria en lo que hace a su competitividad internacional y contribuyen, además, a mantener presiones inflacionarias aún cuando existan otros sectores con capacidad remanente.

Ciertamente, ya a fines de 2006, como consecuencia de la rápida expansión del producto, emergieron las primeras limitaciones, especialmente en lo referido a infraestructura. Frente a los mayores niveles de actividad se alcanzó una situación de estrés en materia energética, llegando a verse afectada la producción como consecuencia de cortes en el suministro de gas. Otra restricción observada fue la falta de disponibilidad de mano de obra calificada -lo cual explica la presencia de demanda laboral insatisfecha en un contexto de desempleo relativamente alto.<sup>10</sup>

Hacia mediados de 2007 a estas deudas de carácter estructural -que de por sí representaban un desafío a la continuidad del crecimiento- vinieron a sumárseles complicaciones en el plano macroeconómico. Un conjunto de determinaciones multicausales, entre las que se encuentran la presión inflacionaria internacional, limitaciones de oferta en sectores específicos, y algunas fallas de coordinación en la política macroeconómica, acentuaron la tendencia inflacionaria local, elevando costos y erosionando el tipo de cambio real -como se mencionó, uno de los pilares del modelo.

Cabe recordar que en la economía nacional las apreciaciones cambiarias no impactan balanceadamente en todos los sectores. Al interior del tejido productivo, caracterizado históricamente por importantes heterogeneidades estructurales, coexisten sectores que operan a gran escala relativa y pueden sobrevivir incluso en contextos de fuertes apreciaciones, tal como se observó durante las experiencias de apertura con atraso cambiario. A medida que la

---

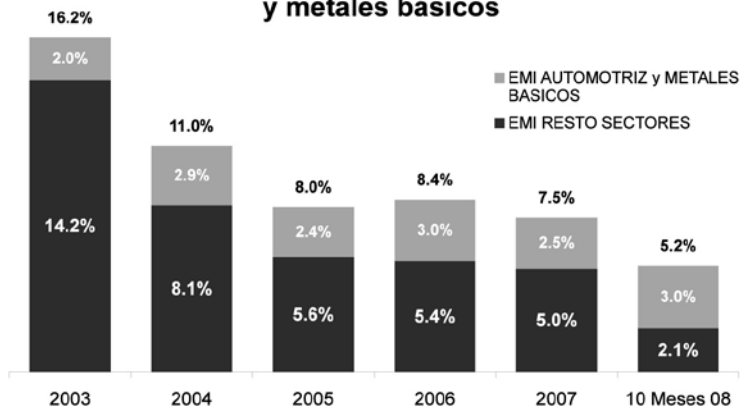
<sup>10</sup> Según el informe de demanda laboral insatisfecha para el tercer trimestre de 2008, 34,5% de las empresas realizó búsquedas de personal en ese período: 15,1% de ese total no resultó exitosa en la búsqueda.

moneda se aprecia, la viabilidad de la actividad productiva pierde su carácter horizontal, para concentrarse en pocos sectores o actividades, en tanto los bloques más vulnerables comienzan a perder terreno frente a la competencia externa. Esta vulnerabilidad se origina en la confluencia de los factores estructurales previamente mencionados con la menor escala de producción de estas firmas, su escaso acceso al crédito (y a tasas más elevadas que las internacionales) y, por ende, en mayores dificultades para enfrentar la presión de la competencia externa.

No obstante esta realidad, hasta la irrupción de la crisis financiera, el contexto internacional resultaba favorable, compensando las tendencias hacia una apreciación del tipo de cambio real y un ritmo de crecimiento más moderado, gracias al incremento de los precios de los *commodities* y a un muy buen dinamismo de la demanda externa. Ambos fenómenos actuaron impulsando el crecimiento de las exportaciones, la disponibilidad de divisas, y sosteniendo la rentabilidad de las cadenas de valor con salida exportadora, particularmente industria automotriz y siderúrgica.

Hacia octubre de 2008, al analizar el aporte sectorial, quedaba en evidencia que el crecimiento de la actividad industrial (que acumulaba 5,2%) estaba concentrado fundamentalmente en aquellos dos bloques, y hubiese girado en torno a valores sensiblemente inferiores (2,1%) si estos hubiesen permanecido al mismo nivel de producción que en 2007 (ver Gráfico). En tanto, el resto de la industria revelaba una notable desaceleración, realidad contrastante con la trayectoria que marcaba la serie entre 2003 y 2007, lapso en el cual el aporte del resto de los sectores resultó mayoritario.

**Gráfico 9. Evolución del EMI con y sin sectores automotriz y metales básicos**



Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC.

Aunque en este marco se mantuvo alejada la posibilidad de un estrangulamiento de la brecha externa, las importaciones registraron un marcado avance sobre el mercado interno. Hasta septiembre de 2008 estas últimas mantuvieron crecimiento interanual promedio cercano al 40%, ganando participación en muchos de los sectores más sensibles y revirtiendo parcialmente la sustitución de importaciones observada en los años precedentes. En el análisis de los principales rubros se destacó el dinamismo de los bienes intermedios para la producción (químicos, metales, productos para la refinación de petróleo, entre otros), por encima de 28% interanual promedio (2003-2008), lo que refleja la marcada participación del componente importado en la estructura productiva (Porta, 2008). Por su parte, y acompañando la reducción de la capacidad instalada ociosa y las necesidades de ampliarla, se evidenció un fuerte aumento de la importación de bienes de capital (promedio de crecimiento interanual en torno a 25% desde 2005) y de piezas y accesorios para estos últimos (36% promedio desde 2003).

Dentro de este escenario la participación de Brasil en el total se mantuvo relativamente constante, rondando el 30%, en tanto que la participación de las importaciones chinas avanzó desde un 4% en 2002 a 13% en 2008.<sup>11</sup> Esta evolución representaba desde ya una señal de alarma, dado que la mayor parte de los productos industriales tienen por destino el mercado interno y, como se mencionó, la sustitución de importaciones jugó un rol importante en la recuperación de la economía. La gradual pérdida de competitividad frente a las importaciones desplaza producción local, revirtiendo incipientemente el círculo demanda, inversión, producto y empleo.

## **II.3. Evolución posterior a la crisis internacional**

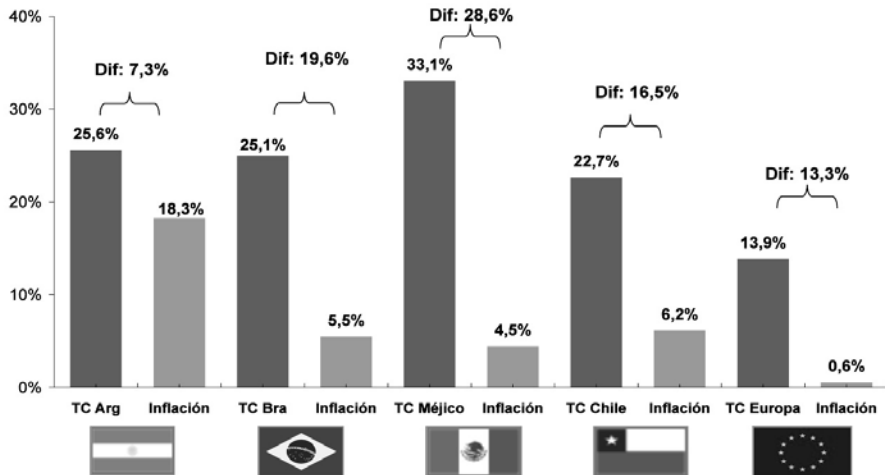
### *II.3.1. La macroeconomía*

Así se planteaba el escenario interno cuando, a comienzos del tercer trimestre de 2008, la economía doméstica recibía el impacto de la agudización de la crisis mundial, seguido al colapso de Lehman Brothers. Esta derivó en la profundización de las tensiones que venían manifestándose en el plano local, configurando un horizonte de gran complejidad. Las limitaciones por el lado de la oferta y las contradicciones propias quedaron superpuestas al impacto de la crisis sobre la demanda efectiva, canalizado a través de una abrupta caída en las exportaciones, por un lado, y de la inversión, en vistas al empeoramiento de las expectativas sobre la demanda agregada futura, el aumento de la incertidumbre y el recrudecimiento de las restricciones financieras. También se profundizó, como se hizo notar previamente, la apreciación real multilateral del peso, dada la depreciación de las principales monedas de los socios comerciales (ver Gráfico).

---

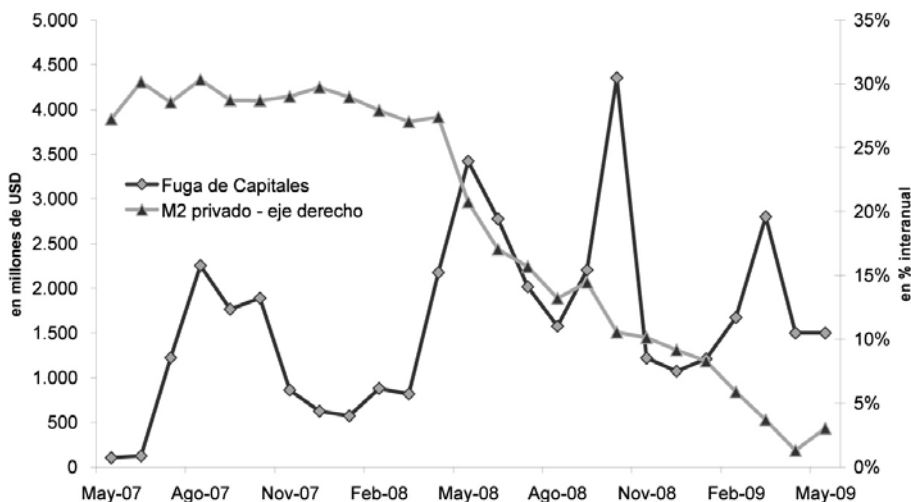
<sup>11</sup> Para más detalle sobre este punto ver López, Andrés y Ramos, Daniela (2008) "A la sombra del gigante chino: ¿hay lugar para la Argentina en el nuevo mundo?" de *Boletín Informativo Techint*, 326: 69-115.

## Depreciaciones acumuladas respecto al dólar e Inflación (al 29 de junio)



Fuente: CEU - UIA en base a datos de los Bancos Centrales y FCE UBA.  
Depreciaciones acumuladas con relación al nivel más bajo de 2008.

## Fuga de Capitales y Oferta Monetaria

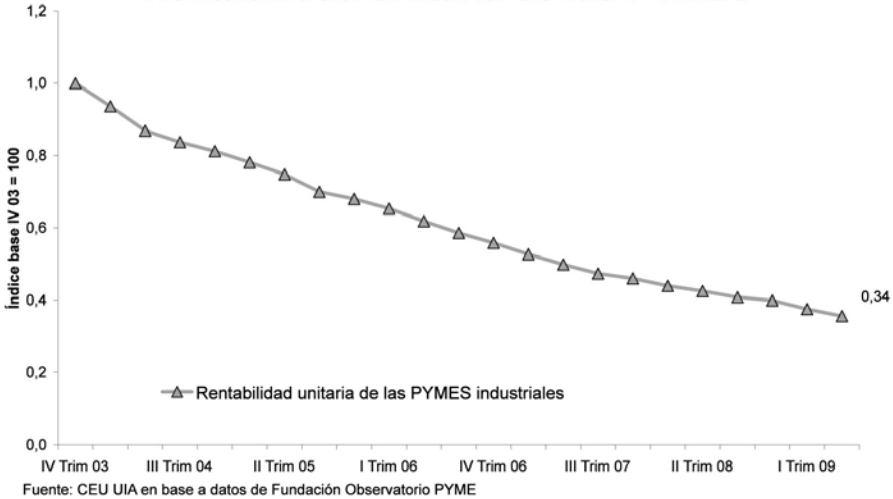


Fuente: INSECAP-UCES en base a datos de BCRA

Por otro lado, se intensificó además el proceso de dolarización de las carteras (“fuga de capitales”), que desde enero de 2007 lleva acumulado casi USD 40.000 millones; aproximadamente 130.000 millones de pesos, con una dinámica creciente en términos del PBI (de 1,4% en 2006 a 3,4% en 2007 y a 7% durante 2008). Ello presiona sobre la capacidad de la política monetaria, al contribuir restando liquidez y restringiendo la multiplicación crediticia. Esto genera, además, dilemas de política cambiaria, y presiones alcistas sobre el tiempo de cambio tienden a retroalimentar el proceso (ver gráfico).

En lo que hace a los niveles de rentabilidad, se vio un fuerte retroceso, particularmente en el caso de pequeñas y medianas empresas industriales. Según el relevamiento de datos de la Fundación Observatorio PYME, por ejemplo, casi 30% del total de 300 empresas relevadas refirió haber empeorado sustancialmente su rentabilidad, contra un 14,8% en agosto de 2008 -cuando las condiciones macroeconómicas comenzaban a empeorar- y un 5,8% en abril de 2008.

## Rentabilidad Unitaria de las PYMES



En suma, la menor rentabilidad, las expectativas de demanda en baja, y tasas de interés en alza tuvieron los efectos esperados, reduciendo la inversión y el producto.

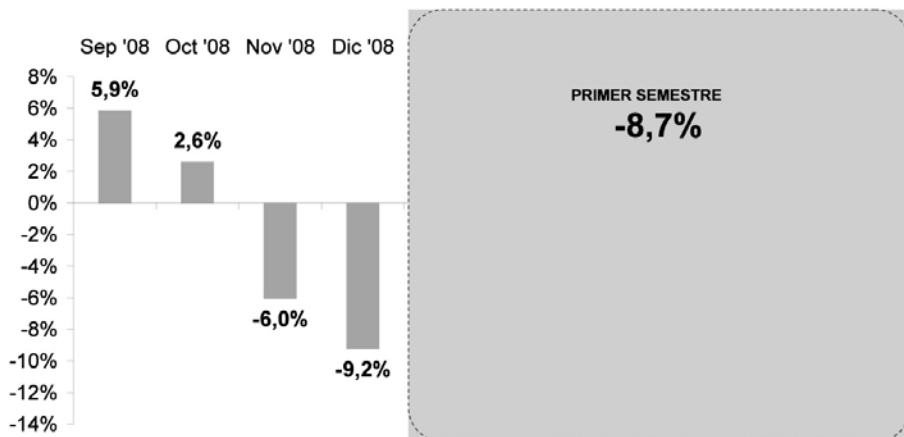
### II.3.2. Evolución de la industria

Los factores mencionados comenzaron a operar rápidamente, y hacia fines de octubre ya se manifestaban sus efectos. El derrumbe de la demanda externa -que anteriormente había ayudado a impulsar la expansión de las cadenas

automotriz y siderúrgica, y de este modo contribuido a sostener su crecimiento de la industria en 2008- conllevó a un fuerte ajuste de los niveles de producción. Tal es así que hacia el mes de noviembre, la desaceleración de la actividad se convirtió en retroceso, contrayéndose en términos interanuales por primera vez en seis años. Si en 2008 ambos bloques sectoriales dieron cuenta de mayor parte del crecimiento, a partir de noviembre pasaron a explicar gran parte de la caída. El resto de la industria no tuvo un comportamiento diferenciado, pero sus variaciones fueron más moderadas en ambos sentidos. Ello queda en evidencia al desdoblarse los aportes al crecimiento, según los aportes de metales básicos y automotriz contra el resto.

## Evolución de la actividad industrial

### Variaciones interanuales

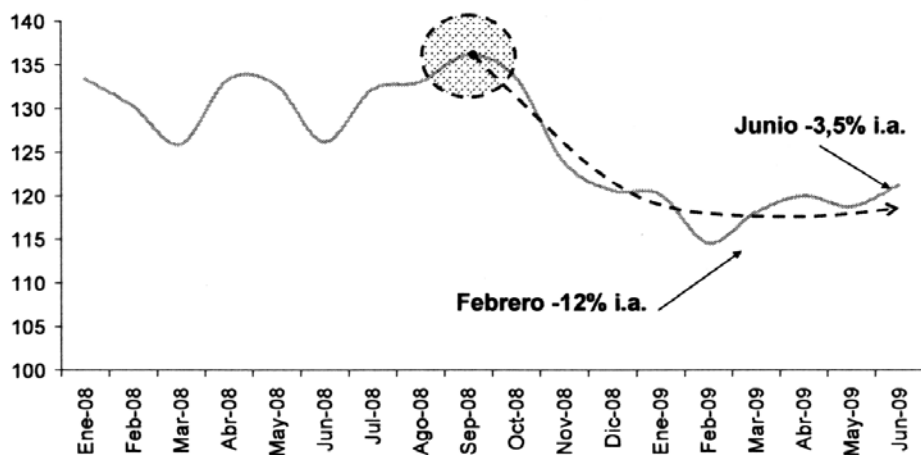


Fuente: CEU-UIA en base a datos de cámaras empresariales y organismos del sector público y privado

La tendencia contractiva continuó profundizándose hasta febrero de 2009, momento en el que la actividad industrial registró un piso, ubicándose 12% debajo del mismo mes de 2008. Esta baja coincide con el lapso de mayor caída de la producción automotriz, que respondió al momento de menor demanda del mercado brasileiro, a donde se destina cerca de la mitad de los vehículos de producción nacional, y aun proceso de ajuste de *stocks*. Durante el segundo trimestre de 2009 la producción industrial se estabilizó, en niveles inferiores a los de 2008 pero algo superiores a los del primer trimestre, cerrando una primera mitad del año con aproximadamente 8,7% de caída. La mejora relativa del segundo trimestre se sustenta en la reactivación del rubro alimentos y actividades vinculadas, industria química y petroquímica, y en que la caída de los sectores automotriz y siderúrgico fue menor a la de los meses previos. En particular, en junio el sector automotriz mostró una contracción del 13% contra la caída de 37,9% de los primeros 5 meses del año.

## Evolución Actividad Industrial

Nivel mensual desestacionalizado, 2004 = 100



Fuente: CEU-UIA en base a datos de cámaras empresariales y organismos del sector público y privado

La disminución en la actividad industrial y de la economía en general puede rastrearse, alternativamente, en su impacto sobre el mercado laboral. Los datos<sup>12</sup> para el segundo trimestre de 2009 se condicen con el impacto de la caída en la producción: el Índice de Obreros Ocupados (IOO) se contrajo un 5,3% respecto a igual período de 2008, en tanto que Horas Trabajadas (IHT) presentó una caída interanual de 8,8%.<sup>13</sup>

De esta forma, en el acumulado del primer semestre, respecto de igual período de 2008, el empleo industrial presentó una baja de 4,3%, en tanto que las horas trabajadas lo hicieron en 7,9%, en este último caso con mayor intensidad dada la reducción de las horas extras en los establecimientos productivos.

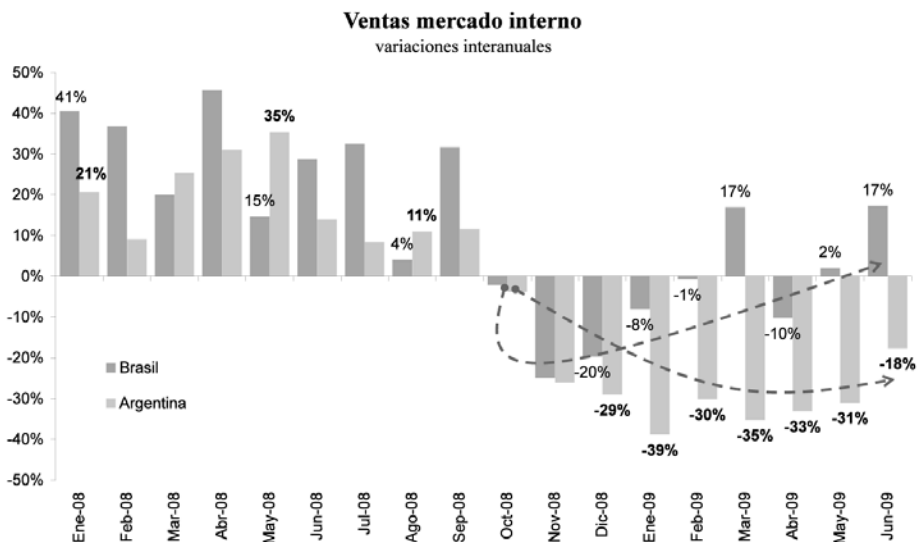
### II.4. Evolución sectorial

Más allá de la evolución promedio de la industria, a continuación se detalla la trayectoria específica de algunos bloques representativos y de alta incidencia sobre el agregado.

<sup>12</sup> Según la Encuesta Industrial Mensual del INDEC que releva datos trimestrales sobre producción, ocupación y salarios del sector manufacturero.

<sup>13</sup> Los datos de ocupación de la encuesta surgen de una muestra de más de 3000 establecimientos industriales. El IOO y IHT comprende al personal con categoría no superior a la de supervisor afectado al proceso productivo del local, mensualizado o jornalizado y con realización de horas normales y extras de trabajo.

Como se destacó previamente, analizando los datos de producción relevados por las cámaras a nivel sectorial se desprende que el sector automotriz -terminales y autopartes- ha sido uno de los sectores más afectados por la crisis internacional, acusando su producción fuertes caídas mensuales, particularmente intensas el primer trimestre del año.



A nivel mundial, con el desarrollo de las turbulencias internacionales, la **industria automotriz** se ha visto conmovida en todas las etapas de la cadena. Aunque hace años se esperaban cambios, dada la difícil situación que presentaban muchas firmas en sus resultados, el colapso en la demanda desencadenó una crisis que terminó acelerando una fuerte reestructuración con importantes rescates gubernamentales y fusiones, como en el caso de las grandes automotrices de Detroit. Aunque en menor medida, a nivel Mercosur la demanda en el sector automotriz también sufrió una disminución. En tanto 2008 resultó un año record, cerrando con un nivel de producción histórico de 597.086 unidades, 9,6% por sobre el 2007, y récord de patentamientos, alcanzando las 610.000 unidades, ya para octubre la demanda mostraba una desaceleración importante, tanto en el mercado nacional como en Brasil -la industria nacional vuelca cerca de un 40% de su oferta al mercado interno y 60% en mercados de exportación (mayoritariamente a nuestro país vecino-. En consecuencia, durante el primer trimestre varias automotrices efectuaron paradas de planta. Ya entrado el segundo trimestre, la demanda se recuperó parcialmente, sobre todo en el mercado brasileño. Aunque este último mostró caídas similares al nacional en los primeros meses, comenzó a recuperarse rápidamente respondiendo al plan de estímulo sectorial implementado por



el gobierno de Lula. Por su parte, el mercado local mostró un ligero repunte, aunque el impacto del Plan Automotriz lanzado por el gobierno nacional fue casi nulo.

Ambos factores -recuperación del mercado brasileño y estabilización del mercado local- contribuyeron a una reactivación relativa de la producción durante el segundo trimestre, alcanzando en junio las 44.527 unidades, 4,1% más que en mayo. Dicho valor representa todavía una caída interanual del 13,1% contra junio 2008, aunque se observa una mejora gradual con respecto al promedio de 2009: en lo que va del año, la cantidad de vehículos producidos acumula una caída de 31,5% -196 mil contra 286 mil-.

Teniendo en cuenta los resultados de los últimos dos meses, las proyecciones para el total de 2009 mejoraron ligeramente, esperándose ventas de entre 460 y 480 mil unidades -contra 450 mil estimados a comienzos de año-, lo cual ubicaría al 2009 aproximadamente 25% por debajo del año pasado, niveles cercanos a los del año 2006. Aunque un nivel de esta índole no afecta seriamente a las empresas terminales, implica un freno al dinámico desarrollo de los años previos.

Por otro lado, el impacto de la crisis se traslada aguas arriba abarcando a toda la cadena de valor, impactando sobre el sector **autopartista**, con mayor presencia de PYMES. Según fuentes sectoriales, la actividad del sector se encuentra un 30% por debajo de la observada el pasado año, alcanzando al 50% en algunos segmentos. Muchas firmas del rubro pasan por una instancia de tensión financiera, que contrasta con las expectativas de crecimiento que se manejaban en 2008, por las cuales el sector amplió su capacidad de producción, que en el nuevo escenario permanecería ociosa.

Esta situación coyunturalmente complicada se inserta en un marco estructural que tampoco está exento de complicaciones. La balanza comercial sectorial es estructuralmente deficitaria, como consecuencia de los largos procesos de desindustrialización mencionados. Las dificultades de alcanzar mayores niveles de integración en los vehículos de fabricación nacional se reflejan en la altísima correlación entre cantidad de autos producidos e importaciones de autopartes. Así se observa en los estudios de comercio exterior realizados por AFAC. En 2008, por ejemplo, mientras que la producción tuvo una expansión del 10%, las importaciones de autopartes se incrementaron 24%. El 43,4% de estas últimas proviene de Brasil (u\$s 3.441 mil millones del total de u\$s 7.927 millones).

Los grupos de productos más importados dan cuenta de la brecha que queda por saldar. Según se desprende del relevamiento efectuado por la cámara mencionada, en su mayoría, se trata de los componentes de mayor valor

agregado relativo, de mayores requerimientos y derrames tecnológicos e innovativos: motores y sus componentes (24,2%, principalmente desde Brasil, EE.UU., Francia y Japón), Transmisión (23.3%, principalmente desde Brasil, Japón, Alemania y EE.UU.) y Componentes Eléctricos (11%, desde Brasil y China).

En relación con el tema, las perspectivas futuras despiertan algunas señales de alarma. Aunque hay numerosos anuncios de inversión en nuevos modelos y proyectos –lo cual de por sí resulta positivo en cuanto a la continuidad y dinamismo de la producción nacional–, se estima un nivel de integración local inferior o igual al existente, implicando en principio una continuidad de las dificultades estructurales del sector.

La producción de **metales básicos** atraviesa una situación similar, siendo el subsector del acero crudo uno de los más afectados. La actividad registró el impacto de la desaceleración en construcción, industria automotriz, producción de bienes de capital, y metalmecánica –maquinaria agrícola, por ejemplo–, entre otros. En el frente externo, la cadena también fue afectada por la contracción de las exportaciones, en parte como consecuencia del freno en la actividad petrolera. Por otro lado, se observó un alarmante avance de importaciones provenientes de China, cuya industria cuenta hoy con una gran capacidad excedente dada la merma de las ventas en los principales mercados de exportación a nivel global.

Según el Centro de Industriales Siderúrgicos (CIS), para el primer semestre del año, la actividad siderúrgica cerró con retrocesos interanuales muy importantes en todos sus subsectores. La producción acumulada de acero crudo disminuyó un 42% comparada con el mismo período de 2008. Por su lado, el volumen de hierro primario retrocedió 48,6%. El subsector productor de aluminio también recibió el impacto de la crisis. Los últimos datos de volumen de producción disponibles, referidos al mes de junio, muestran una desaceleración del crecimiento, alcanzando un 4,5% sobre el año pasado. Esta fuerte reducción del crecimiento de la actividad en relación con el observado en 2008 - rondó el 40% interanual promedio, tras una significativa ampliación de la capacidad de producción de una de las principales firmas del país. Para lo que resta del año se que espera permanezcan bajos los niveles de demanda, en línea con las expectativas del sector a nivel mundial. Al respecto, a fines de abril la *World Steel Association* estimaba para 2009 una demanda mundial 14,9% inferior a la del año pasado.

En cuanto al **bloque textil**, según datos aportados por referentes sectoriales, en lo que va del año la actividad de la industria textil se situó un 15% por debajo del mismo período del año pasado, y durante junio –últimos datos disponibles–, la caída de la producción ha comenzado a dar signos de

estabilización. La respuesta adentro del bloque fue heterogénea. La producción de los segmentos que incorporan mayor valor es la que resultó más afectada dada la caída en el consumo doméstico de productos de esta gama, tales como prendas de vestir y textiles para el hogar. De esta forma, el rubro de las confecciones, al que le suele llevar mayor tiempo su reactivación, exhibió una caída de la actividad que rondó el 25-30%. Por otra parte, el subsector de los hilados de algodón, que ya ha puesto en marcha su producción para el verano, comienza a recuperarse luego de un mal primer trimestre, mostrando niveles de actividad equiparables a los del mismo período del año pasado. Otro de los sectores más afectados por la caída en la demanda interna es el de los tejidos de punto, destinados fundamentalmente a la moda. Si bien la contracción de la actividad ascendió en torno al 20%, la aplicación de licencias no automáticas para la importación de productos textiles ha permitido morigerar el efecto de la reducción de la demanda, incentivando la sustitución gradual de las compras externas por aprovisionamiento local.

En lo que se refiere al desempeño del sector indumentaria en particular, la coyuntura luce complicada ya que, a la mencionada caída de la actividad, se le suma la dinámica importadora desde China. En este sentido, si bien en desaceleración, las importaciones desde el país asiático continúan creciendo: durante el primer semestre del año las compras se ubicaron un 10% por encima de las observadas el mismo período de 2008. No obstante, vale destacar que, en lo que va del año, las importaciones de prendas de vestir, medidas en kilogramos, descendieron un 15% comparadas con las observadas en el mismo período de 2008, lo que refleja en parte el impacto de las licencias no automáticas aplicadas para controlar las operaciones de importación de la industria textil y de indumentaria

Por su parte, la industria **metalmecánica**, uno de los grandes motores del proceso de reindustrialización del período 2002-2007, mostró un estancamiento relativo ya a mediados de 2008, y sufre -junto con la industria automotriz y siderúrgica- uno de los mayores retrocesos, al tratarse de uno de los sectores más vulnerables a las condiciones macroeconómicas. Según datos de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADIMRA), el nivel de actividad durante el segundo trimestre de 2009 se mantuvo en torno al 30% respecto al mismo mes del año anterior. Este comportamiento va en línea con lo sucedido en el primer trimestre del año donde la caída de la producción había sido de un 23% respecto del último trimestre de 2008. Los rubros más golpeados fueron aquellos relacionados con la actividad agropecuaria (maquinaria agrícola, acoplados y remolques), junto con los de bienes de capital y la metalurgia básica, todo lo cual se asocia fundamentalmente a la caída en los niveles de inversión que atraviesa la economía argentina desde fines del año pasado. También los sectores vinculados a la construcción han

mostrado importantes caídas en sus niveles de producción acompañando el desempeño que ha tenido esta rama de la economía a partir de octubre de 2008. Finalmente, debe tenerse en cuenta la importancia que reviste la propia industria electro-metalmecánica en su nivel de actividad, ya que se estima que al menos el 50% de las operaciones sectoriales son intrasectoriales. Esta dinámica estuvo enmarcada en un nivel de utilización de la capacidad instalada que se redujo en torno al 40% en el segundo trimestre del año en comparación al mismo trimestre de 2008, implicando una caída interanual cercana al 40%. Los subrubros que mayor caída sufrieron en su nivel de Capacidad Instalada fueron Maquinas y Herramientas (-56%); Maquinaria Agrícola (-53%); Autopartes (-49%); Metalurgia básica (-47%); Acoplados y Semirremolques (-43%); Otras Máquinas y Equipos (-41%). Sin embargo, es claro el deterioro generalizado en toda la industria electro-metalmecánica, ya que en el mejor de los casos (Artículos para el Hogar, Artefactos Eléctricos y Electrónicos y Otros) las variaciones son de entre un -25% y un -35%. Por otro lado, y según estudios realizados por el Departamento de Estudios Económicos de ADIMRA, se observa un descenso en los niveles de empleo, luego del quiebre de tendencia a partir del segundo trimestre de 2008. La reducción en los puestos de trabajo se estima superior al 5%. Según una consulta realizada a 100 empresas sobre la situación laboral imperante en sus establecimientos, el 70% de las empresas eliminó horas extras y el 24% redujo premios. Asimismo, un 17% de las empresas encuestadas mencionó haber suspendido personal.

Por último, vale la pena detenerse en examinar la evolución del sector de **alimentos y bebidas**, que abarca una parte importante de la agroindustria. Se trata de uno de los pocos bloques que continúa mostrando un crecimiento, acumulando una expansión de 3,9% este primer semestre. Aunque las actividades vinculadas a la exportación fueron afectadas por la crisis internacional (la exportación de grasas y aceites cayó 29%, productos lácteos 26%, molinería 20% y pescados y mariscos 12%), aquellas ligadas al mercado interno (que en conjunto superan el 70% de la producción del sector) siguen mostrando un buen dinamismo, particularmente en alimentos básicos.

En suma, incluso una inspección casual de la realidad sectorial desagregada permite discernir las dificultades que deberán sortearse en pos de dar continuidad y profundizar un proceso de reindustrialización, aún cuando se logre sortear airoosamente el impacto de la crisis internacional. El seguimiento de las complicaciones coyunturales muestra en que medida la estructura industrial continúa exhibiendo una gran disparidad y alta vulnerabilidad en los sectores con mayor presencia de empresas pequeñas y medianas, que induce una tendencia hacia la primarización de la economía cuando el entorno macroeconómico resulta menos favorable, ya sea por factores internos o externos.

### III. Los caminos a seguir

Teniendo en cuenta los rasgos distintivos de la realidad industrial esbozados en las secciones precedentes, se esbozan a continuación los temas más relevantes de una estrategia para el crecimiento y el desarrollo económico. Queda así perfilado un conjunto de ideas que se encamina, por un lado, a sortear con éxito los desafíos de la coyuntura pero, sobre todo, enfatiza la necesidad de que en este camino se vaya delineando una agenda de más largo plazo. Estas ideas giran por lo tanto en torno a dos ejes fundamentales: (a) los determinantes macroeconómicos; y (b) la necesidad de instalar una agenda de largo plazo vinculada a la transformación estructural de la matriz productiva.

#### *III.1. Una macroeconomía para el desarrollo*

El contexto macroeconómico tiene una relevancia obvia y directa para la actividad económica en general. Sin embargo, menos evidente resulta el modo en que la evolución de la coyuntura macro puede afectar la trayectoria de la economía en el largo plazo. Al respecto, algunas corrientes de pensamiento destacan la importancia de considerar la retroalimentación de efectos entre la macro y la microeconomía. Dichas interrelaciones implican la aparición de efectos no lineales e irreversibilidades imposibles de capturar mediante una modelización matemática. Estas últimas se generan porque los agentes económicos no son entidades estáticas sino que van adaptando sus estrategias no solo en base a los valores esperados de las diversas variables, sino también a su volatilidad.

La reacción de las firmas a los valores esperados es bien conocida. Las expectativas sobre demanda agregada, inflación, tasa de interés y tipo de cambio determinan una rentabilidad esperada en base a la cual se ajustan los planes de oferta. Menos reconocida es la forma en la que la volatilidad de las variables macro repercute sobre el comportamiento microeconómico de las firmas. Frente a un aumento percibido en la volatilidad del sistema, estas reaccionan asumiendo posiciones defensivas, desalentando la acumulación de capital productivo e incentivando la fuga de capitales o las colocaciones financieras que no impliquen una inmovilización del capital. Por otro lado, la volatilidad tiende a auto perpetuarse, ya que los agentes económicos tienden a acortar los plazos de los contratos para protegerse contra el riesgo, lo cual institucionaliza la inestabilidad y crea un régimen “con memoria” que prolonga la volatilidad en el tiempo, generando cambios estructurales de importancia y muy difíciles de revertir.

En este sentido, Ocampo (2005) encuentra tres canales a través de los cuales la volatilidad de la tasa de crecimiento afecta los niveles a largo plazo: destrucción absoluta de recursos productivos en las fases recesivas; debilidad en las economías dinámicas de escala; y la formación de expectativas negativas en los agentes (preferencia por la flexibilidad).

En particular, las capacidades sociales que se pierden en los episodios de desempleo, subempleo y precarización, junto a la interrupción de los procesos de aprendizaje, de generación de redes de proveedores y clientes y de consolidación empresarial, parecen estar en la base de los magros resultados alcanzados por las economías en desarrollo (Bugna y Porta, 2008).

Otra fuente de efectos no lineales, particularmente en procesos de apertura indiscriminada y atraso cambiario, puede encontrarse simplemente en la destrucción irreversible del tejido productivo, es decir, en modificaciones drásticas de la estructura microeconómica. En este sentido, por ejemplo, una reversión posterior de la política de apertura no posiciona a la economía nuevamente en la trayectoria de largo plazo sobre la que se encontraba, ya que la recomposición del tejido industrial requiere de un renovado proceso de creación de firmas que avanza más lentamente que el proceso de destrucción, dados los plazos necesarios para la maduración de las inversiones y el transcurso gradual de aprendizaje.

De estos conceptos se deduce la importancia de conducir una política económica que provea un contexto macroeconómico apto para la producción, no solo en lo que hace a los valores medios, sino también en cuanto a la estabilidad en la conducta de las variables, como base necesaria para toda estrategia de desarrollo a largo plazo. Ello requiere la formulación de políticas económicas alineadas de acuerdo a un plan, ya que la falta de coordinación de políticas no solo es ineficiente -dado que genera efectos cruzados que se cancelan entre sí- sino que aumenta la incertidumbre y la volatilidad de las variables macro.

La ausencia de un plan económico que atienda las necesidades de la producción caracterizó a la economía argentina durante el período que va desde mediados de los 70 al quiebre de la Convertibilidad en 2001, lapso en el cual se verificaron dos episodios de apertura con atraso cambiario y fluctuaciones cíclicas bruscas que impidieron sostener una tendencia definida de crecimiento económico a largo plazo. En este marco, se verificó un proceso de destrucción del tejido industrial que se prolonga hasta nuestros días.

En relación con el contexto, uno de los elementos sobre el cual giró la ruptura de esta tendencia en el último período fue el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, que resultó ser, como se detalló en la primer sección del texto, un instrumento muy potente para aumentar la producción de bienes, dado que aumentó la competitividad precio de todas las actividades transables internacionalmente (Rodrik, Dani, 2005). Además de atender al régimen cambiario, el eje de la sustentabilidad macroeconómica debiera girar también en torno a su coordinación con la política monetaria, fiscal y de ingresos.

Un aspecto clave resulta, en este sentido, consolidar el superávit externo, para alejar las perspectivas de freno en el nivel de actividad, originadas por restricciones en estas áreas, fenómeno recurrente a través del errático proceso de desarrollo argentino. Para ello, debieran atenderse algunos elementos interrelacionados del comportamiento macroeconómico entre los que se destacan (Cetrángolo, Heymann y Ramos, 2007) la consolidación de la expansión en la producción de bienes transables, no solo como estrategia de crecimiento orientada hacia fuera sino también como elemento de fortalecimiento del mercado interno; la generación de corrientes de ahorro e inversión que sostengan la acumulación de capital; y una trayectoria para la demanda agregada, ingresos nominales y formación de precios que suponga una inflación lenta y de baja volatilidad, entre otros.

En suma, una adecuada política macroeconómica es un sostén necesario para el crecimiento económico, al proveer el entorno básico dentro del cual los agentes toman sus decisiones. La experiencia reciente deja en claro, sin embargo, que luego de trazarse cierta trayectoria devienen necesarias estrategias particulares que impulsen mejoras en la productividad sistémica, con vistas a una adecuada inserción internacional. Este punto se discute en las subsecciones que siguen a continuación.

### *III.2. En busca de la agenda de largo plazo*

Sin lugar a dudas, e independientemente de la necesidad de trabajar en los puntos presentados en las páginas precedentes, la cuestión fundamental de cara al desarrollo consiste en lograr delinear una agenda de largo plazo que logre, primeramente, neutralizar los obstáculos estructurales de la economía argentina, que impidieron sostener una estrategia de desarrollo en el tiempo. Esto último supone, implícitamente, la “construcción” de un equilibrio macroeconómico pero desde atrás, modificando las características de la estructura productiva y generando las capacidades y competencias acordes a nuestras necesidades.

Una de las grandes lecciones de la post-Convertibilidad es que la política macroeconómica (fiscal, monetaria, cambiaria, etc.) es un factor esencial para la reindustrialización, pero con límites evidentes a la hora de generar modificaciones profundas del aparato productivo. En este sentido, la planificación estatal y política industrial, en sentido amplio, es una herramienta insustituible.

En esta sección, en pos de facilitar la exposición, se presentan cinco ejes claves sobre los cuales debería girar tal agenda, sin que ellos agoten el espectro de temas a considerar. Los mismos están encuadrados en: i. Política industrial, innovación y productividad; ii. Banca de inversión para canalizar ahorro interno y externos según las propias necesidades del sector

productivo; **iii.** Infraestructura; **iv.** Política Pyme y de desarrollo regional; y **v.** Política social.

A lo largo de las próximas páginas, se discutirán entonces algunas cuestiones vinculadas a estos puntos, los cuales, vale aclararlo, están sujetos a fuertes interdependencias, por lo que toda política que pretenda darles respuesta debe considerarlos en conjunto.

### **Política industrial, innovación y productividad**

Contribuir a generar un sendero de crecimiento estable, que de pie a un proceso de desarrollo socioeconómico sostenido de mediano y largo plazo, requiere de un delineamiento estratégico del curso óptimo que deben proseguir las actividades económicas y productivas de nuestro país. Esto supone producir más y mejor, a partir de la completa y total utilización de los recursos productivos con que contamos, atendiendo además al incremento y mejoramiento sostenido de esos mismos recursos.

De esta forma, los resultados que en la práctica se alcancen, estarán ligados al mejoramiento de la productividad del trabajo, al incremento de la proporción valor agregado/valor de la producción total, al alto grado de integración vertical y horizontal en los encadenamientos productivos, al aumento de la cantidad de agrupamientos productivos interrelacionados, al aumento de la intensidad en el uso del capital frente al trabajo (o mecanización), así como al incremento de la relación producto - capital (o productividad del capital), entre otros, los cuales conforman los estándares del desarrollo económico.

En esta perspectiva, es clara la importancia de una actualización tecnológica permanente, la cual supone un proceso, no necesariamente lineal, desde los esfuerzos locales de ingeniería “adaptativa” hasta la innovación en la frontera, y que incluye factores de competitividad que se sustentan en las mejoras en calidad, en los servicios pre y post venta, en la capacidad ingenieril y en la reducción permanente de los tiempos de fabricación y en los costos a través de empresas vinculadas.

En lo que hace a las actividades de Ciencia y Tecnología, existe actualmente un fuerte potencial para ir en el camino descrito, reorientando la investigación pública hacia las necesidades del desarrollo productivo y desarrollando nuevos esquemas de vinculación público privada para detectar y dar respuesta a diversos desafíos tecnológicos en el sector privado. La contrapartida lógica de este desarrollo tecnológico, la constituye la mejora continua en los sistemas de calificación de recursos y las redes productivas y de conocimiento, que en combinación con la creación de nuevas actividades supone un incentivo al desarrollo empresarial, mayor densidad productiva y regional, generación de empleo y mayores salarios.



La construcción de este sendero no resulta, sin embargo, una tarea sencilla, puesto que está sujeta a fuertes interdependencias entre la macro, la meso y la microeconomía, donde se entremezclan elementos económicos, tecnológicos, institucionales y sociales. En este marco, trazar los lineamientos de una nueva política industrial requiere de un análisis acabado de las trayectorias recorridas hasta aquí en esta materia, tanto para rescatar y mejorar los aspectos positivos de este aprendizaje como para corregir los desvíos respecto de los objetivos iniciales.

Esto último reviste la mayor importancia, puesto que la generación de capacidades sociales resulta un proceso colectivo y acumulativo a través del tiempo, en el cual el diseño y aplicación de las políticas públicas requiere no solo de visión de largo alcance sino también consistencia y coordinación con las medidas de corto plazo y entre organismos del sector público (Kosacoff, 1995 y 2001).

Bajo esta perspectiva, parece acertado partir de un análisis sobre los actuales regímenes de promoción económica en nuestro país, en particular sobre el impacto que pudieran tener sobre la posibilidad cierta de alcanzar el sendero de desarrollo propuesto líneas arriba.

Si bien no es el propósito de este trabajo indagar sobre los resultados que hasta aquí se han conseguido por la aplicación de estos beneficios, cabe mencionar que estos últimos no parecen conformar aún una estrategia de desarrollo industrial que le imprima al sector, de forma acumulada, un carácter dinámico e integrado. Una primera condición para que así sea parece ser que estos esquemas de promoción supongan incentivos adicionales respecto de lo que una buena trayectoria macroeconómica pueda proveer, con un enfoque estratégico que atienda además los criterios de equidad regional y social y la sustentabilidad fiscal (Gaggero y Libman, 2007).

### **Banca de inversión para canalizar ahorro**

Conformar las bases para delinear la política industrial de largo plazo tal como fuera presentada, queda integralmente ligado a lograr superar la incapacidad recurrente de generar o procurarse de forma sostenida el financiamiento del desarrollo de los distintos sectores transables, ya sea porque no pudieron mantener una suba en las exportaciones o porque no lograron sustituir importaciones (restricción externa).

Toda estrategia de desarrollo debe contemplar así las fuentes de financiamiento, más aún en países como el nuestro, donde la acumulación de capital enfrenta generalmente límites de índole estructural que suponen un freno al proceso antes que este haya agotado los potenciales de aumento de la productividad y las economías de escala.

En particular, en este tipo de economías los mercados financieros son en esencia bancarios, con escasa participación de los mercados de capitales. En este contexto, el financiamiento tiende a concentrarse en el corto plazo, quedando en general segmentado y disponible únicamente para empresas consolidadas o que poseen mayores garantías (Titelman, D., 2003). Así, tanto el papel del Estado como el de las instituciones adquieren gran relevancia, y cabe preguntarse acerca de las formas en que puede darse la construcción institucional del financiamiento a largo plazo; esto es, sobre qué bases construir la acumulación de capital que requiere la consecución de un proceso sostenido de desarrollo económico.

A lo largo de la historia, las respuestas a este requerimiento han venido desde esquemas no bancarios, bajo los cuales resultan de uso difundido las medidas de políticas tendientes al desarrollo de los mercados de capitales privados y/o los mercados secundarios de deuda privada. El problema es que son mecanismos idóneos para grandes empresas y para ahorristas institucionales (fondos de pensiones, compañías de seguros, fondos privados de inversión, entre otros) pero de muy difícil accesibilidad para las empresas y ahorristas de menor tamaño relativo. Los requisitos administrativos, de registración contable y de información que se debe cumplir para entrar y operar en los mercados de capitales y de deuda son altos, por lo que son mecanismos eficientes en la medida que los montos involucrados sean lo suficientemente altos como para diluir los costos operativos de transar en esos mercados. En este sentido, aparecen solo como una solución parcial a las necesidades del sector productivo si no median medidas de políticas públicas tendientes a disminuir las barreras que enfrentan las pymes y los pequeños ahorristas para acceder a ellos.

Un aspecto adicional resulta del hecho de que los criterios de asignación de recursos que los inversores privados utilizan pueden derivar en la subvaluación de muchos activos intangibles, vitales desde el punto de vista de la estrategia de desarrollo de un país. Estos involucran en general a aquellos proyectos que abarcan inversiones en investigación y desarrollo para la innovación de procesos y productos, el desarrollo de determinados sectores o grandes empresas que pueden hacer una contribución social adicional a la generación de valor de mercado (como ser el desarrollo de cadenas regionales de valor, de cadena de proveedores entre pequeños y medianos productores, o a la formación de recursos humanos). Esto es una justificación social adicional a las intervenciones públicas en el financiamiento de largo plazo. Se trata no solo de apuntalar la profundización de los mercados de capitales y deuda, sino también, y tan importante como ello, generar señales y promover mediante fondos públicos el financiamiento de largo plazo de este tipo de proyectos estratégicos.

Para ello, los instrumentos que se utilizaron en general para poder ajustarse lo mejor posible a las diferentes realidades de los actores productivos han recaído en las funciones de *Banca de Desarrollo*, creados con base en la visión de que ciertos sectores y actividades, estratégicos para la economía, dependen del apoyo del gobierno para fortalecerse y contribuir con impuestos, empleo y renta, a la reducción y hasta eliminación de las desigualdades en los países. En esencia, con banca de desarrollo se hace referencia a un conjunto de funciones que debe proveerse, con o sin la mediación del Estado, para orientar inversiones hacia sectores, regiones y acciones de política industrial de interés público a través de brindar financiamiento a largo plazo (Pulgar Parada, R., 2006).

Desagregando el análisis por tamaño de empresa, aparece en primer lugar como las grandes empresas tienen, en general, posibilidad de acceso por sí mismas a mercados privados de capitales y de deuda; sin embargo, desde el punto de vista de la contribución que pueden hacer al objetivo estratégico del país, el Banco de Desarrollo puede intervenir atendiendo sus necesidades de financiamiento de largo plazo cuando sus proyectos involucren investigación y desarrollo y/o el desarrollo de cadenas de valor o de proveedores pequeños y medianos ubicados en regiones rezagadas. La forma de intervención puede ser a través de las modalidades convencionales, tales como el subsidio de tasas de interés de largo plazo o el mejoramiento del perfil de vencimientos, dado que en la medida que la compañía financie la mayor parte de su proyecto a través del mercado de capitales, el Estado solo estarían compensando o “poniendo la parte” que corresponde por el componente estratégico del proyecto.

En el escalón inferior se ubican las empresas medianas, y si bien algunas de ellas tendrían posibilidades de sortear las barreras de acceso al mercado de capitales por sí mismas, la magnitud de los montos involucrados para poder dar el “salto” hacia una mayor complejidad y capacidad productiva, les genera dificultades para obtener el financiamiento suficiente, dado que no poseen activos suficientes para colateralizar montos de envergadura. En este sentido, el financiamiento a través de deuda en los proyectos de envergadura en el segmento de las empresas medianas no resulta aconsejable (y muchas veces no es posible). Es por esto que las modalidades convencionales, como subsidios de tasas de largo plazo o mejoramiento de plazos, son instrumentos poco efectivos para lograr que este segmento dé el “salto” productivo. Lo que se necesita son esquemas innovativos que logren canalizar capital de riesgo hacia los proyectos de largo plazo de estas empresas; en este sentido, emerge la necesidad por parte del Estado de fomentar los esquemas asociativos (consorcios, asociaciones empresarias, etc.). Estos esquemas apuntan a articular fondos de riesgo privados con fondos públicos para el desarrollo de proyectos productivos, y el banco de desarrollo tendría un rol protagónico en esta dirección.

En el escalón de las pequeñas empresas de la pirámide, ya son aplicables las líneas de crédito actuales que operan el BICE, el Banco Nación y los programas de la Subsecretaría de Pyme. Se trata de montos importantes para las unidades productivas -aquí su valor como mecanismo de financiamiento de largo plazo-, y relativamente bajo para el Estado, de forma tal de poder destinar fondos suficientes como para financiar una “masa crítica” de empresas apuntado a promover determinados tipos de producción o regiones productivas. En este sentido, cabría revisar con sentido crítico lo hecho hasta ahora y perfeccionar estos mecanismos existentes. Finalmente, las empresas que están total o parcialmente en la informalidad, requieren de una batería de políticas combinadas, que atiendan los problemas estructurales del entramado productivo.

En definitiva, la Banca de Desarrollo como mecanismo de financiamiento de largo plazo, orientado hacia un objetivo estratégico, y el Banco de Desarrollo como instrumento de promoción directa del Estado, deben apelar al conjunto lo más extenso y coherente posible de acciones y asignación de fondos públicos y privados. El concepto de pirámide permite observar con facilidad que las necesidades de largo plazo de las empresas no son homogéneas. Es necesario comenzar a actuar de manera integral y asistiendo a cada segmento de la producción con el instrumento que mejor se adapte a su problemática de financiamiento.

### **Infraestructura**

En lo referido a infraestructura básica, continúan existiendo deficiencias estructurales que impactan negativamente sobre la competitividad sistémica de la industria. Su importancia es tan definitoria que la sustentabilidad de un verdadero proceso de crecimiento y reconversión industrial resulta impensable sin agendar soluciones reales a esta problemática.

En materia energética, por ejemplo, las falencias en la planificación de largo plazo de las últimas décadas han generado una matriz energética atrasada tecnológicamente, poco diversificada y altamente dependiente de hidrocarburos en general y de gas natural en particular. Este último es el principal combustible que se utiliza en generación eléctrica (su participación ronda el 55%), teniendo gran peso en industria, hogares (incluyendo el GNC en los automóviles) y transporte público. El mismo representa el 51% de la oferta primaria de energía, en tanto energía hidráulica y nuclear aportan solo el 8,1%.

Paradójicamente, aunque las reservas gasíferas muestran una tendencia decreciente, la matriz energética continuó profundizando su dependencia de los hidrocarburos en los últimos años. Aunque ante la escasez de gas existen soluciones temporales para paliar los picos de demanda (importación de combustibles, buques regasificadores) se trata, en general, de opciones de corto plazo y con costos insostenibles en el mediano plazo. En este sentido,

es menester contar que se promueva y explicita el grado de avance del Plan Estratégico Energético Nacional, junto con el marco normativo que le de sustento, las fuentes de financiamiento y la evolución tarifaria esperada, así como el rol previsto para la inversión pública y privada en el sector energético. En la misma línea se encuentra la necesidad de conocer los avances relacionados al uso racional y eficiente de la energía.

Vale destacar que un plan adecuado debería no solo acompañar sino ante todo anticipar el crecimiento, dado que los plazos entre la toma de decisiones y la puesta en marcha de este tipo de obras son demasiado largos como para responder flexiblemente al impulso de la demanda (por caso, la construcción de una planta nuclear demanda aproximadamente 10 años).

En materia de transporte también existen problemas, tanto por la presencia de vías saturadas como por la baja eficiencia del sistema en general, tras décadas de estancamiento y deterioro en las redes fluviales y ferroviarias. La red vial está deteriorada por sobrecarga de camiones e inexistencia de controles. Otros problemas son la congestión en las zonas portuarias, la complejidad en el acceso y en las terminales portuarias y la elevada edad del material rodante. Actualmente, el ferrocarril participa en promedio solo en un 10% en el transporte de cargas interregional.

Según algunos estudios, la participación debería alcanzar escalonadamente un 30%. Al respecto, debe tenerse en cuenta, por ejemplo, que un litro de gasoil transporta una tonelada de carga 25km por camión, mientras que por ferrocarril y barco las distancias se extienden a 86 y 218km respectivamente.

Por ello, una política activa en materia de transporte y logística, en el marco de un plan estratégico, resulta imprescindible para acompañar un proceso de desarrollo sustentable. La misma debiera proponerse como meta promover una mayor eficiencia en el transporte de cargas, facilitando la integración regional y transnacional. Para ello debería, entre otros puntos de importancia, contemplar asegurar la calidad en los nodos e interfaces claves de la logística nacional, terminales de transferencia y accesos a terminales portuarias, y fortalecer el sistema ferroviario.<sup>14</sup>

### **Política PyME y de desarrollo regional**

Dos aspectos de suma importancia estratégica para promover un sendero de competitividad dinámica son el de potenciar el entramado PyMe y el de

---

<sup>14</sup> Un estudio detallado de la problemática del transporte desde la dimensión territorial puede encontrarse en "Una visión actual y prospectiva desde la dimensión territorial", Roccatagliata, Juan A. (2008).

propender al equilibrio regional; para ambos objetivos, el desarrollo de cadenas de valor y de capacidades tecno productivas ejercen un papel central (Kosacoff, 2001).

Para fortalecer este proceso, la experiencia de otros países destaca los esquemas de asociatividad y el desarrollo de proveedores y nuevas firmas, lo que requiere no obstante una alta preponderancia a la aplicación persistente de políticas orientadas a este objetivo.

Sin embargo, la problemática del desarrollo regional y la generación de nuevas empresas no se trata de una cuestión y responsabilidad exclusiva del sector gubernamental, ni el financiamiento requerido debería exclusivamente canalizarse y operativizarse desde el sector público. La modalidad de participación social y técnica en el proceso de definición de proyectos de carácter asociativo, que definirá la forma del tejido institucional público y privado y su articulación, adquiere suma importancia.

No obstante, el gobierno (nacional y provincial) deberá comprometer recursos humanos y financieros para la implementación de políticas tendientes a fomentar los esquemas de complejos productivos, al tiempo que define los mecanismos a través de los cuales se implementarán las principales líneas operativas (creación de empresas en el marco de *clusters*, líneas de financiamiento para entramados productivos, política impositiva para nuevos complejos productivos exportadores, rol de las instituciones de apoyo técnico y científico, estímulo a la innovación y el espíritu emprendedor). En definitiva, la implementación deberá descentralizarse, atendiendo a la institucionalización específica de cada territorio y sector, y operando sobre los puntos críticos de cada trama o complejo productivo que se desee impulsar (Gatto, 2003). Esta agenda debe contemplar con suma seriedad, asimismo, la necesidad de reducir las heterogeneidades regionales. Al respecto, vale mencionar que en nuestro país las asimetrías superan en intensidad tanto al mundo industrializado como a otras economías en desarrollo. La relación del PBG per cápita entre la jurisdicción más rica y la más pobre alcanza 7,7 en Argentina, contra 5,5 en Brasil, 4,1 en Chile, 2,1 en EE.UU. y 1,7 en Canadá. Estas disparidades interregionales tienden a profundizarse debido a las consecuencias intertemporales derivadas de las limitaciones de *stocks* de activos básicos y capacidades que, a su vez, operan en detrimento de los condicionantes para acceder a futuras oportunidades emergentes.

Adicionalmente, resulta fundamental repensar las políticas orientadas al sector productivo tomando en cuenta las heterogeneidades existentes en el entramado empresarial, que van desde grandes empresas que se encuentran en la frontera tecnológica con gran escala de producción a pequeñas unidades que operan en el circuito informal. De este modo, fomentar la formalización

de las micro empresas, mejorar y ampliar los programar vigentes para las pequeñas industrias, en particular en lo que refiere las líneas del BICE, Banco Nación y la Subsecretaría PyMe se constituye como un eje fundamental a la hora de delinear las políticas públicas. De la misma forma, una cuestión esencial es indagar en el segmento de empresas, o grupos de empresas que, por sus características intrínsecas e indicadores de desempeño, refieren a negocios de mediana escala en expansión, aquellas firmas PyMEs que estén alcanzando una escala de su negocio cada vez mayor, y se posicionen en el rango límite de las estadísticas oficiales mayormente difundidas sobre las MiPyMEs. Incluso, que hayan superado recientemente los rangos de tamaño asociados a PyMEs, debido a que las categorizaciones vigentes las posicionan entre las grandes empresas, al estar atravesando una fase de crecimiento significativa en los últimos años. Ante las crecientes oportunidades de mercado y las nuevas dimensiones de sus negocios, es posible que estas empresas se encuentren requiriendo mayor financiamiento o necesidades de infraestructura / mano de obra, pero en función de la legislación vigente, todavía no se manejen con las opciones de financiación o instrumentos a los que suelen apelar las grandes empresas tradicionales. En este subgrupo, que puede denominarse “medianas en crecimiento” o “nuevas grandes”, es posible identificar casos de potenciales en donde se puedan gravitar políticas específicas para fomentar su internacionalización, modernización y ampliación de la capacidad instalada.

### **Política social**

Si bien en los últimos años se han cerrado parte de las brechas sociales abiertas por años de desindustrialización, muchos de los hogares están aún expuestos a una fuerte incertidumbre respecto de su trayectoria laboral futura, de la disponibilidad de ingresos y, por tanto, de la cobertura de seguridad social, educación y atención de la salud.

Ello no debería sorprender; Argentina retomó su sendero de reindustrialización tras más de 30 años de deterioro continuo de su aparato productivo, bajo lo cual se fueron generando elevados niveles de desempleo, informalidad laboral e inequidad en el reparto de los ingresos, siendo esta última solo una manifestación de otras desigualdades en la distribución de oportunidades de acceso (al empleo formal, educación, salud y vivienda, entre otros).

La existencia de estructuras productivas con menor generación de valor agregado relativo, supone, en un contexto donde este último tiene vital importancia, un menor desarrollo social de la población, toda vez que la producción y la distribución de esa misma producción se constituyen en fenómenos complementarios y articulados, de manera tal que la integración social -como reflejo de una progresiva justicia en la distribución- ha pasado a ser una necesidad del desarrollo. Incluso, la educación y los años de experiencia se constituyen

como las dos variables más importantes en las regresiones que buscan captar los diferenciales de ingreso (Pobreza y distribución del ingreso, panorama social de América Latina, 2006). Esta necesidad de una correcta distribución no es una exigencia meramente ética y / o propia del equilibrio socio-político, sino una necesidad en términos económicos. En este marco, el objetivo central parece encaminarse a lograr un marco doctrinario y de acuerdos sociales y políticos que den forma al destino de la sociedad, pensando la política social en forma integrada y resaltando las sinergias que presenta para el crecimiento económico.

La realidad es que hoy el empleo y la protección social centrados únicamente en esquemas contributivos no pueden dar respuestas suficientes a los riesgos sociales (Anlló y Cetrángolo, 2007). Las políticas que focalizan solo sobre los jefes desocupados o las que tienen impacto mayoritariamente sobre los ocupados en puestos formales dejan a un conjunto muy importante de la población fuera de su alcance (Maurizio, 2008). Esto refuerza la importancia de avanzar en esquemas universales, basados además en derechos que no se limiten exclusivamente a paliar determinadas circunstancias sino que apunten también al desarrollo del capital humano y la prevención de riesgos (Cepal, 2006).

En este marco, una de los principales elementos que debiera mostrar un programa de protección social es su carácter anticíclico, derivado de su necesaria expansión en los momentos de crisis, donde crece el desempleo y se reducen los ingresos. Una segunda característica necesaria es que contemple no solo esquemas de red de seguridad social (necesarias para enfrentar choques idiosincrásicos, como una muerte en el hogar, una enfermedad o la pérdida del empleo), sino también aquellos diseñados específicamente para ayudar a los hogares pobres en escenarios de *shocks* de corte transitorio - que afectan el ingreso real de gran parte de la población.

En el ámbito latinoamericano, aparecen así varios instrumentos entre los cuales se destacan los programas de empleo de emergencia, fondos sociales, intervenciones nutricionales y alimentarias, bonificaciones directas, pensiones y seguros de desempleo. Los programas de asistencia laboral generan empleo por medio de obras públicas del tipo construcción o reparación de escuelas, instalaciones sanitarias, de saneamiento básico, pequeñas carreteras, puentes y centros comunitarios, entre otros.

La transición hacia estos esquemas integrados de política social no resulta, vale aclararlo, sencillo, habida cuenta de los conflictos que pueden sucederse entre los derechos, recursos, patrones distributivos y diseños institucionales, lo que vuelve a mostrar la necesidad de alcanzar un acuerdo social que consagre un proyecto de país. No es posible llevar a cabo esta etapa



de transformaciones profundas sin concebir la integración estratégica del conjunto de los actores, principal instrumento político de consolidación de políticas sociales a mediano y largo plazo. En definitiva, se trata de alcanzar un fino equilibrio entre capacidad administrativa, sustentabilidad fiscal, aceptabilidad política, cobertura y, de no ir hacia esquemas universales, eficiencia en la focalización.

#### **IV. Reflexiones finales**

Desde la salida de la crisis de 2001, la recuperación de un contexto macroeconómico acorde a la producción de bienes mostró a las claras como la industria manufacturera resulta, en toda estrategia de desarrollo a mediano y largo plazo, un vector imprescindible de construcción (y reconstrucción en muchos casos, como el Argentino) de capacidades productivas, tecnológicas y sociales.<sup>15</sup>

En particular, y como eje primero del nuevo escenario, la sostenibilidad de un tipo de cambio real competitivo y administrado ha mostrado ser un herramienta de política económica sumamente eficaz a la hora de propiciar la reconstrucción del aparato productivo nacional y, eventualmente, la transformación estructural del mismo, a partir del mejor aprovechamiento del tiempo durante el cual los canales hacia la estructura económica real quedan abiertos, permitiendo no solo un salto cuantitativo de la economía sino también cualitativo.<sup>16</sup>

Sin embargo, debe considerarse que este salto, lejos del sendero homogéneo que imaginó Rostow<sup>17</sup> para todos los países, ha mostrado ser en la práctica contexto dependiente, con distintas reglas de maduración para las fuerzas productivas. En este marco, los cuellos de botella eventuales que puedan aparecer en las distintas trayectorias de crecimiento, no siempre se resuelven rápidamente por ajustes en la capacidad de producción, y pueden permanecer vigentes durante períodos prolongados, particularmente en sectores que requieran grandes desembolsos de capital. Este es el caso de la economía argentina cuando, hacia fines de 2006, comenzó a colisionar con obstáculos por el lado de la oferta, vinculados a deficiencias estructurales como la falta de una infraestructura adecuada, la crónica dependencia de las importaciones de bienes intermedios y de capital e inadecuada calificación de mano de obra, entre otras. Adicionalmente, y a partir de cierta descoordinación en

---

<sup>15</sup> Se hace referencia en línea con las contribuciones iniciales a la teoría del desarrollo de los años 50, en particular a las ideas de Hirschman, Prebisch, Rosentein-Rodan, Gerschenkron y Myrdal, entre otros.

<sup>16</sup> Ver Coatz, D. y Woyecheszen, S. (2006) "Análisis del tipo de cambio en Argentina, 1959 - 2003", INSECAP, UCES.

<sup>17</sup> Ver *Las etapas del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica.

la política macroeconómica, se fueron sucediendo algunas inconsistencias durante 2007 que se manifestaron en presiones inflacionarias y la continua apreciación del tipo de cambio real.

Con esto en mente, es claro que esta transformación estructural que se busca no debe quedar librada al libre juego de la oferta y demanda, sino que requiere del diseño de una estrategia de desarrollo que contemple, en principio, aquellos elementos de corto plazo que permitan sortear la crisis actual, pero incluyendo también una planificación referente al mediano y largo plazo que se despegue de lo coyuntural, de forma de no perder las capacidades acumuladas previamente ante un deterioro de las condiciones externas.

De esta forma, el objetivo central debería ser mantener el proceso de reindustrialización de los últimos años, buscando aumentar paulatinamente la participación de las rentas generadas por la tecnología y el conocimiento, tanto dentro de las actividades existentes como en el fomento de nuevas, con vistas a combinar el crecimiento de la productividad con la generación de empleo. Para todo ello, y pesar de las dificultades que conlleva, no debieran subestimarse las capacidades de respuesta, en el ámbito local, a los contextos macro, meso y microeconómicos adecuados a la producción, los cuales podrían potenciarse también con la construcción de nuevos espacios para el debate y la búsqueda de consensos en torno de una estrategia de crecimiento con cambio estructural (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005).

En definitiva, queda planteada la necesidad de construir, en primer lugar, una macroeconomía acorde al crecimiento, aunque sobre la base de la economía real y la generación de ahorro interno, la cual tendrá como objetivo inmediato sortear la crisis internacional actual. Desde aquí, y con vistas al largo plazo, en tanto elemento fáctico, resulta de vital importancia además la conformación de una agenda de política industrial, que oriente la generación y desarrollo de las capacidades tecnológicas, productivas y sociales propuestas más arriba.

En este marco, un buen punto de partida sería recurrir al análisis de los regímenes de promoción industrial vigentes, de forma de rescatar y/o replantear aquellos aspectos positivos y negativos para la consecución de los objetivos propuestos.

### **Bibliografía**

Cetrángolo, O., Heymann, D. y Ramos, A. (2007). *“Macroeconomía en recuperación: la Argentina post-crisis”*, en Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía Argentina en 2002-2007, Buenos Aires, CEPAL.

Frenkel, R. y Damill, M. (2006). *“El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”*, Revista de la CEPAL, N° 88, Santiago de Chile.

Frenkel, R. y Rapetti, M. (2008, julio). *“Economic development and the International Financial System”*, University of Manchester’s Brooks World Poverty Institute.

Furtado, Celso (1979). *“Economía latinoamericana: formación histórica y problemas contemporáneos”*, México, Siglo XXI.

Gerschenkron, A. (1962). *“Economic Backwardness in Historical Perspective: A book of essays”*, Cambridge, Harvard University Press.

Heymann, D. (2006). *“Buscando la tendencia: crisis macroeconómica y recuperación en la Argentina”*, Series Estudios y Perspectivas, número 31, CEPAL.

Hirschman, A.O. (1958). *“The Strategy of Economics Development”*, New Haven, Yale University Press.

Katz, J. (1986). *“Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica”*, Buenos Aires, CEPAL.

Katz, J. (2008). *“Una nueva visita a la teoría del desarrollo económico”*, trabajo presentado en el Seminario Cambio estructural, innovación y productividad, Boletín Techint, Buenos Aires.

Katz, J. y Stumpo, G. (2001). *“Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional”*, trabajo presentado en el Seminario “Camino a la competitividad: el nivel meso y microeconómico”, Santiago de Chile, CEPAL/BID.

Kosacoff, B. (2007). *“Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino”*, Capital Intelectual.

Kosacoff, B. (1995) *“Nuevas bases de la política industrial en América Latina”*, CEPAL, Documento de Trabajo N° 60, Buenos Aires.

López, A. y Ramos, D. (2008). *“A la sombra del gigante chino: ¿hay lugar para la Argentina en el nuevo mundo?”*, Boletín Informativo Techint 326: 69-115.

Machinea, J.L. y Hopenhayn, M. (2005). *“La esquiua equidad en el desarrollo latinoamericano: Una visión estructural, una aproximación multifacética”*. Cepal, informes y estudios especiales, Santiago de Chile.

Moori-Koenig, C. y Yoguel, G. (1992). *“Competitividad de las pymes autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional”*,

CFI / CEPAL, Convenio de cooperación técnica. Documento de trabajo N° 30.

Myrdal, G. (1956) "The political Element in the Development of Economic Theory", Cambridge, Harvard University Press.

Nelson, R. y Winter, S. (1982). "*An Evolutionary Theory of Economic Change*", The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.

Ocampo, J. (2001). "*Raúl Prebisch y la agenda de desarrollo en los albores del siglo XXI*", Revista de la CEPAL nro. 75.

Ocampo, J. (2005). "*La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo*", en Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, ECLAC, Banco Mundial y Alfaomega.

Palma, G. (2005). "*Cuatro fuentes de desindustrialización y un nuevo concepto de síndrome holandés*", en Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, ECLAC, BANCO MUNDIAL y ALFAOMEGA.

Porta, F. y Fernandez Bugna, C. (2008). "*El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural*", en Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía Argentina en 2002-2007, Buenos Aires, CEPAL.

Porta F., Bianco, C. y Vismara, F. (2008). "*Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa*", en Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía Argentina en 2002-2007, Buenos Aires, CEPAL.

Prebisch, R. (1949). "*El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas*", en Estudio Económico de la América Latina, 1948, Santiago de Chile, CEPAL.

Prebisch, R. (1964). "*Nueva política comercial para el desarrollo*", Fondo de Cultura Económica, México.

Roccatagliata, Juan A. (2008). "*Una visión actual y prospectiva desde la dimensión territorial*", EMECE.

Rodriguez, O. (2001). "*Fundamentos del estructuralismo latinoamericano*", Revista de Comercio Exterior.

Rosentein-Rodan, R. (1943). "*Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*", Economic Journal.

Sacroisky, A. (2006). "*La inversión extranjera directa en la post-Convertibilidad. Principales tendencias en un nuevo patrón de crecimiento*", CEFIDAR.

Williamson, John (2004). "A Short History of the Washington Consensus", Barcelona, Fundación CIDOB.

## Normativa para recepción y eventual publicación de artículos académicos

El Instituto de Economía Aplicada (INSECAP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES), da la bienvenida a todos los trabajos que se envíen para ser publicados en sus: “Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo”, conforme éstos cumplieren los requisitos académicos exigidos.

La revista “Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo” procura dar a conocer trabajos que más allá de su naturaleza, sea ésta teórica, de exámenes de casos o que busquen regularidades empíricas, resulten intentos válidos para establecer una vía analítica que permita alentar el debate para sentar posiciones en los distintos aspectos que hacen a las complejas cuestiones de la economía nacional inserta en un mundo interdependiente.

Los “Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo” son editados con el objetivo de servir en la medida de su competencia a los diferentes estamentos que conforman la comunidad académica y también a los profesionales de los sectores público y privado tanto del país como de la región, y en general del mundo de habla hispana.

### Pautas del referato

Los “Ensayos sobre Economía Política y Desarrollo” tienen como único y excluyente criterio para la selección de trabajos destinados a su publicación en sus sucesivas ediciones, el grado de rigurosidad con el que fueron realizados. A esos efectos, y como es norma y costumbre en las publicaciones de igual tenor, se somete a todos los trabajos enviados a un proceso de referato, articulado a partir de la revisión anónima con el objetivo de garantizar el análisis imparcial. El proceso de revisión anónima (también conocido por su voz inglesa: *blind review*) será llevado a cabo por dos árbitros, uno del INSECAP, el otro externo, los que a su turno consideraran a efectos de su publicación si éste debe ser corregido o no, y en el primer caso el alcance de la misma.

La decisión de publicar está en manos del “Comité Editorial”, el cual entre los antecedentes considerará, en primera instancia, el informe elevado por los árbitros para que proceda en armonía con otros criterios establecidos. Cada autor recibirá una copia de los resultados del referato (también anónimo), independientemente de la calificación final obtenida.

### Formatos

La extensión máxima para los artículos es de veinticinco (25) páginas incluyendo cuadros, gráficos, tablas, y anexos, y deben presentarse en idioma español.

Se solicita el envío de una versión electrónica que contenga la misma información que el documento impreso. El archivo electrónico debe etiquetarse con las tres primeras palabras del título. Debe remitirse a la dirección: [caschieri@uces.edu.ar](mailto:caschieri@uces.edu.ar)

En la carátula del documento debe constar la siguiente información: título del trabajo, nombre de los autores, pertenencia institucional y un abstract de no más de 150 palabras. En caso de querer incluir direcciones de e-mail, comentarios y/o agradecimientos los mismos deberán ser redactados en el pie de página. Luego del resumen se agregarán hasta cinco categorías de la clasificación del *JEL (Journal of Economic Literature)* y las palabras clave. En el resto de las páginas no deberá hacerse referencia a los autores del artículo. También se solicita un resumen en inglés más amplio, que no deberá superar las dos (2) páginas.

El artículo debe ser plasmado en "Microsoft Word" en hoja A4, en letra Arial tamaño 11 con todos los márgenes de 2,5 cm. Texto justificado, interlineado simple y separación entre párrafos se utilizará 6 pto.

Las notas al pie estarán numeradas de manera consecutiva. Las ecuaciones deberán numerarse consecutivamente a la derecha de la página. Tanto los gráficos, como las tablas y figuras deberán tener un orden numérico consecutivo y estar citadas en el texto. Los archivos electrónicos de gráficos, tablas, ecuaciones y figuras, deben ser enviados en el momento que se decida que el artículo será publicado.

En las citas se utilizará la modalidad o sistema autor-fecha, según el cual se procede de la siguiente manera: en el texto, la referencia se hará con indicación del apellido del autor, coma, año de edición, dos puntos, número de página. Ejemplo: En realidad, la crisis de petróleo de los '80 generó en un oferente como Venezuela, un uso completamente irracional de la renta (Carrera Damas, 1986: 21). La bibliografía final –que va editada ni bien termina el artículo- se construirá según el siguiente ejemplo:

Carrera Damas, Germán (1986): *Venezuela: proyecto nacional y poder social*, Editorial Crítica, Barcelona.

Cuando la cita tenga hasta tres líneas va entre comillas en el texto. Cuando excede las tres líneas, se coloca párrafo aparte con margen superior a la sangría que se use e interlineado simple; con o sin itálica a su elección. Ejemplo:

El desplome de la globalización de hoy por las mismas circunstancias que en 1914, tiñe la visión de Ferguson:

*...puede verse excesivamente pesimista temer que si aquel escenario [en referencia a 1914-] consigue de alguna manera volver a repetirse, nuestra era de globalización pueda colapsar como la de nuestros abuelos. No obstante, es importante tener presente, que a pesar de las numerosas advertencias tempranamente emitidas en el siglo XIX acerca de las catastróficas consecuencias de una guerra entre las grandes potencias europeas, a la mayoría de las personas –no precisamente a los inversores, una clase corrientemente bien informada- las tomó completamente por sorpresa el comienzo de la Primera Guerra Mundial. Para la globalización es tan real hoy la posibilidad de ser hundida como lo fue para el Lusitania en 1915. (Ferguson, 2005: 23)*

Con relación a la Internet, al citar una fuente *on line* originalmente producida en formato impreso, use los lineamientos generales que usaría para citar en formato impreso. Después acompañelo con la información que dice donde encontrar esa fuente en Internet. Los sitios web deberían tener autor, si está dado, subrayar el título, colocar la fecha de publicación o se actualización, si se encuentra disponible, el realizador, si se encuentra disponible, fecha de acceso y el URL o la dirección electrónica. Al citar fuentes *on line* sin número de páginas: use el número de párrafo en lugar del número de página. Las bases de datos son citadas igual que en las versiones impresas con el adicional del nombre de la base de datos subrayado, el nombre del servicio, la biblioteca, la fecha de acceso y el URL si es conocido. Ejemplo:

Bettelheim, Adriel (1999): Pronostico Público: Deberían Continuar los Subsidios Estatales , *CQ Researcher*, 29 octubre: 929-952. Congressional Quarterly. Kingwood Coll. Lib., Kingwood. 31 Agosto 2000. <<http://libraryip.cq.com>>.

### **Divulgación**

La divulgación de los artículos de la revista, y la revista misma, es uno de los objetivos que anima este emprendimiento del INSECAP-UCES. Los ejemplares de la revista son regularmente distribuidos en ámbitos académicos locales y del exterior, organismos públicos, centros de investigación públicos y privados, prensa especializada. La versión electrónica estará disponible en el sitio de sitio web: <http://www.uces.edu.ar/institutos/insecap/>



