

## UNA EXPLICACION, ALGO EXAGERADA, DEL ESTANCAMIENTO ECONOMICO ARGENTINO \*

Según las viejas las estadísticas oficiales, el PBI total de 1990 fue exactamente igual al de 1974, y en el mismo período elPBI por habitante disminuyó 21,8% (1,5% equivalente anual).

Katzenstein (1988), entre otros, argumenta persuasivamente que las estimaciones oficiales subestiman la realidad, al no tener en cuenta la economía informal. Esto es cierto, como también lo es que Guissarri (1989), al estimar las proporciones de las economías formal e informal en Argentina, no encontró aumentos en la participación de la economía informal dentro de la total desde 1975, sino precisamente lo contrario (su estudio terminó en 1985); de modo que desde hace 15 años la informalidad afecta el nivel pero no la tasa de crecimiento. En todo caso el punto de Katzenstein (1988) no quita que "podríamos estar apreciablemente mejor de lo que estamos".

En las comparaciones internacionales Argentina es un caso de libro de texto. A la conocida clasificación de Kuznets, según la cual en el mundo hay 4 clases de países, los desarrollados, los subdesarrollados, Japón y Argentina, hay que agregar la aseveración de Díaz Alejandro (1970), quien afirmó que "la mayoría de los economistas que hubieran escrito durante las 3 primeras décadas de este siglo hubieran colocado a Argentina entre los países más avanzados -junto a Europa Occidental, los Estados Unidos, Canadá y Australia-. Quien en ese momento hubiera denominado 'subdesarrollada' a la Argentina, hubiera provocado risa (en 1895 el ingreso por habitante de Argentina superaba a los de Austria, España, Italia, Suiza, Suecia y Noruega)", así como la de Samuelson (1980), quien confesó: "supongamos que en 1945 alguien me hubiera preguntado: '¿qué parte del mundo cree usted que va a experimentar el crecimiento más dramático en las 3 próximas décadas? Yo probablemente hubiera dado la siguiente respuesta: Argentina está en la senda del futuro. Tiene clima templado, su (poca) densidad de población le proporciona un buen coeficiente recursos naturales por empleado, por accidente histórico su población es razonablemente homogénea y de origen europeo occidental, y en 1943 Argentina está en el estadio medio de desarrollo, en el cual el crecimiento rápido es lo más probable'. Y qué equivocado hubiera estado".

¿Por qué? Esta es la pregunta que nos hace cada extranjero que nos conoce, y es a la vez la pregunta que nos hacemos incesantemente los argentinos cuando hablamos entre nosotros. En este ensayo no voy a hacer una reseña de las respuestas existentes, sino que voy a concentrarme en una de ellas. El valor del ensayo no reside en la novedad de la explicación, sino en su carácter testimonial, al reflejar el decantamiento de más de un par de décadas de interacción diaria con empresarios argentinos y extranjeros, que operan en nuestro país.

El ensayo está dividido en 4 secciones. En la primera sintetizo la explicación "algo exagerada" del estancamiento económico argentino; en la segunda aclaro intuitivamente el por qué de mi explicación, según mi experiencia profesional; en la tercera sección explico las implicancias de política económica de la tesis sustentada; mientras que en la cuarta y última sección ubico el razonamiento de este trabajo en términos de la literatura existente.

. . .

En nuestro país el PBI real no crece porque en Argentina los empresarios y los ejecutivos están tan ocupados que no les queda tiempo para trabajar.

Esto no es un juego de palabras. Un empresario trabaja cuando piensa en los posibles consumidores del producto que fabrica, en sus competidores, en sus proveedores, en sus empleados y obreros, en el cambio tecnológico y el de gustos relacionado con su negocio; mientras que un empresario está ocupado cuando piensa qué se le va a ocurrir al ministro de economía en los próximos minutos, y cómo puede sacar provecho de quien no cuenta con dicha información; cuándo es la próxima reunión de la cámara de productores, preparatoria de un nuevo encuentro con las autoridades, para explicarles por qué su producto es "distinto" y consecuentemente tiene que ser protegido; cuando asiste a reuniones de expertos, que despliegan delante suyo un amplísimo abanico de escenarios, para su eventual posicionamiento empresario.

Un país crece cuando las energías del sector privado están orientadas hacia la movilización de los factores genuinos del crecimiento, como la acumulación de factores productivos, la incorporación de nuevas tecnologías, la adaptación productiva a los cambios en los gustos de la población; y no crece cuando dichas energías privadas están orientadas a correr hacia cada uno de los que tira de ella, una manta que no sólo no crece sino que se desgarrar de tantos tirones simultáneos en direcciones opuestas.

No exageremos: en todos los países, en todos los momentos, la toma de decisiones empresaria se nutre de componentes micro y macroeconómicos. Esto es cierto, como también lo que es que la clave, como alguna vez dijera el médico Paracelso, está en las proporciones. Argentina, como en buena medida el Brasil del último par de años, pero en muchísima menor medida Estados Unidos, Australia o Japón, es un país donde el componente macroeconómico es muchísimo más importante que el microeconómico en la toma de decisiones empresaria. Y por eso, al comienzo de esta sección del ensayo, expresé la tesis de manera cualitativa, más que cuantitativa.

. . .

Dije en la introducción de este ensayo que no pretendía haber descubierto nada nuevo, sino brindarle fuerza testimonial a una razón conocida del estancamiento argentino. A tal efecto, en esta sección voy a describir en qué consiste, según mi experiencia, el día típico de un empresario o ejecutivo privados.

A eso de las 7 de la mañana un reloj despertador, al tiempo que le anuncia el comienzo de un nuevo día, lo conecta automáticamente con el mundo a través de la radio accionada por el despertador. De manera que antes de saber si su familia respira normalmente, ya está siendo "bombardeado" por las noticias del día.

Sin dejar de escuchar radio (en menor medida, prestándole atención a la televisión), desayuna leyendo uno o más diarios especializados en economía, junto a algún diario de interés general (que no obstante ello todos los días le dedica varias páginas a cuestiones económicas), y coordina el paso de su departamento a su auto, con la "tanda" publicitaria de su programa periodístico favorito, no sea cosa que pierda parte del "hilo" de la transmisión.

¿De qué se ocupan los diarios, las radios y la televisión en Argentina?. En 1987 viví una semana en Australia, donde se publica un diario especializado en economía. Leyendo dicho periódico 5 días consecutivos no pude saber, por ejemplo, ¿cuál era la tasa de inflación! El diario, de 64 páginas, no tenía hojas en blanco sino que se dedicaba por entero al análisis de mercados, estudios sobre la cuestión de la inmigración, etc. En países como Argentina, dado el corto horizonte económico, mejor que el diario se lea muy temprano, porque a mediodía sólo sirve para forrar tachos de basura.

En estas condiciones, cuando cerca de las 9 de la mañana el empresario o ejecutivo llega a su oficina, arriba agobiado porque hace 2 horas que está... ocupado. En su despacho compara lo que él escucho con lo que escucharon quienes trabajan con él, prepara reuniones con integrantes del equipo económico, asiste a almuerzos de trabajo para escuchar a expertos, consigue copias de proyectos de nueva legislación, para saber si todavía para él la economía está abierta, continúa la promoción industrial o le corresponde el cupo crediticio, etc. En el viaje de regreso a su casa, escuchando radio, se familiariza con las cotizaciones de "los mercados". Por la noche los informativos, así como una significativa cantidad de programas "de opinión", lo mantienen conectado con realidades externas a su actividad estrictamente empresaria, pero importantes para la toma de decisiones.

Con frecuencia el empresario o el ejecutivo privados toma cursos. ¿Qué cursos? Nuevamente aparece aquí la manifestación de la importancia relativa de la macro y la microeconomías en la toma de decisiones empresaria. En vez de que el jefe de personal tome cursos sobre relaciones humanas en la empresa, o estrategias de capacitación; en vez de que el gerente financiero tome cursos sobre evaluación de proyectos; en vez de que el jefe de planta tome cursos sobre introducción de la informática en la fábrica; en vez de todo eso, en Argentina todos ellos son expertos en M1, el déficit cuasifiscal y el tipo de cambio real (hace algunos

años, en un congreso de técnicos gráficos que tuvo lugar en Mar del Plata, los únicos oradores fuimos Raúl Cuello, Mariano Grondona y yo. Sic).

Dentro de su empresa, el número uno interactúa mucho más con su gerente financiero, su abogado o su economista, que con sus jefes de planta, de compras o de ventas. La estructura de remuneraciones dentro de la empresa también refleja esta importancia relativa; ¿cuántos ingenieros, químicos o farmacéuticos, por oposición a abogados, gerentes financieros o economistas, viven en los lugares en los cuales a todo el mundo le gustaría vivir?

[Al respecto Koppány sostiene que la principal fuente de "ruido" macroeconómico, surge de la inestabilidad e impredecibilidad en países como Argentina. La macro y la micro son componentes de la decisión empresarial en el sentido de que son aspectos que están presentes en cualquier discusión que mantiene el empresario y ejecutivo argentinos. Todas las cuestiones aparecen "impregnadas" de consideraciones que en otras latitudes resultarían ajenas a la empresa. Como categoría específica de discusión aludió a la discrecionalidad del Estado empresario, que en el plano de las relaciones con las otras empresas se relaciona como proveedor o como comprador.]

La ocupación no se transforma en ocio entre el viernes por la noche y el lunes por la mañana. En Buenos Aires, una increíble cantidad de radios dedican la mañana de los sábados a analizar... la economía, y por la noche, en los countries, el empresario o el ejecutivo cada tanto escucha conferencias dictadas por economistas; en tanto que los domingos por la mañana pocos tienen tiempo para jugar al tenis o conversar con la familia, porque es preciso analizar los suplementos económicos de los diarios.

La pregunta que surge naturalmente de esta descripción es la siguiente: ¿cuándo trabaja esta persona? La anterior descripción de cómo usa su tiempo el empresario o ejecutivo del sector privado en modo alguno implica irracionalidad. En cualquier lugar del mundo, siempre, cada uno de nosotros usa el tiempo de la manera individualmente más redituable que cree posible. En países como Argentina los empresarios están ocupados, en vez de trabajar, porque estar ocupados les hace, microeconómicamente, ganar más dinero que estar trabajando (esto, afortunadamente, parece estar cambiando desde 1990).

Porque la macro es fundamental en la toma de decisiones empresaria, en países como Argentina el ministro de economía -o aún funcionarios de mucha menor jerarquía- convoca como y cuando quiere a los presidentes de las empresas, y les hace perder tiempo (en términos de trabajo) sin pedirles disculpas, como correspondería en un país donde las consideraciones microeconómicas fueran preponderantes en la toma de decisiones empresaria.

. . .

La implicancia de política económica que surge del análisis anterior es obvia: si en Argentina los empresarios están ocupados, en vez de trabajar, porque esto es lo que a nivel individual más les conviene, y si a raíz de esto el país no crece, entonces la transformación

argentina consiste en establecer reglas de juego que les hagan a los empresarios y ejecutivos ganar más plata trabajando que simplemente estando ocupados.

[En este sentido tanto Halac como Koppány señalaron enfáticamente que, de lejos, la principal regla de juego relevante es la estabilidad]

Dicho de otra manera: desde el ángulo que se enfatiza en este trabajo el desarrollo debe entenderse, principalmente, como un proceso "liberador, o reorientador" de las energías creativas del sector privado.

Esta conclusión plantea un par de cuestiones, que analizaremos por separado. Por un lado, la única -aunque importante- duda que plantea el razonamiento anterior es si, como sugiere el análisis neoclásico, las conductas no generan "costumbres y olvidos", de modo que frente a un cambio en dichas reglas -una vez que se lo cree permanente, según puntualiza bien Calvo (1987)-, aparecen conductas apropiadas a las nuevas reglas de juego o, como sostienen otros, de tanto estar ocupados los empresarios y ejecutivos que viven en Argentina se olvidaron de cómo se trabaja y consecuentemente no responderían a los incentivos (dentro de esta postura no faltan quienes, con programas gubernamentales, quieren reentrenar a los empresarios o ejecutivos según las nuevas reglas de juego).

Sobre este punto, en base a mi experiencia profesional puedo decir lo siguiente: la rapidez con la cual el empresario o ejecutivo privados absorbe en Argentina nueva información y actúa en consecuencia, me dejan muy tranquilo con respecto a la capacidad empresarial de adaptarse a reglas de juego que privilegien el trabajo por sobre la ocupación (llegaron hasta aquí, sobreviviendo la típica turbulencia Argentina y un par de hiperinflaciones; ¡tan tontos no pueden ser!). Lo importante, insisto, es que quienes tienen que tomar las decisiones se convenzan de que el cambio en la reglas de juego es permanente, lo cual les va a llevar algún tiempo, dada la lamentablemente frondosa historia de "marchas y contramarchas" de las últimas décadas en materia de reforma económica.

Lo que me sugiere la experiencia no es equivalente a la certeza, de modo que en rigor no sabemos cuál de las 2 hipótesis mencionadas antes está más cerca de la realidad. Pero lo único que se puede hacer es averiguarlo... poniendo en práctica la sugerencia implícita en el diagnóstico de la sección anterior de este trabajo.

[Al respecto Piñero reflexionó sobre "el gusto que uno desarrolla por la falta de exigencia en un medio no competitivo", así como "el desarrollo de la evasión de las responsabilidades" que automáticamente se delegan cuando lo que conviene es estar ocupado en vez de trabajar. Como consecuencia de esto, en su opinión la transición de un contexto que induce a estar ocupado, a otro en el cual conviene trabajar, puede ser más tensionante de lo esperado.]

La otra cuestión que hay que plantear, a la luz de la propuesta de política económica implícita en este trabajo, tiene que ver con el proceso a través del cual se cambian las reglas de juego de modo que resulte más beneficioso trabajar que estar ocupado. Un aspecto que en este sentido es fundamental averiguar es a quién le conviene que en Argentina rinda más trabajar

que estar ocupado, y a quién le conviene lo contrario, cuestión que Guissarri (1988) planteara nítidamente al aludir a "las rentas del crecimiento y las del estancamiento".

El "club de los empresarios", particularmente en una economía que privilegia el trabajo por sobre la ocupación, no es un club donde el ingreso sople automáticamente la permanencia in eternum. Es lógico, entonces, que esté por el no cambio aquel que ve peligrar sus ganancias, y hasta la existencia misma de la empresa, cuya viabilidad cree tener asegurada en un contexto que privilegia la ocupación por sobre el trabajo.

Junto a lo cual, y éste es el punto que quiero destacar en este trabajo, existe lo que podríamos denominar la cuestión de la "patria profesional". En efecto, alrededor de las empresas privadas hay "satélites", particularmente intensivos en algunas profesiones, que ganan mucho dinero en un contexto que induce a la mera ocupación, y que lo perderían en un contexto que hace más rentable trabajar. Lo menos que cabe esperar es que dichas profesiones no ayuden a una transformación del contexto, aunque no me parezca que terminen teniendo tanto poder como para frenar un proceso de cambio, que en buena medida viene dictado por consideraciones de necesidad, más que por convencimiento intelectual de que lo que se pretende es mejor que lo que existe.

. . .

Dije al comienzo de este trabajo que no pretendía haber descubierto algo, siendo el sentido de estas líneas presentar un testimonio, referido a una importante cuestión económica de la Argentina de nuestros días.

De la literatura local que se ocupa de esta cuestión, extensa por cierto, además de la que ya cité corresponde destacar la reseña de "curros" compilada por Bustamante (1988). Dentro de la literatura internacional, no menos abundante, Baumol (1990) publicó un trabajo sobre líneas muy parecidas a éstas.

Sintéticamente, la tesis de Baumol es que la diferencia en la oferta empresarial que existe entre los distintos países, no puede explicar las diferencias que se verifican en el desarrollo económico de dichos países; lo que es muy variable es cómo los empresarios aplican sus energías, lo cual depende de las reglas de juego existentes (¡como será de antigua la cuestión ésta, que Baumol ejemplifica su tesis con ejemplos de Roma, la China medieval, la Edad de la Oscuridad europea, y la baja Edad Media!), agregando que "en Japón hay pocos abogados en relación a la población total", porque en dicho país litigar no es negocio.

Este trabajo presenta una visión bien diferente de la "clásica" explicación de Hirschman (1958) sobre la oferta de talento empresarial en los países en vías de desarrollo. En base a su experiencia colombiana, Hirschman shoqueó a la sabiduría entonces convencional en materia de estrategias de desarrollo económico, según la cual lo que convenía era llevar adelante el proceso de desarrollo de manera balanceada o equilibrada, ecomendando una estrategia de desarrollo desbalanceado, porque según él en los países en vías de desarrollo lo que era

realmente escasa era la oferta de talento empresarial. El caso argentino, en mi opinión, no es uno de energías empresariales inexistentes; es uno de energías empresariales distraídas, por reglas de juego que inducen a ocuparnos en vez de trabajar, y consecuentemente la cuestión no es una de importación y/o formación de energías empresariales, sino una de cambio en las reglas de juego. Esto no implica que el problema sea más fácil de resolver, sino que es distinto.

## A P E N D I C E

### EL VALOR ECONOMICO DE LOS VALORES (o la importancia económica de la moral)

El análisis económico pertenece al campo positivo o del ser, por oposición al normativo o del deber ser. No le corresponde al análisis económico decir qué se debe hacer sino identificar aquellas alternativas entre las cuales se puede optar.

Pero en modo alguno esto implica que al análisis económico le resultan indiferentes los valores éticos de una población. Y no le resultan indiferentes porque, como se verá de inmediato, existe una importante correlación directa entre las posibilidades económicas de un país y el comportamiento ético de sus habitantes.

Imaginemos por un instante que todos los habitantes de un país observaran estrictamente patrones de conducta como los siguientes: decir la verdad; cumplir los contratos; tomar sólo lo que les pertenece por esfuerzo laboral propio, ahorros previos o herencia recibida; resolver pacíficamente las diferencias de opinión, etc.

En ese país no serían necesarias las cárceles, ni los policías, las rejas o las empalizadas, ni buena parte de los tribunales, abogados, fiscales o jueces; ni tampoco las armas y los militares o los inspectores.

Si comparamos 2 países cuyas dotaciones de factores productivos y tecnología en uso fueran iguales, uno de los cuales está poblado por gente "buena" y el otro por gente "mala", observaríamos que el nivel de vida del primero sería (apreciablemente) superior al del segundo.

Porque quienes en el segundo país trabajan de inspectores, policías, guardacarceles, etc., en el primero podrían trabajar de choferes, albañiles y jardineros; y los ladrillos que en el segundo país se destinan a la construcción de empalizadas, así como el acero que se destina a la erección de rejas, en el primero se podrían destinar a construir más viviendas, piletas de natación o escuelas (el sistema capitalista no necesita "la carrera armamentista" para sobrevivir y crecer, porque con el mismo acero con que se fabrica un cañón se pueden hacer camas. Quienes necesitan la carrera armamentista para sobrevivir y crecer son los fabricantes y vendedores de armas que no quieren dejar de serlo).

Consiguientemente, además del valor que tiene en sí mismo, hay un "valor económico" en diseminar los valores éticos entre los habitantes de un país. La trasmisión de valores a través

de la familia y la escuela son una parte importante de una estrategia de cualquier desarrollo económico.

Lo que no puede suponer un análisis económico que pretenda ser usado exitosamente para resolver problemas concretos, es la existencia de valores "angelicales" en las conductas concretas de las personas. Al tiempo que también por razones económicas recomendamos que mejoren los valores éticos de la población, los economistas debemos diseñar políticas económicas "a la medida del hombre".

Esto no sólo ocurre en economía. Maquiavelo lo hizo en política, según explicó brillantemente Braun (1973), quien rescata el valor moral de la prédica del discutido pensador, cuyo mensaje básico según Braun es el siguiente: el Príncipe tiene que ser lo menos malo que resulte posible, a la luz de cómo son los hombres que tiene bajo su mando; porque si intenta ser menos malo de lo mínimo necesario, va a terminar teniendo que ser mucho más malo de lo necesario.

Introducir consideraciones éticas en las vinculaciones económicas tiene, entonces, un sentido mucho más profundo que la versión voluntarista que -con razón- los economistas rechazamos tan de plano.

León Halac, Juan Koppany y Mario Piñero, ejemplos personales de lo que aquí se describe, leyeron la versión preliminar, aportando puntos de vista relevantes que fueron incorporados a la presente versión del trabajo. Los errores remanentes, lamentablemente, no pueden ser compartidos con ellos.

Baumol, W. J. (1990): "Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive", Journal of political economy, 98, 5, parte 1, octubre.

Braun, R. (1973): "Reflexión política y pasión humana en el realismo de Maquiavelo", Desarrollo económico, 13, 49, abril-junio.

Bustamante, J. (1988): La república corporativa, Emece.

Calvo, G. A. (1987): "On the costs of temporary policy", Journal of development economics, 27. 1-2, octubre.

Díaz Alejandro, C. F. (1970): Essays on the economic history of the argentine republic, The mit press. Hay versión castellana de Amorrortu.

Guissarri, A. (1988): "De las rentas del crecimiento y de las rentas del estancamiento", Asociación argentina de economía política, noviembre.

Guissarri, A. (1989): La Argentina informal, Emecé.

Hirschman, A. O. (1958): La estrategia del desarrollo económico, Fondo de cultura económica.

Katzenstein, J. (1988): La argentina subvaluada, Plus ultra.

Samuelson, P. A. (1980): "The world economy at century's end", Sixth World Congress of Economists, México. Reproducido en Collected scientific papers, volumen 5.