CONTEXTO; suplemento a la entrega No. 1147; 2 de agosto de 2011.

SOJA + KEYNESIANISMO "K". ¿QUO VADIS, INDUSTRIA?

Juan Carlos de Pablo[1]

Entre el 24 de mayo de 2003 (víspera del día en que Néstor Kirchner comenzó su período presidencial) y fines de 2010, el precio del dólar aumentó 33% (paso de $ 3 a $ 4). Durante el mismo período, tanto "bien como mal medidos", los precios internos aumentaron mucho más. En efecto, el empalme entre la estimación del índice de los precios al consumidor realizada por el INDEC entre mayo de 2003 y diciembre de 2006, y la realizada por Graciela Bevacqua desde entonces y hasta diciembre de 2010[2], muestra que durante el período analizado en promedio los precios al consumidor aumentaron 195%[3]. Lo cual implica que entre mayo de 2003 y fines de 2010, en base a los precios a los que efectivamente se compran los bienes de consumo, el dólar perdió más de la mitad de su poder adquisitivo[4].

Esta significativa diferencia entre el aumento del tipo de cambio nominal y el de los precios internos genera muchas preguntas importantes para la toma de decisiones. Ejemplo: ¿Por qué ocurrió lo que ocurrió? ¿Se modificó el tipo de cambio "de equilibrio" o estamos en presencia de "atraso cambiario, inflación en dólares", etc.? ¿Para quién esto es un problema, para quién no? ¿Qué apuro tienen las actuales autoridades para corregir el problema, suponiendo que lo haya? ¿Qué presión tendrán las futuras autoridades para corregirlo, al comienzo de su gestión, suponiendo que las actuales autoridades no solamente no hagan nada al respecto, sino que el problema se agigante a lo largo de 2011?

Este trabajo está dividido en varias secciones. En la primera se reseñan las distintas causas que generan el fenómeno conocido como "enfermedad holandesa"; en la segunda se analiza (desde el punto de vista conceptual) en qué condiciones la modificación de los

[1] Titular de DEPABLOCONSULT, profesor en la Universidad de San Andrés (UDESA) y en la Universidad de CEMA (UCEMA). depablo@speedy.com.ar
Agradezco a Pablo Andrés Lara y a Fernando Navajas haberme proporcionado valiosa información estadística; y a Alfonso José Martínez y a Alfredo Martín Navarro sus valiosos comentarios. Pedro Lara leyó con "pasión talmúdica" la versión preliminar, encontrando numerosos errores formales.
[2] El empalme utiliza la estimación oficial hasta que comenzaron los "dibujos", y luego la estimación privada.
[3] No conozco estimaciones privadas del índice de precios mayoristas. Según el INDEC, entre mayo de 2003 y diciembre de 2010, en promedio los precios mayoristas aumentaron 110%.
[4] Y 37% en términos de la estimación oficial de los precios mayoristas.

precios relativos refleja la realidad, y en cuáles genera distorsiones; en la tercera sección se analiza la evolución de los precios relativos a partir de 2003; en la cuarta se analiza el keynesianismo "K" durante 2011; en la quinta sección se conjetura qué puede ocurrir luego de diciembre de 2011, tanto si continúan como si cambian las actuales autoridades; mientras que en la última sección se analiza la cuestión desde un punto de vista normativo.

1. ENFERMEDADES HOLANDESAS[5]

Un fuerte aumento en la oferta de algún producto o conjunto de productos exportables, consecuencia del descubrimiento de algún yacimiento o un cambio tecnológico, así como un fuerte aumento en la demanda de algún producto o conjunto de productos exportables, consecuencia de un cambio en los gustos o un sustancial aumento de las compras del resto del mundo, disminuye el tipo de cambio real, complicándoles la vida a los productores del resto de los productos exportables y también a quienes elaboran productos importables[6].

La literatura económica denomina a este efecto "enfermedad holandesa" (dutch desease), porque el fenómeno atrajo la atención de los economistas a raíz de las implicancias que el descubrimiento de gas natural en Holanda, durante la década de 1960, tuvo sobre el resto de sus exportaciones y también de sus importaciones.

El término fue utilizado por primera vez en la edición del 26 de noviembre de 1977 de The economist. Warner Max Corden y James Peter Neary (1982), y Corden (1984), fueron pioneros en la sistematización de la idea, planteando un modelo compuesto por 2 bienes objeto de comercio internacional (energía y manufacturas) y otro que sólo se comercia internamente (servicios). En Argentina 2011 serían soja, sábanas y peluquería, respectivamente[7].

¿Qué le ocurre a la producción y a los ingresos del sector manufacturero si de repente se produce un boom en el sector energético? Corden y Neary identificaron el efecto movimiento de recursos y el efecto gasto. Según el primero, cuando mejora sustancialmente la rentabilidad del sector energético todos los recursos productivos que se pueden desplazar abandonan la manufactura y se pasan al sector energético, generando un efecto de desindustrialización directo. Según el segundo, el referido boom aumenta los gastos del sector energético, parte de los cuales se realizan dentro del país -ejemplo: aumenta la demanda de peluquería-, elevando el respectivo precio y por consiguiente también afectando la manufactura, lo cual genera un efecto de desindustrialización indirecto. En

[5] En plural, por lo que se explicará dentro de esta sección.

[6] Los economistas diferenciamos entre modificaciones en la oferta y en la cantidad ofrecida, así como entre modificaciones en la demanda y en la cantidad demandada. No es un juego de palabras. Aumenta la cantidad ofrecida cuando, en respuesta a un mayor precio, alguno de los oferentes está dispuesto a aumentar su nivel de producción; mientras que aumenta la oferta cuando, a raíz de –por ejemplo, un cambio tecnológico- al viejo precio los oferentes están ahora dispuestos a ofrecer más cantidad que antes.

[7] En ciencia política se habla de la "enfermedad holandesa política" para aludir a la concentración de poder que acompaña el afloramiento de condiciones económicas excepcionales en uno o pocos sectores.

estas condiciones sólo Dios sabe qué le ocurre al sector servicios, pero está claro el deterioro del sector manufacturero.

El descubrimiento de gas natural no es la única razón por la cual en un país aparece la enfermedad holandesa. Siempre dentro de los recursos naturales cabe mencionar el petróleo en Arabia Saudita, Canadá, Inglaterra, México y Noruega, el oro en Australia y el cobre en Chile; dentro del resto de los bienes cabe mencionar el turismo en varios países europeos y la soja en Argentina[8].

La literatura especializada inicio el análisis de la enfermedad holandesa a partir de eventos reales, como los citados en el párrafo anterior. Pero el fenómeno de apreciación o depreciación real del tipo de cambio también puede deberse a causas monetarias o financieras, o de credibilidad. Ejemplo monetario o financiero: la importación de oro y metales preciosos que ocurrió en España desde comienzos del siglo XVI destrozó actividades productivas que existían en la Península[9]. Ejemplo de credibilidad: en la Argentina moderna el fenómeno surge cada vez que el país -más precisamente su gobierno- recupera la credibilidad, como consecuencia de lo cual algunos capitales se reincorporan al circuito económico.

Por eso, a continuación y desde la perspectiva de los perdedores (para los cuales el fenómeno bajo análisis es una maldición)[10], analizo 3 clases distintas de enfermedades holandesas.

1.1 Maldita pampa húmeda

[8] "Juan Carlos, no es lo mismo `pinchar´ la corteza terrestre y hacer un agujerito, para extraer petróleo y gas, que cultivar soja", me dijo más de uno que me escuchó hablar de estos temas. Me doy cuenta, pero –con las debidas diferencias- el fenómeno de la enfermedad holandesa capta el hecho de que, por cambios en las condiciones de producción local o de demanda internacional, se producen alteraciones en el sistema económico mucho mayores que cuando las modificaciones se producen en los mercados de bufandas, chupetines y libros de cocina.

[9] Cuando era estudiante escuché hablar de la "revolución de los precios" que la importación de metales provenientes de América, había causado en Europa durante el siglo XVI (el grueso extraídos de las minas por los españoles, con "ayuda" de los indígenas, no arrebatados a estos, según explica Cáceres Cano, 2003). Por lo cual grande fue mi sorpresa cuando Fischer, Sahay y Vegh (2002) puntualizaron que durante el siglo XVI la tasa de inflación no había superado 2% anual. El historiador italiano Carlo María Cipolla (1922-2000) ofrece una explicación plausible de lo que ocurrió. En efecto, "desafió la interpretación de la denominada `revolución de los precios´ europea, porque a lo largo del siglo XVI la tasa de inflación habría sido de 2% anual, y esto difícilmente pueda ser calificado como `revolucionario´. Para él lo que principalmente generó la incorporación de los metales provenientes de América, fue el aumento de la importación europea de sedas, especias y otros bienes de lujo, provenientes de Asia" (Sella, 2001). En otros términos, Cipolla enfatiza que en el siglo XVI la economía europea era una economía abierta, y por consiguiente la incorporación de metales no produjo inflación sino ¡déficit comercial!

[10] De la misma manera que tiene que haber sido muy difícil ser contemporáneo de Wolfgang Amadeus Mozart (quien dude de esto que le pregunte a Antonio Salieri, quien era un buen músico); como tiene que ser muy difícil ser contemporáneo de Diego Armando Maradona. ¿Cómo hace uno para descollar en una clase, cuando tiene como compañero de estudios a Paul Anthony Samuelson? ¿Cómo hace una para competir por los pretendientes disponibles, cuando al mismo baile concurren Julia Roberts o Penélope Cruz?

a. La pampa húmeda no se incorporó a la actividad productiva de manera espontánea, y mucho menos gratuita. En efecto, “con la Campaña del Desierto el volumen de tierras incorporadas a la actividad económica aumentó en alrededor de 30 M. de hectáreas, casi la mitad de la oferta hasta entonces existente. No se trató del descubrimiento de un recurso que ya existía sino del aumento de la oferta de seguridad sobre los derechos de propiedad. Antes de esa época no tenía sentido económico poner en vigencia dichos derechos, porque dadas las distancias, los transportes y los mercados entonces existentes, la ganadería extensiva generaba rendimientos muy bajos” (Cortés Conde, 1997).

“El fenómeno tuvo algunos rasgos particulares. En primer lugar, la mayor expansión territorial se produjo en un breve espacio de tiempo, en la década de 1880. Por otra parte, en una proporción importante la zona ocupada se convirtió en la región más rica del país, la pampa húmeda. Allí no existieron asentamientos previos, ni población, ni estructuras definitivamente conformadas. La mayor parte de los indígenas que la recorrían eran araucanos, indios nómadas provenientes de Chile que, con el desplazamiento militar, abandonaron esos territorios y volvieron detrás de la Cordillera. No existió presión de población desde el interior de la frontera” (Cortés Conde, 1997).

“Lo que en un comienzo caracterizó a la frontera fue la abundancia de tierras y la escasez relativa de trabajo... El movimiento de la frontera no ocurrió porque hubieran subido los precios (como ocurrió en Canadá). Fue un subproducto de la expansión del ovino, que en las décadas de 1860 y 1870 generaba beneficios más altos que el cuero… El vacuno se trasladó a la frontera porque fue la explotación que tenía menores costos y limpió los campos de altos pajonales y pastos duros, dejándolos en condiciones para explotaciones más rentables… El ganado vacuno cumplió el papel de preparar las tierras para hacer posible la entrada de los ovinos y, más adelante, la siembra de cereales. En ciertos casos se invirtió en ganado vacuno con ese propósito. Se lo dejó pastoreando varios años sin vender y luego se introdujeron las ovejas… Las nuevas tierras fueron ocupadas, `pobladas´, por vacunos que eran de hecho los personajes de la frontera… En Argentina `poblar´ se utilizó entonces para poblar con ganado” (Cortés Conde, 1997).

b. “Liderada por un grupo de dinámicos estancieros, la Sociedad Rural [Argentina] (SRA) se propuso impulsar el proceso de cambio tecnológico, y a la vez representar los intereses de los propietarios rurales vis-à-vis el Estado y la elite política… En el invierno de 1866, un pequeño grupo de estancieros ilustrados, encabezados por Eduardo Olivera y José Martínez de Hoz, se congregaron en Buenos Aires… con el fin de sentar las bases de una asociación que velase por los intereses de la campaña y de la producción rural… Sus directivos no se caracterizaban tanto por la cantidad de hectáreas o animales que poseían, sino más bien por la posesión de destrezas intelectuales y empresariales poco comunes entre sus colegas. Los grandes terratenientes, como los Anchorena o los Unzué, que no manifestaron especial interés en la innovación agrícola per se, no se contaron entre los fundadores de la SRA” (Hora, 2002)[11].

“La ocupación, el poblamiento y la explotación de tierras de una magnitud tan grande tuvieron un fuerte impacto en el mercado, en la economía y en la sociedad” (Cortés Conde, 1997). Por lo cual no sorprende que "la riqueza fue la nueva ambición; desaparecieron los hábitos austeros de Mitre o Sarmiento" (Romero, 1946); "la oligarquía culta y rica no exhibía costumbres tan austeras y virtuosas como antes... La generación del

[11] Hora (2009) reseña la evolución de la Liga agraria, brazo político del sector agropecuario.

80 ya no existía en 1910; los nuevos dirigentes no se habían formado en la dura escuela de la adversidad. Sin saberlo, pertenecían a una época terminal" (Hardoy, 1993); "Las últimas generaciones, en particular la que muy cerca de nosotros nos precede, se acostumbraron a presenciar el maravilloso espectáculo de los raudales de riqueza que nacían al influjo de aquellas varitas mágicas, como si todo ello fuera tan natural y lógico y tan duradero, como las lluvias periódicas, o como la salida diaria del sol" (Bunge, 1928).

c. Tan fuerte fue el impacto real y potencial de la irrupción económica de la pampa húmeda, que "a partir de la crisis de 1875 se desarrolló un movimiento de opinión de características industrialistas, el cual, a pesar de su vastedad, quedó relegado al mundo político-cultural, no llegando al político-organizativo" (Cornblit, Gallo y O' Connell, 1962)[12]. "En los debates de 1875-76 [que se desarrollaron en la Legislatura de la Provincia de Buenos Aires] Carlos Pellegrini y Vicente Fidel López defendieron los aranceles aduaneros" (Zimmermann, 1995). "El anciano López era el jefe indiscutido del grupo, secundado por el joven Pellegrini" (Dorfman, 1942). "En dichos debates se dijeron cosas muy audaces, como que Argentina no podía depender de las lluvias o del campo, y por lo tanto se necesitaba una industria nacional para consolidar la economía. Pellegrini dio un día un golpe de efecto en medio de las discusiones: apareció vestido de pies a cabeza con indumentaria fabricada en el país, lo cual era una extravagancia para la época" (Luna y Roffo, 1999). "La preocupación de Pellegrini por abrir nuevas fuentes de trabajo para argentinos e inmigrantes constituye una temática constante en sus declaraciones posteriores" (Guy, 1979).

Las agrupaciones políticas no permanecieron indiferentes a la cuestión de la protección. "Los socialistas y el resto de los partidos políticos `populares' estaban en favor del comercio libre, por razones fácilmente entendibles: se importaban primordialmente bienes que compraban los asalariados, y había pleno empleo de la mano de obra... Una política proteccionista difícilmente fuera popular en aquellos días... A favor de las tarifas aduaneras estaban algunos productores, unos pocos escritores nacionalistas, y funcionarios preocupados por el aumento de los ingresos públicos (entre 1905 y 1909, los derechos de importación equivalieron a 53% de los ingresos públicos totales)" (Díaz Alejandro, 1967)[13].

---

[12] "En 1875 se fundó el Club Industrial. Una escisión producida en 1878 hizo nacer el Centro Industrial Argentino... [El 7 de febrero de] 1887 se fusionaron las 2 entidades, generando la Unión Industrial Argentina (UIA)" (Cornblit, 1980). "Muchos agroindustriales se negaron a formar parte de la UIA, pero se agruparon de buen grado en asociaciones más estrechas, como el Centro Vitivinícola de Mendoza, el Centro Azucarero, el Centro de Destiladores de Alcoholes, el Club Industrial de Mendoza y la Unión Industrial de La Rioja" (Guy, 1979). "Junto a la UIA, las principales asociaciones de productores manufactureros fueron la Asociación del Trabajo, fundada al finalizar la Primera Guerra Mundial, la Confederación Argentina del Comercio, la Industria y la Producción (CACIP), creada en 1916, y la Federación Argentina de Entidades Defensoras del Comercio y la Industria, que vio la luz a comienzos de la década de 1930. La Federación es el antecedente más directo de la Confederación General Económica (CGE)... Luis Colombo, líder de la UIA, representaba al sector alimentos y bebidas... La Asociación del Trabajo, que admitió expresamente a las empresas extranjeras, junto a la Liga Patriótica Argentina, centralizó la defensa patronal ante las luchas sindicales... La Federación Argentina fue la que más se diferenció del resto" (Lindenboim, 1976).

[13] "Al estallar la Primera Guerra Mundial la industria del calzado fabricaba 8,5 M. de pares por año, nivel que se duplicó durante la guerra. Finalizada la contienda, sus directivos se movieron para lograr protección, pidiendo aforos... la Sociedad Rural Argentina los apoyó, porque quería promover las `industrias naturales', es decir, aquellas que utilizaban materias primas agropecuarias. Los 9 diputados del Partido Socialista votaron en contra, en tanto que 19 de los 24 representantes de la Unión Cívica Radical apoyaron la medida" (Zablotsky, 1993). En cambio, "el Comité Ejecutivo del Partido Socialista [inglés] ha tomado una decisión de vital importancia para el futuro de su política aduanera. Ha propuesto que se establezca la prohibición absoluta de que se introduzcan en el país artículos extranjeros que hayan sido elaborados donde imperan jornadas altas y salarios bajos" (Bunge, 1928).

"La carestía de los bienes de consumo popular fue uno de los principales temas del debate. Los prosélitos del proteccionismo argumentaban que el comercio de importación monopolizaba los bienes que se introducían, por lo que la rebaja de derechos de aduana y tarifas de avalúos sólo contribuiría a enriquecerlo. La industria nacional representaría un medio de aumentar la competencia al comercio importador" [sic] (Cornblit, 1980).

d. Por pensar en el país en su conjunto más que desde una perspectiva sectorial, por haber sido uno de los pocos que percibió inmediatamente el cambio que produjo la Primera Guerra Mundial, y por lo que refleja de la situación económica y social de la época, vale la pena analizar con algún detalle la posición de Alejandro Bunge. "Bunge estaba en favor de la protección para diversificar la estructura de la oferta de productos. Perspicaz, ya en 1923 anticipaba el proteccionismo agrícola en Estados Unidos, y las preferencias imperiales en Inglaterra" (Díaz Alejandro, 1967).

En sus palabras: "La rebaja de derechos aduaneros se hace en Argentina para `amparar y defender al pueblo consumidor´. No hay más que 2 clases de consumidores en el mundo civilizado: el pobre pordiosero que extiende su mano para implorar consumos, mano que nada puede producir, y el heredero haragán que consume y no produce. Estas 2 clases sociales abundan en Europa y Argentina, pero no en los Estados Unidos. Por eso allí no interesa el consumidor como aquí. En la Argentina no debe interesarnos el consumidor sino el productor... La política pasiva de países como el nuestro, de producción uniforme y abundante, de población dispendiosa y despreocupada, con sentimientos cosmopolitas, es el campo más favorable que se puede imaginar para la práctica de las ideas económicas de Estados Unidos, Inglaterra y Alemania... En la mesa de los cosmopolitas apenas si se conserva el asado argentino. No hay país en el mundo en el cual se consuman, con relación a sus habitantes, en tanta diversidad y en tanta abundancia, alimentos extranjeros como en Argentina; lo cual es una paradoja, en un país fértil con extensas zonas semitropicales y 8,5 M. de habitantes" (Bunge, 1928)[14].

Por eso "ha llegado para la República Argentina la hora de su nacionalismo económico. La política y las normas de acción de tal nacionalismo nos habrán de conducir a la autonomía económica", propuesta que formulada por Bunge es cualquier cosa menos una apelación al facilismo. Lo que pasa es que vio, "a partir de 1914, anarquía en los precios de todo lo que es objeto del comercio internacional. La relación costo/precio destrozó las ganancias, y sin ganancias no hay progreso... Sobre la misma producción recaen mayores gastos fiscales (triplicados en 18 años), mayores gastos de transporte (aumentados en 75%), mayores salarios para la recolección y demás faenas (75% de aumento). Hemos llegado a límites angustiosos[15]. No aprobamos el reajuste inflacionario, preferimos la escuela inglesa [deflación] a la del Continente europeo de posguerra. Tampoco estamos por la reducción de gastos fiscales, salarios o fletes. La solución está en un esfuerzo nacional para aumentar la eficiencia... Estamos demasiado acostumbrados a pretender resolver los problemas económicos con medidas simplistas radicales. No hemos titubeado nunca en imponer gravámenes fiscales a la producción y en imponer condiciones de horario, salario y promoción, olvidando que todo ello repercute en el costo de los productos, hasta dislocar la economía del trabajo... La expansión de los salarios y del confort no se hace sobre la base

[14] "A pesar de los millones de vacas, se importaban manteca y queso de Francia, Italia, Bélgica e Inglaterra" (Vazquez Presedo, 1971).

[15] Entre 1913 y 1920 el nivel general de los precios mayoristas aumentó 80%, pero entre 1920 y 1922 bajó 28%, de manera que en 1922 el nivel general se ubicó 30% por encima del de preguerra. Entre 1914 y 1920 el nivel general de los precios mayoristas aumentó 164% en Inglaterra, y 91,6% en Estados Unidos.

de un aumento en la eficiencia o de una baja en los `costos de producción´; se está haciendo, en muchos casos, a costa de la ganancia y, en algunos, a costa de las reservas" (Bunge, 1928)[16].

e. Bastantes años después, dentro de la misma línea (aunque como se verá sin tanto entusiasmo) cabe citar un conocido trabajo. "La realidad está destruyendo en la América Latina aquel pretérito esquema de la división internacional del trabajo que, después de haber adquirido gran vigor en el siglo XIX, seguía prevaleciendo doctrinariamente hasta muy avanzado el presente… En ese esquema, a la América Latina venía a corresponderle, como parte de la periferia del sistema económico mundial, el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales. No tenía cabida allí la industrialización de los países nuevos. Los hechos la están imponiendo. 2 guerras en el curso de una generación, y una profunda crisis económica entre ellas, han demostrado sus posibilidades a los países de América Latina, enseñándoles positivamente el camino de la actividad industrial". Así arrancó, con los tapones de punta, Raúl Prebisch (1949).

¿Por qué los países productores de productos primarios, deben encarar la industrialización sustitutiva de importaciones? Según Prebisch, por 2 razones: la diferente distribución de los beneficios del progreso técnico en el centro y en la periferia, y el grado de apertura de Estados Unidos, la nueva "locomotora mundial".

"Las ventajas económicas de la división internacional del trabajo suponen que el fruto del progreso técnico tiende a repartirse parejamente entre toda la colectividad, por la baja de los precios o el alza equivalente de los ingresos… Si bien es cierto que [dentro de cada país] el fruto del progreso técnico se distribuye gradualmente entre todos los grupos y clases sociales, las ventajas del desarrollo de la productividad no han llegado a la periferia, en medida comparable a la que han logrado disfrutar la población de los grandes países [el centro]. Existe, pues, manifiesto desequilibrio, que destruye la premisa en el esquema de la división internacional del trabajo" (Prebisch, 1949).

"En general, parece que el progreso técnico ha sido más acentuado en la industria que en la producción primaria de los países de la periferia. Si los precios hubieran descendido en armonía con la mayor productividad, la baja habría tenido que ser menor en los [precios de los] productos primarios que en [el de] los industriales. Pero desde la década de 1870, hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, la relación de precios se ha movido constantemente en contra de la producción primaria (un índice que refleja la cantidad de artículos finales de la industria que se pueden obtener con una cantidad determinada de productos primarios, base 1876-80 = 100, había caído a 85,8 en el período 1911-1913, a 64,1 en el período 1936-1938 y a 68,7 en el período 1946-1947)[17]… Los precios no han

[16] Bunge (1928) refleja una sociedad integrada por exigentes consumidores que hacían "plata fácil" explotando la pampa húmeda, y esforzados productores que trataban de desarrollarse. ¿Qué posición hubiese adoptado sobre la cuestión de la apertura de la economía a fines de la década de 1980, frente a una sociedad integrada por cautivos consumidores y cómodos productores en buena medida aislados de la competencia del resto del mundo?

[17] Fuente: Naciones Unidas, Postwar price relations in trade between underdeveloped and industrialized countries, 1949. El trabajo fue elaborado por Singer, quien entre 1947 y 1969 se desempeñó como funcionario en la secretaría de Naciones Unidas. "Es un hecho histórico que desde la década de 1870 la tendencia de precios fue fuertemente en contra de los alimentos y las materias primas y a favor de los productos manufacturados. Las estadísticas disponibles están sujetas a dudas, pero la tendencia general es indiscutible" (Singer, 1950). Al trabajo de estos 2 economistas, desarrollado de manera independiente, la literatura lo denomina tesis Prebisch-Singer. "Singer (1950), con sus implicancias sobre el `pesimismo de las

bajado conforme al progreso técnico, pues mientras el costo tendía a bajar, a causa del aumento de la productividad, subían los ingresos de los empresarios y de los factores productivos… Mientras los centros han retenido íntegramente el fruto del progreso técnico de su industria, los países de la periferia les han traspasado una parte del fruto de su propio progreso técnico" (Prebisch, 1949)[18].

Con respecto a la segunda razón de la industrialización sustitutiva de importaciones, "Estados Unidos es ahora el centro cíclico principal del mundo, como lo fue en otros tiempos Gran Bretaña… En Estados Unidos, la relación importaciones/PBI pasó de 5,9% en 1919, a 3% en 1948… El progreso técnico es uno de los factores que más contribuyen a explicar este fenómeno. Aunque parezca paradójico, la mayor productividad ha contribuido a que aquel país prosiga y acentúe su política proteccionista, después de haber alcanzado la etapa de madurez económica" (Prebisch, 1949).

En la Unión Industrial Argentina (UIA), supongo, hay bustos y cuadros de Vicente Fidel López y de Carlos Pellegrini, pero no de Raúl Prebisch. Porque éste no sufría de "industrialitis". En sus palabras: "la industrialización de los países nuevos no es un fin en sí misma, sino el medio principal de que disponen estos para ir captando una parte del fruto del progreso técnico, y elevando progresivamente el nivel de vida de las masas… Si a la industrialización se la considera como el medio de llegar a un ideal de autarquía, en el cual las consideraciones económicas pasan a segundo plano, sería admisible cualquier industria que substituya importaciones; pero si el propósito consiste en aumentar lo que se ha llamado con justeza el bienestar mensurable de las masas, hay que tener presentes los límites más allá de los cuales una mayor industrialización podría significar merma de productividad… La industrialización no es incompatible con el desarrollo eficaz de la producción primaria… La solución no está en crecer a expensas del comercio exterior, sino en saber extraer, de un comercio exterior cada vez más grande, los elementos propulsores del desarrollo económico… La exportación primaria no solamente suministra las divisas con las cuales se pueden adquirir las importaciones necesarias para el desenvolvimiento económico, sino que en su valor agregado suele entrar en una proporción elevada la renta del suelo, que no implica costo colectivo alguno" (Prebisch, 1949).

"La sustitución de importaciones no responde a una preferencia doctrinaria: es una imposición de la índole centrípeta del capitalismo [de los centros]… Más que por designio, la caída violenta de las exportaciones primarias hizo necesario dar vuelo a la industrialización, estableciendo nuevas industrias o impulsando resueltamente las que habían aparecido anteriormente al abrigo de derechos fiscales. Así se inicia la industrialización sustitutiva… Hay que distinguir entre la irracionalidad de la protección, y la racionalidad de la sustitución de importaciones… El intercambio es condición esencial porque el desarrollo exige importar bienes que un país periférico no puede producir, por carencia o limitación de recursos naturales, o por su inferior capacidad técnica y económica. Tiene que exportar para procurarse esos bienes. La producción primaria es generalmente insuficiente para cumplir este papel. La periferia podría exportar manufacturas, en base a la técnica que podría incorporar en corto tiempo. Se trata de bienes cuya demanda crece en los centros con relativa lentitud. ¿Por qué, entonces, la renuencia de los centros, a abrir

exportaciones' y la `industrialización sustitutiva de importaciones', se convirtieron en mi marca registrada… Tal como era de esperar, generé inmediata respuesta por parte de Jacob Viner y Gottfried Haberler" (Singer, en Arestis y Sawyer, 1992).

[18] Prebisch (1949) postula esta explicación, pero no incluye ningún dato –estadístico, o de otro tipo- para aseverarla. Probablemente no creyó necesaria tal inclusión, porque la consideraba evidente.

francamente sus puertas a las manufacturas periféricas?.. Cuanto más liberalicen los centros sus importaciones provenientes de la periferia, tanto menos necesitará esta última avanzar en la protección a nuevas industrias sustitutivas[19]… Compréndase pues la significación de las grandes disparidades estructurales, entre centros y países periféricos, para darse cuenta que la reciprocidad [en la reducción de barreras al comercio exterior] sería sencillamente contraproducente… El ciclo se refleja en la periferia con mayor intensidad que en los centros, debido al papel dominante que siguen teniendo las exportaciones primarias, cuyos precios fluctúan con más intensidad que los de los bienes finales, por constituir la primera etapa en el proceso productivo… No cabe duda que hay que sanear la industria estimulando su eficiencia, pero no se logra este propósito destruyéndola en desmedro del gran esfuerzo cumplido. Recuérdese que el ritmo de desarrollo de la América Latina desde la gran depresión mundial de los años 30, ha sido muy superior al ritmo de las exportaciones, gracias a la sustitución de importaciones. El mayor costo de la producción interna ha sido ampliamente superado por el crecimiento mucho mayor del producto social" (Prebisch, 1981).

f. Marcelo Diamand (1963, 1973) analizó la cuestión planteando la idea de las Estructuras productivas desequilibradas (EPD)[20]. En sus palabras[21]: "tanto la ausencia de ventajas ofrecidas por la naturaleza como el efecto más grande de las desventajas derivadas del desarrollo insuficiente hacen que [en las EPD] la productividad industrial resulte mucho más baja que la del sector primario… Una política de altas retribuciones para el agro, basada en un salario real deprimido y en una recesión, difícilmente resulta sostenible económica y socialmente, y siempre crea la expectativa de una onda de aumentos salariales compensatorios… El efecto-precio de una devaluación es, en el corto plazo, mucho más débil que el efecto-ingreso, y a largo plazo se ve neutralizado por la elevación de los salarios que sobreviene a la brevedad y que anula los incentivos acarreados por la devaluación… La industrialización de un país exportador primario se justifica por 3 razones independientes, que pueden operar aisladamente o en forma simultánea: las limitaciones que impiden el empleo de toda la mano de obra disponible en las actividades primarias, aún cuando éstas trabajen a pleno aprovechamiento de los recursos naturales, las limitaciones de la demanda mundial de dichas actividades, que les impiden trabajar a plena capacidad y la propiedad que es inherente a todo proceso de industrialización y consiste en llevar, por el

[19] Esta idea es muy importante. Los ingleses suelen decir que los asalariados gastan lo que ganan, y que los empresarios ganan lo que gastan. Para significar que la deficiencia de demanda es un "lujo" que sólo se pueden dar los ricos, porque los pobres siempre se gastan todo. Prebisch dice que, debido a la permanente escasez de divisas, la sustitución de importaciones no implica una reducción de las compras al exterior, sino un cambio en la composición de dichas compras; y que si los países centrales aumentaran sus importaciones de los países periféricos, verían automáticamente aumentadas sus exportaciones, porque la periferia aflojaría el entusiasmo con el cual tendría que continuar con una industrialización sustitutiva de importaciones.

[20] Nacido en Polonia y graduado en ingeniería, Diamand (1928 - 2007) se ganaba la vida fabricando radios y televisores. Cerró su fábrica cuando no pudo -o no quiso- trasladar sus instalaciones a... Tierra del Fuego (¿no es terrible que el pretendidamente eficientista Proceso de Reorganización Nacional haya destruido una planta, al colocar en "ventaja comparativa privada" otras cuyo costo de producción, en términos de recursos, era obviamente mayor?). Con frecuencia Diamand fue acusado de inventar una teoría para defender sus intereses. De muchísima otra gente podríamos decir lo mismo; la cuestión es si la teoría sirve para entender, y por consiguiente para actuar.

[21] Lo que sigue es una selectísima cita de un jugoso texto de 464 páginas. Que junto a la presentación "técnica" de las EPD presenta una interpretación "conspirativa" de por qué no es aceptada, no solamente por los grupos de intereses en conflicto sino por la enorme mayoría de los economistas. Como el lector comprenderá, esta porción de la obra generó acaloradas discusiones entre Marcelo y yo. Esta postura le generó a Diamand descalificaciones por parte de algunos economistas, que llevados por la pasión subestimaron la importancia de sus ideas.

mero transcurso del tiempo, a un progresivo aumento de la productividad, tanto del sector industrial como del conjunto de la economía… La principal característica económica de la EPD es su tendencia a recaer periódicamente en crisis de balanza de pagos… Las crisis externas que enfrentan las EPD no derivan de una insuficiencia de ahorro, sino de una insuficiencia específica de divisas".

En una palabra, en un país en el cual los bienes que integran la canasta familiar pueden venderse tanto localmente como en el exterior, desde el punto de vista distributivo no hay nada neutral en una devaluación o en la modificación de los precios internacionales. Y cuando existe un conflicto quedará muy lindo decir que hay que implementar "políticas de Estado, estar por el bien común o tratarnos como hermanos", pero esto equivale a tirar la basura debajo de la alfombra. Más aún, cuando un país tiene una EPD, la diferencia de productividad entre los sectores agropecuario e industrial es muy significativa, por lo cual las implicancias distributivas de las devaluaciones y/o el aumento de los precios internacionales muchas veces resultan insostenibles desde el punto de vista político.

g. Tanto la del deterioro secular de los términos del intercambio, como la de cuál economía opera como "locomotora mundial", son cuestiones empíricas, que por consiguiente deben ser constantemente evaluadas. ¿Qué diría Prebisch viendo a un gobierno que entorpece la producción y exportación de soja, e incentiva la "producción" de productos tecnológicos en Tierra del Fuego? Por otra parte Estados Unidos es hoy una economía mucho más abierta que lo que era a mediados del siglo XX, y encima su posición internacional es menos dominante que entonces. La otra locomotora mundial, China, es particularmente atractiva para la economía argentina.

La idea de la EPD fue concebida en las décadas de 1960 y 1970. Consiguientemente requiere actualizaciones, porque a comienzos del siglo XXI vivimos en un mundo donde la protección cambiaria es mucho más importante que la arancelaria; existe enorme cantidad de capital financiero privado, por lo cual hay que replantear el concepto de restricción externa; la competencia industrial externa no proviene tanto de Estados Unidos y Europa, cuanto de Brasil y China; la producción agropecuaria está hoy mucho más atomizada y tecnificada que durante la primera mitad del siglo XX; el FMI no tiene la importancia que tenía hace 3 décadas, etc.

Por otra parte ni el sector agropecuario ni el industrial conservan las características que tenían hace medio siglo. En aquel entonces la industria era sinónimo de modernización, fuerte creación de puestos de trabajo, viabilizadora del crecimiento en un contexto internacional pesimista con respecto al crecimiento de las exportaciones agropecuarias, en tanto que –se decía- que los productores agropecuarios no hacían cálculo económico, y por consiguiente la oferta de productos primarios era inelástica a la modificación de los precios. A mediados de la década de 1970 había tal distancia entre los distintos tipos de cambio de exportación existentes en el segmento oficial del mercado de cambios, que nuestro país exportaba camiones pero no trigo.

A comienzos del siglo XXI existe "otro" agro y "otra" industria. A partir de 1976 el sector agropecuario mostró que responde a los incentivos (en números redondos, la producción agrícola pasó de 20 millones de toneladas en dicho año, a 30 millones en 1990, en tanto que en 2010 hablar de 100 millones de toneladas no sorprende a nadie); el componente tecnológico de la producción agropecuaria compite hoy con el industrial, y lo

mismo ocurre con la creación de puestos de trabajo, donde –simplificando- en los campos hay más máquinas que personas, y en las plantas industriales… también[22].

Última, pero muy importante. Muchos análisis se refieren a las producciones agropecuaria e industrial, como si cada uno de los sectores mencionados produjera un solo bien. Ni el sector agropecuario está especializado en un monocultivo, aunque la soja aumentó su participación dentro del total, ni el sector manufacturero concentra su producción en pocos bienes (quizás en demasiados argumentaría Guido Di Tella, actualizando las polémicas que en la década de 1960 sostuvo con los desarrollistas, sobre las características que en Argentina debía tener el desarrollo industrial).

h. El desarrollo agropecuario impactó a la economía argentina, no solamente desde el punto de vista sectorial sino también desde el geográfico. Al respecto es interesante comparar el impacto -y consiguientemente las reacciones- que en Argentina produjeron el proceso globalizador de fines del siglo XIX-comienzos del siglo XX por un lado, y el que se verificó en las últimas décadas del siglo XX. En ambos casos hubo ganadores y perdedores, pero mientras a fines del siglo XIX de la mano del acople de la economía argentina a la economía inglesa, "el puerto" de Buenos Aires y la pampa húmeda estaban a favor, en tanto que los artesanos del interior del país estaban en contra; a fines del siglo XX ocurrió exactamente lo contrario: de la mano del acople de la economía argentina a la economía china, el Gran Buenos Aires estaba en contra mientras que las zonas del interior que se incorporaban a la producción de soja estaban a favor. Los textiles ingleses comprometieron la existencia de las artesanías tucumanas, los textiles chinos las confecciones elaboradas en Morón o Florencio Varela.

1.2 Maldita credibilidad

Que la literatura sobre la enfermedad holandesa se haya originado en la fuerte modificación que se produjo en algunos mercados de bienes, no quiere decir que el concepto no se pueda aplicar al plano financiero. Porque como se verá a continuación, el mismo efecto sobre el tipo de cambio real que genera descubrir gas, o aprovechar un fuerte aumento del precio internacional de la soja, también lo genera la recuperación de la credibilidad en las políticas económicas de un país cuyos habitantes tienen mucho dinero fuera del sistema económico formal, o que les vuelvan a resultar atractivas a los inversores extranjeros.

a. En de Pablo (1983) describí 3 posibles estados del Mundo que permanentemente tengo en la cabeza cuando necesito imaginar el escenario que considero más relevante, en función del tipo de shocks que espero impacten a la economía: 1) el modelo Fin del Mundo; 2) el modelo Diluvio Universal o Arca de Noé, y 3) el sistema.

[22] A comienzos de 2011 el gremio que agrupa a los peones rurales y personal de estiba tenía 800.000 afiliados, notable indicador del nivel de empleo que existe en el sector rural. Simultáneamente, a fines de 2010 la industria manufacturera empleaba 7% menos de obreros que en 1997 (Daniel Artana y Juan Luis Bour, Ambito financiero, 22 de febrero de 2011).

Modelo Fin del Mundo. Supongamos por un instante que el Mundo fuera a terminar dentro de, digamos, un par de horas..., y que usted lo supiera. ¿Cuántas de las cosas que pensaba hacer en las 2 próximas horas las seguiría haciendo; cuáles de las que pensaba hacer, ahora no las va a llevar a cabo; y cuáles que no pensaba hacer, ahora sí las va a llevar a cabo? En esta nueva circunstancia; ¿cuánto cree usted que valdrían una casa, un auto, un helado, un dólar y un beso? Cabe esperar el aumento del precio relativo de los bienes de consumo de disponibilidad inmediata, con respecto al resto de los precios.

Modelo Diluvio Universal o Arca de Noé. Lo que distingue principalmente al modelo Fin del Mundo es su carácter terminal. La diferencia esencial que existe entre los modelos Fin del Mundo y Diluvio Universal, es que si bien ambos anticipan una profunda discontinuidad en el futuro, mientras el modelo Fin del Mundo ilumina el análisis de situaciones permanentes e ineludibles, el modelo Diluvio Universal lo hace sobre situaciones transitorias y (al menos parcialmente) eludibles. Como antes pregunto: ¿qué cosas de las que pensaba hacer en el próximo par de horas igual haría; cuáles de las que pensaba hacer dejaría de hacer; y cuáles otras, que no pensaba hacer, ahora llevaría a cabo? En esta nueva circunstancia; ¿cuánto valdrían una casa, un auto, un helado, un paraguas,... y una entrada al Arca de Noé? Ahora cabe esperar el aumento del precio relativo de los bienes que permiten ingresar al Arca de Noé, con respecto al resto de los precios.

Sistema. La cosmovisión opuesta a la de los modelos Fin del Mundo y Diluvio Universal es el sistema, entendiendo por tal aquel entorno a la empresa o al consumidor en el cual las decisiones se adoptan como si, no solamente el Mundo fuera a desaparecer mucho después de quien toma las decisiones, sino que tampoco se avizora algún Diluvio o cataclismo parecido. La esencia del sistema es la concatenación entre lo que ocurre en un período y lo que pasa en los siguientes. En un contexto tipo Fin del Mundo o Diluvio Universal no tiene sentido que los beneficiarios paguen los créditos, mientras que en un sistema si no avanza la cola de la ventanilla donde se pagan las cuotas, no puede avanzar aquella donde se efectivizan los nuevos créditos; en un contexto tipo Fin del Mundo o Diluvio Universal no tiene sentido la reposición de los productos en los estantes de los supermercados, mientras que en un sistema la clave está, precisamente, en que las transacciones que se hacen hoy posibiliten el mecanismo que también las haga factibles en el futuro.

b. La historia económica argentina no registra episodios interpretados por el modelo Fin del Mundo[23]. En cambio, lamentablemente, es intensa en períodos donde las decisiones que adoptó el sector privado se entienden perfectamente aplicando el modelo Diluvio Universal o Arca de Noé, tanto en cuanto a su comienzo y desarrollo como a su finalización.

Los bienes que aspiran a convertirse en entradas válidas para el Arca de Noé varían según el tiempo y el lugar, aunque caben algunas consideraciones de tipo general. Por definición los servicios están excluidos, dado su carácter no acumulable; así como también los bienes cuya tasa de interés propia o intrínseca es muy negativa (¿mantendría usted su riqueza en helados?), aquellos cuyos costos de compra y venta son muy elevados, o aquellos cuya posibilidad de reconvertirse en dinero muy dificultosa.

[23] Aunque cada tanto se publican mapas del Mundo del futuro donde Argentina como país no existe.

En Argentina, desde mediados del siglo XX el dólar de Estados Unidos es el objeto que más frecuentemente se utiliza como entrada válida al Arca de Noé. Por consiguiente el análisis que sigue se centra en la variación que experimento el tipo de cambio real, es decir, el tipo de cambio nominal deflactado por algún índice de precios internos, tanto en el "viaje de ida" como luego de la desaparición de los diluvios.

Los gráficos 56-1 y 56-2, así como el cuadro 56-3, presentan la evolución del tipo de cambio real, resultado de deflactar el tipo de cambio nominal por precios mayoristas (IPM) y al consumidor (IPC). El gráfico 56-1 cubre el período 1976-2010, con frecuencia anual[24]; el gráfico 56-2 el período noviembre de 1976-marzo de 1981, con frecuencia mensual; y el cuadro 56-3 1990, también con frecuencia mensual.

El gráfico 56-1 registra la notable fluctuación del poder adquisitivo interno del dólar: fenomenal caída entre 1976 y 1980, posterior aumento hasta 1989 –donde se registró un pico-, disminución hasta 2001, fortísimo aumento al abandonarse la convertibilidad y nueva disminución desde entonces.

El gráfico 56-2 presenta la misma información desde el momento en que se unificó el mercado cambiario hasta la finalización de la gestión ministerial de José Alfredo Martínez de Hoz. Tanto deflactado por precios al consumidor como mayoristas, el gráfico muestra la significativa caída del tipo de cambio real a lo largo del período. Nótese que -contrariamente a lo que suele afirmarse- la "sobrevaluación" cambiaria no arrancó a comienzos de 1979, cuando se introdujo la denominada "tablita cambiaria"; a punto tal que si el lector tapa la información que aparece en el eje horizontal del gráfico, y mirando exclusivamente las 2 curvas intenta descubrir cuándo se introdujo la tablita, le resultará imposible lograrlo.

Por último el cuadro 56-3 muestra la evolución del tipo de cambio real a lo largo de 1990, es decir, ¡antes de que Domingo Felipe Cavallo llegara al ministerio de economía! (en 1990 el ministro era Antonio Erman González y el presidente del Banco Central Javier González Fraga). Entre marzo y diciembre de 1990 el tipo de cambio nominal prácticamente no se modificó, mientras que los precios internos se duplicaron. Como consecuencia de lo cual, como muestra la anteúltima columna, en los referidos 10 meses el poder adquisitivo del dólar cayó a la mitad. Importa subrayar que el tipo de cambio no estaba fijo, de manera que la limitada modificación del tipo de cambio nominal fue un fenómeno de mercado, que demanda una explicación.

c. Tal explicación es la siguiente: así como en el "camino de ida" hacia el Diluvio Universal el poder adquisitivo interno del dólar sube de manera sistemática y significativa, cuando "vuelve a salir el sol" ocurre exactamente lo contrario. El golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 le devolvió la credibilidad al gobierno como institución, antes incluso de saberse quién iba a ser el ministro de economía o en qué iba a consistir su política económica; y algo parecido ocurrió con la aprobación del decreto 435/90. En un caso y en el otro la consecuencia fue la fuerte pérdida de poder adquisitivo interno del dólar. Por el contrario, la hiperinflación de 1989 y el abandono de la convertibilidad a comienzos de 2002, elevaron notablemente el poder adquisitivo interno del dólar (el gráfico 56-1 no refleja lo primero con claridad, porque está construido en base a observaciones anuales,

[24] Arranco en 1976 porque hasta entonces existieron tipos de cambio múltiples. Por tratarse de un período prolongado, los datos fueron ajustados por la evolución del IPC y el IPM en Estados Unidos.

pero para ilustrar el punto basta con indicar que en mayo de 1989 almorcé en uno de los buenos restaurantes de Recoleta, por u$s 2,50).

Esto se debe a la enorme cantidad de recursos que los argentinos podemos tener tanto dentro como fuera del sistema económico local. De la mano de la incredibilidad fugamos capitales y por eso observamos fuerte suba en el poder adquisitivo interno del dólar, mientras que de la mano de la recuperación de la credibilidad repatriamos capitales y por eso verificamos el desplome del referido poder adquisitivo.

d. Nadie que quiera entender correctamente la causa de la pretendida "desindustrialización" que ocurrió durante el Proceso de Reconstrucción Nacional[25] puede ignorar esto. En particular, y más allá de las explicaciones conspirativas (que referidas a este período abundan), implica considerar la importancia relativa que la revaluación del tipo de cambio por un lado, y la reducción de derechos de importación por el otro, tuvieron sobre los resultados observados[26].

Durante el Proceso se implementaron 2 reducciones generalizadas de los aranceles de importación: la primera en noviembre de 1976 y la segunda a partir de 1979 (descriptas y analizadas en detalle en de Pablo, 2005).

El decreto 3.008, del 24 de noviembre de 1976, ubicó los derechos de importación entre 0% y 100%. "Entre octubre de 1976 y diciembre de 1977 el arancel promedio ponderado cayó 41 puntos porcentuales, al pasar de 93,7% a 52,7%. Esta caída significativa en tan poco tiempo, seguramente representa un caso único en la historia tarifaria argentina" (Nogués, 1978). Pero en noviembre de 1976 existía "agua" en la tarifa, lo cual implica que el precio interno de los productos potencialmente importables superaba al precio internacional, pero no en la totalidad de la tarifa (ejemplo: cuando el arancel era 100%, el precio interno del producto era mayor que el precio internacional, pero no lo duplicaba). En otros términos, una porción de la tarifa era redundante. "El decreto 3.008/76 buscó esencialmente eliminar el agua que había bajo la tarifa" (Cavallo y Cottani, 1991). "La tarifa legal era redundante en todos los sectores analizados. Luego de la reforma, la estructura de tarifas legales se acercó a la estructura de relaciones de precios internacionales e internos" (Nogués, 1978). Wogart y Marques (1984) analizaron la evolución del agua en la tarifa, encontrando protección redundante significativa y generalizada en noviembre de 1976, y casi nula a comienzos de 1979 (citado en Fernández Ansola, 1988).

El Poder Ejecutivo le encargó a Julio Berlinski que calculara cómo habían quedado las protecciones efectivas, luego de la citada reforma. Berlinski (1977) encontró que el promedio ponderado de las tasas de protección nominal a la venta interna era de 37%, y que la variabilidad era alta, con un máximo de 79% en el caso de Prendas de vestir, excepto calzado, y un mínimo de 0% en los casos de Otros productos químicos. En tanto que el

[25] Digo pretendida porque entre 1976 y 1980 el PBI industrial y el agropecuario crecieron a la misma tasa (0,6% equivalente anual), de manera que si lo que se pretendía era un despertar agropecuario y un sepultamiento industrial, se fracasó.

[26] Al respecto cabe destacar que a comienzos de la década de 1960 la protección a la industria local era principalmente arancelaria, por lo cual la Unión Industrial Argentina (UIA) estaba a favor del tipo de cambio bajo, dado que éste sólo servía para comprar los insumos que no se fabricaban en el país. Por consiguiente la UIA estaba peleada con la Sociedad Rural Argentina (SRA), quien representando los intereses de los productores de bienes exportables, estaba a favor del tipo de cambio alto. Hoy, por el contrario, gran parte de la protección a la producción local es de naturaleza cambiaria, no arancelaria, y por consiguiente la UIA y la SRA se unen para reclamar "por el tipo de cambio".

promedio ponderado de las tasas de protección efectiva era de 38%, muy similar al promedio de las tasas nominales; pero debido al "escalonamiento" de los derechos de importación (mayor gravamen a mayor grado de elaboración), la dispersión en protecciones efectivas era superior a la registrada en protecciones nominales: máximo de 130,3% en Prendas de vestir, excepto calzado, y mínimo de menos 14,8% en Otros productos químicos.

Por su parte, resolución mE 1.634, del 28 de diciembre de 1978, introdujo un esquema de reducción trimestral de derechos de importación, a lo largo de 5 años. Las mercaderías fueron clasificadas en 7 categorías (2 de bienes de consumo, 3 de bienes intermedios, bienes de capital y otros bienes), y dentro de cada categoría se distinguió entre 3 subgrupos de "agregados económicos". La reforma arancelaria comenzaba lentamente, tomando más velocidad con el paso del tiempo (ejemplo: en ausencia de agua en la tarifa, el precio de los bienes de capital caería 5,5% luego de 2 años, y 17,8% luego del quinquenio). El programa fue modificado varias veces, antes de ser abandonado poco más de 2 años después de haber comenzado.

Los economistas calificaron esta reducción arancelaria de manera contundente. "El programa de 1979 resultó ser tímido y cauteloso" (Medina, 1980); "la liberalización comercial fue tímida, demasiado gradual y rodeada de ambigüedades" (Nogués, 1983); "Fue demasiado gradual, porque buscó bajar el nivel de protección nominal sin cambiar la estructura" (Cavallo y Cottani, 1991); "debían haber aplicado un arancel uniforme" (Dadone y Swoboda, 1979; Cavallo y Parino, 1980)[27].

Queda claro, entonces, que "la apertura indiscriminada" de la economía fue mucho más un fenómeno cambiario que arancelario.

e. El poder adquisitivo interno del dólar afecta los precios relativos de las mercaderías y los servicios, según puedan ser objeto de comercio internacional o no. El grueso de los servicios laborales no es objeto de comercio internacional. Por eso, de la mano de la recuperación de la credibilidad mi secretaria veranea en París y los industriales sufren, mientras que de la mano de la vuelta a la incredibilidad los industriales vuelven a respirar y -no digo mi secretaria- yo mismo veraneo en San Antonio de Padua[28].

f. De la mano de la recuperación de la credibilidad en las políticas económicas que aplica un país, se incorpora capital que está fuera del sistema económico, a pesar de que tal movimiento provoca una reducción de las tasas de interés. Efecto parecido sobre el poder adquisitivo interno del dólar aparece cuando el ingreso de capitales no surge de la mejora en la credibilidad, sino de una política de endeudamiento, generalmente para postergar en el tiempo el momento en que se abandona una política macroeconómica inconsistente. En este caso el ingreso de capitales deriva del aumento de las tasas de interés.

[27] "Hay quienes piensan que deberíamos haber ido a un arancel único, pero nosotros hemos seguido el principio de que lo que no se produce y tal vez nunca se producirá, no tenemos por qué gravarlo con un arancel. De esta forma contribuimos aún más a que haya menores costos en el esquema productivo argentino" (Estrada, 1980).

[28] Esto lo explicó claramente Di Tella (1980). El título de su trabajo, "Paradojas de la política económica", enfatiza que los gobiernos que lucen más "antiobreros", al aumentar la credibilidad y deprimir el poder adquisitivo del dólar, con frecuencia aumentan el salario real con respecto al que generan los gobiernos populistas pero increíbles.

1.3 Maldita coparticipación federal

En los casos analizados hasta ahora, tanto el basado en consideraciones reales como en razones financieras, la enfermedad holandesa se plantea a nivel nacional. Junto a lo cual Capello y Figueras (2006), como también Capello, Figueras, Grion y Moncarz (2009), sugieren que el fenómeno también puede producirse dentro de cada uno de los países, por ejemplo, como consecuencia del sistema de coparticipación, como se denomina en Argentina a la distribución del producido de algunos impuestos nacionales, entre el Estado nacional por una parte y los estados provinciales por la otra.

"¿Cómo se explica que en Argentina, a pesar de la existencia (desde hace ya varias décadas) de un sistema de transferencias fiscales fuertemente redistributivo entre provincias, no se observa un proceso de convergencia económica entre las jurisdicciones pobres y las ricas? Porque las referidas transferencias generan un fenómeno tipo enfermedad holandesa en los gobiernos subnacionales, que deteriora las posibilidades de crecimiento de la producción de manufacturas en las provincias más beneficiadas por el reparto de la renta fiscal nacional" (Capello y Figueras, 2006).

Para analizar el caso los autores citados plantean un modelo integrado por un Estado nacional y 2 provincias (una rica, la otra pobre). Los bienes transables que se elaboran en cada una de ellas son diferentes a los ojos de los consumidores, lo que puede generar comercio interjurisdiccional. El gobierno provincial debe contratar mano de obra para producir el bien público. Lo financia mediante un impuesto al consumo provincial más la transferencia recibida desde el gobierno nacional. Esta última se establece exógenamente [desde el punto de vista de cada provincia] como una proporción de lo que recauda el impuesto nacional en ambas provincias. En el modelo se distinguen los casos de gobiernos (nacional y provinciales) benevolentes -que sólo piensan en el bienestar de la población- y no benevolentes -que persiguen sus propios objetivos-.

Pues bien, "del análisis de los datos del período 1991-1998 (tipo de cambio fijo, lo cual facilita identificar el impacto del cambio en los precios relativos), surge que las provincias que recibieron mayores transferencias por habitante, verificaron menor crecimiento en sus sectores manufactureros (también tuvieron mayor crecimiento de sus sectores mineros, de manera que puede existir una simultaneidad de causas, y consiguientemente un problema de identificación)" (Capello y Figueras, 2006). La explicación del resultado es la siguiente: "las remuneraciones no se basan tanto en la productividad cuanto en consideraciones `sociológicas´ o `políticas´. El sistema de coparticipación federal de impuestos posibilita financiar la diferencia… en el caso de los empleados públicos, pero no en el de los privados" (Capello y Figueras, 2006), lo cual imposibilita -o al menos dificulta- el desarrollo de la actividad productiva privada en las provincias[29].

[29] En provincias como Río Negro y Neuquén se escucha que la recolección de fruta se realiza con mano de obra que migra del norte del país, porque los productores frutícolas no pueden pagar los salarios que en las referidas provincias abonan el sector petrolero o el sector público.

Las enfermedades holandesas basadas en cambios en los mercados de bienes, como las originadas en la recuperación de la credibilidad en las políticas económicas o el endeudamiento, son de naturaleza transitoria. Lo cual no quiere decir que sus efectos sólo existan durante cortos períodos (entre el primer shock petrolero y el "antishock" que redujo el precio internacional del producto, transcurrieron 13 años), ni que el interregno pueda ser fácilmente sostenible por parte de actividades manufactureras que "en el largo plazo" serían viables. En cambio, por su naturaleza, la enfermedad holandesa originada en el actual régimen de coparticipación federal de impuestos, en principio puede ser "eterna".

. . .

El efecto de las "enfermedades holandesas" puede aumentar por el impacto de algunas medidas de política económica. Ejemplo: el cambio de precios relativos indujo la "sojización" de la producción agrícola, pero las trabas que simultáneamente el gobierno impuso a la producción de productos como el trigo o el maíz, generó "ultrasojización". Porque el propietario de un campo que observa que si se dedica a producir soja tiene como inconveniente el pago de un elevado derecho de exportación, mientras que si se dedica a producir trigo o maíz ni siquiera sabe cuándo o a qué precio podrá vender el producto, se vuelca hacia la soja más allá de lo que induce la mejora de precios. También se puede pensar en una enfermedad "antiholandesa", cuando algunas actividades dedicadas a la exportación, o a sustituir importaciones, se expanden en base al poder adquisitivo externo del dólar que existió inmediatamente después del abandono de la convertibilidad, cuando era claro que dicho nivel era insostenible a lo largo del tiempo.

1.4 Beneficios y riesgos de la especialización

Los 3 primeros capítulos (19 páginas en total) de La riqueza de las naciones (Smith, 1776) plantean de manera nítida la cuestión de los beneficios y los riesgos de la especialización (o de la división del trabajo). Para entenderla consideremos 2 fábricas de alfileres exactamente iguales en cuanto a cantidad y calidad de personal (digamos, 3 operarios) y maquinaria. En la primera de ellas, a cada uno de los operarios se le encarga cortar en pedacitos un rollo de alambre, afilar una de las puntas y elaborar la cabeza en la otra; mientras que en la segunda fábrica, al primer operario se le encarga cortar alambre, al segundo tomar el alambre cortado y afilar una de las puntas de cada tramo cortado, y al tercero elaborar la cabeza en la otra punta de cada tramo cortado[30].

El principio de la división del trabajo destaca el hecho de que, al cabo de una jornada laboral de igual duración, mientras en la primera fábrica cada uno de los operarios elaboró, digamos, 8 alfileres (24 en total), en la segunda el conjunto de los 3 operarios fabricó… 60 alfileres. La diferencia de resultados no se puede deber a mayores recursos, porque ambas fábricas son exactamente iguales sino, según Smith, a que la división del

[30] Siempre me pareció una genialidad que, sin modificar nada, este razonamiento se pudiera aplicar a la fabricación de aviones y computadoras, es decir, a bienes que no estaban ni en los sueños de Adam Smith o sus contemporáneos. Smith merece la gloria eterna por haber descubierto un "universal".

trabajo “aumenta la destreza en cada operación, ahorra tiempo de pasar de una operación a otra, e induce la invención de nuevas herramientas que facilitan la labor de los obreros”[31].

La división del trabajo tiene ventajas, pero también implica riesgos. Porque, volviendo al ejemplo anterior, si en la primera fábrica falta uno de los 3 operarios la producción se reduce de 24 a 16 alfileres; pero si alguno de los 3 operarios falta en la segunda fábrica, la producción se reduce de 60 a… ¡cero! La cuestión de las ventajas y los riesgos derivados de la especialización se pueden plantear en el plano familiar, de una empresa en particular, de una economía en su conjunto, o en el plano internacional.

Pues bien, las enfermedades holandesas –particularmente la originada en los mercados de bienes- obligan a considerar la cuestión de los beneficios y riesgos de la especialización. Al respecto plantearemos a continuación las 2 posiciones extremas, dejando para el final las posiciones intermedias.

Una posición extrema aprovecha totalmente la oportunidad que le ofrece la enfermedad holandesa, reorienta en consecuencia la asignación de sus recursos, y se “banca” los riesgos de la especialización. A grandes rasgos es lo que hizo Argentina durante el último cuarto del siglo XIX y comienzos del siglo XX, pagando los precios correspondientes durante la década de 1930[32]. La posición extrema contraria desperdicia por completo la oportunidad holandesa, gravando con 100% la ventaja diferencial entre producir el producto demandado y el resto de los productos. Nuevamente, esto es lo que a grandes rasgos hizo Argentina, luego del abandono de la convertibilidad, con los hidrocarburos y la carne vacuna.

2. PRECIOS RELATIVOS, DIGRESION CONCEPTUAL

Si todos los precios aumentaran o disminuyeran al mismo ritmo, bastaría averiguar qué ocurrió con cualquiera de ellos para saber exactamente cuál fue la “tasa de inflación”. Pero esto no pasa en ningún lugar del mundo, en ninguna época, de manera que tanto en períodos de estabilidad del nivel general de los precios como en épocas inflacionarias, se modifican los precios relativos.

¿Relativos a qué? A lo que se use como referencia. Pueden ser los precios de algunos bienes en términos de los de los otros bienes; los precios de algunas monedas en términos de los de las otras monedas; los precios de algunos bienes en términos de monedas extranjeras, etc. Depende de lo que se quiere investigar.

[31] Smith (1776) también explicó que el grado de división del trabajo depende del tamaño del mercado, lo cual ayuda a entender que haya muchas más especialidades médicas en Buenos Aires que en Trenque Lauquen. Young (1928) destacó ese aspecto del pensamiento de Smith, que vincula el desarrollo económico con los rendimientos crecientes a escala.

[32] Analizar el pacto Roca-Runciman ignorando la década de 1930, la relación de fuerzas que en 1933 existía entre Inglaterra y Argentina, y los beneficios que había generado la especialización en las décadas anteriores, resultará muy bonito, pero implica no pensar.

a. Frente a cualquier modificación de los precios relativos hay que preguntar si resulta de un hecho real o de una intervención gubernamental. ¿Qué hechos reales pueden producir modificaciones en los precios relativos? La quema de una cosecha eleva el precio relativo del bien afectado (ejemplo: soja), de la misma manera que un cambio tecnológico disminuye el precio relativo del bien en cuestión (ejemplo: computadoras). ¿Qué intervenciones gubernamentales pueden producir modificaciones en los precios relativos? El control directo de algunos precios, en un contexto inflacionario (ejemplo: tarifas de empresas privatizadas y concesionadas durante la década de 1990, luego del abandono de la convertibilidad), o el aumento de las barreras a la importación de ciertos productos (ejemplo: celulares).

Sea que la modificación de los precios relativos derive de razones reales o de la intervención estatal, la cantidad demandada de cada producto depende del precio que tiene que pagar el demandante. Consiguientemente cabe esperar que como consecuencia de la quema de parte de la cosecha aumente el precio relativo del bien cuya escasez creció; como también cabe esperar que como consecuencia del cambio tecnológico disminuya el precio relativo del bien cuya escasez disminuyó. Y está bien que esto ocurra, porque tanto en un caso como en el otro la modificación de la conducta de los demandantes se adecúa a cambios en la oferta.

En cambio, la reducción del precio relativo de la energía eléctrica, derivada de la insuficiente modificación de las tarifas públicas con respecto al resto de los precios (y particularmente con respecto al costo de los insumos necesarios para producirla), implica que los demandantes comprarán mucha cantidad (porque les resultará barata) de un bien para cuya producción hay que asignar muchísimos recursos. En otros términos, al distorsionar los precios relativos la intervención gubernamental genera derroche[33].

b. Dios creó a los economistas para que le recordáramos a la humanidad que los recursos son escasos y tienen usos alternativos. Por eso, arriesgando a aparecer como los malos de la película, ubicamos en un lugar central a la eficiencia[34].

Una distribución de recursos productivos, entre la producción de distintos bienes, es calificada como eficiente cuando resulta imposible aumentar la producción de un bien sin disminuir la del otro[35]. No hay una única distribución eficiente de recursos, sino infinitas, como gráficamente sugiere la frontera de posibilidades de producción.

Importa resaltar el carácter abstracto, o poco intuitivo, de la idea de eficiencia. Porque es relativamente fácil advertir, intuitivamente, si la distribución de factores

[33] Mi ejemplo preferido de derroche en la esfera privada: el portero del edificio que "barre" las hojas de la vereda arrastrándolas con agua potable. Barbaridad explicable porque a él el referido método le resulta cómodo y baratísimo (más de una vez sugerí, sin éxito, que los copropietarios del edificio deberían aumentarle el sueldo al portero, instalar una canilla en la vereda del edificio y venderle el agua que utiliza para limpiar la vereda. Se vería que, sin hacer ningún curso avanzado de limpieza, la persona inmediatamente se compraría una escoba).

[34] Las líneas que siguen fueron sintetizadas de de Pablo (2005a). Se circunscriben a la eficiencia neoclásica, o eficiencia en la asignación de recursos. Dentro del análisis económico –aunque no con la importancia que merece, dada su relevancia- también existe lo que Leibenstein (1966), profundizado en Leibenstein (1976), denominó "ineficiencia X".

[35] La eficiencia implica la plena utilización de los factores productivos (cuando la tecnología es rígida, al menos de uno de ellos); pero ésta no necesariamente implica aquella, pues puede existir un uso pleno de los factores productivos, pero distribuidos de manera ineficiente.

productivos, entre la producción de 2 bienes, es eficiente o no, cuando se compara el tamaño de un supermercado y el de su playa de estacionamiento, el número de camas de un hospital con el de las habitaciones de un hotel 5 estrellas adyacente, etc. Pero cuando se trata de distribuir factores productivos, entre usos lejanos desde el punto de vista geográfico, sectorial o temporal, delante de ojos no entrenados las consideraciones de eficiencia aparecen como una restricción arbitraria. Hay que tener mucha presencia de ánimo para aceptar que no hay fondos para ofrecer una obra de teatro gratuita aquí, porque resulta mejor utilizar dichos fondos para curar enfermos un lugar lejano. Esto es particularmente importante porque como la lejanía geográfica, sectorial o temporal no puede tener ninguna restricción, la idea de eficiencia tiene carácter globalizador y sistémico, es decir, mundial y hasta el Día del Juicio Final.

Que una economía distribuya de manera eficiente recursos productivos entre la producción de bienes, y bienes entre los distintos individuos, es importante porque con dados niveles de dotación de recursos productivos y tecnología, la eficiencia permite satisfacer la mayor cantidad **posible** de necesidades[36]. No se puede estar a favor de que exista la menor cantidad posible de pobres, enfermos sin asistencia y niños sin educación, así como la mayor cantidad posible de empleos, el mayor nivel posible del salario real, etc., sin entonces estar por la eficiencia. Muchísimos seres humanos, sin saberlo, están a favor de la eficiencia. Piénsese en un cantante lírico, o en un deportista, y se verá toda la paciencia, el entrenamiento, los recursos, etc., puestos al servicio de la eficiencia, entendida como sacar la "mayor" cantidad de voz, de pulmones de tamaño dado, o sacar la mayor velocidad de determinada altura, músculos, etc., dado que simultáneamente tienen que seguir funcionando como seres humanos. Un tenor, o un deportista, que no dieran "todo de sí", serían criticados… ¡por ineficientes! Veo a mi hija menor amamantar y cambiar los pañales de su hijo recién nacido, teniendo simultáneamente que lidiar con sus 2 hijos mayores, y veo eficiencia por todos lados.

c. ¿Surge la eficiencia de manera espontánea o hay que fabricarla y mantenerla? El principio de la mano invisible de Adam Smith sugiere lo primero. La de la mano invisible fue una poderosa intuición de Smith ("expresión poética", según Arrow y Hahn, 1977), que –a propósito del 200 aniversario de la publicación de La riqueza de las naciones- Olivera (1976) y Samuelson (1977) convirtieron en un teorema. Al transformar la intuición en un teorema, se explicitaron las condiciones para su validez. Ahora sabemos que en rigor el principio de la mano invisible dice que bajo ciertas condiciones la decisión basada en consideraciones individuales permite obtener el óptimo social. Tales condiciones incluyen la ausencia de economías y deseconomias externas, bienes públicos, monopolios, así como presencia de perfecta información de todos los decisores, etc.

A mediados del siglo XX cada fracaso del mercado implicaba automáticamente recomendar la correspondiente intervención estatal. A la luz del avance de la teoría económica, y particularmente de la experiencia recogida en materia de intervención estatal, a comienzos del siglo XXI somos más cautos, y antes de recomendarla comparamos el "fracaso del mercado" con "el fracaso del gobierno". Mi papá sintetizaba esto en el siguiente slogan: "a veces el remedio es peor que la enfermedad".

d. Utilicé el concepto distorsión, es el momento de precisar su significado. Dado mi ingreso y los precios de las entradas, prefiero ir al cine que al teatro. Como el gobierno

[36] Esta es la definición de óptimo: lo mejor de lo posible.

necesita recursos para financiar sus gastos, crea un impuesto proporcional al precio de la entrada de cine. Como consecuencia de lo cual, si quiero seguir yendo al cine tengo que comprar 2 "productos": cine e impuesto, mientras que si voy al teatro compro uno solo. El cine me gusta más que el teatro, pero no tanto más como para evitar que, como consecuencia del impuesto al cine, decida eludir el gravamen, yendo al teatro. La política impositiva del gobierno distorsionó mi consumo de espectáculos, al inducirme a consumir la alternativa que menos me gusta.

Ninguna intervención estatal que pretenda ser eficiente puede ser distorsiva. Por consiguiente, sólo puede implementarse vía impuestos y subsidios que no modifiquen la conducta privada. Ejemplo: los impuestos de suma fija[37]. Pero por importantes razones prácticas todos los impuestos que existen, como el impuesto a los ingresos, al valor agregado, las retenciones a la exportación, etc., son distorsivos (dado que la distorsión se mide por la modificación en la conducta privada, los impuestos generales –ganancias, IVA, etc.- son menos distorsivos que los específicos –combustibles, cheque, retenciones, etc.-)[38].

e. Si la eficiencia es importantísima; ¿por qué, entonces, observamos "tanta" ineficiencia en la realidad? Respuestas posibles: porque los economistas estamos equivocados; porque estamos en lo correcto, pero no nos sabemos explicar; porque estamos en lo correcto, pero que el mensaje le llegue a los decisores toma tiempo; porque la eficiencia colisiona con, por ejemplo, la distribución desde el punto de vista de las decisiones públicas, dado que éstas se basan en beneficios y costos políticos, y no en beneficios y costos económicos; etc. "Probablemente la razón más persistente, para la resistencia de quienes no son economistas, a nuestras más apreciadas recomendaciones microeconómicas [por ejemplo, las basadas en consideraciones de eficiencia], sea nuestra sistemática falta de consideración de sus implicancias sobre equidad distributiva" (Baumol, 1986).

f. Desde el punto de vista de los funcionarios importa distinguir el caso de un país gobernado por "ángeles"[39], del de otro país gobernado por seres de carne y hueso (y, sobre todo, portadores de debilidades humanas).

El siguiente par de ejemplos muestra que aún en contextos angelicales puede existir conflicto entre eficiencia y distribución: la modificación del tipo de cambio real, o del precio internacional de un producto de exportación que también se consume localmente (ejemplo: carne vacuna); y la fijación de precios diferenciales, en función de la demanda de "pico y valle" de productos determinados.

---

[37] O el impuesto a la edad, sugerido en de Pablo (1988), que es más flexible que el impuesto de suma fija, y tampoco es distorsivo.

[38] En un mundo en el cual existe más de una distorsión, eso de que ninguna intervención estatal que pretenda ser eficiente puede ser distorsiva es una exageración. Este es el mensaje básico del teorema del segundo mejor, sistematizado por Lipsey y Lancaster (1956). Principio que hay que usar, pero no abusar.

[39] Este es el contexto en el cual se desarrolla lo que se denomina la teoría de la política económica, surgida del trabajo pionero de Tinbergen (1952). Nadie puede pensar que Jan Tinbergen era tan ingenuo como para creer que en la práctica los funcionarios son como nos imaginamos que fue la Madre Teresa de Calcuta. La teoría de la política económica presta un gran servicio, al contestar el siguiente interrogante: ¿cuáles son los requisitos técnicos que requiere una política económica exitosa? Para lo cual el enfoque ubica como restricción operativa, precisamente, a los requerimientos técnicos, y por consiguiente tiene que suponer "oferta infinita" de conocimientos, bondad y abnegación, por parte de los funcionarios públicos involucrados.

En el primero de los casos el conflicto se plantea porque el aumento del precio internacional del producto, o la devaluación, generan una oportunidad para los productores de dicho bien, quienes desde el punto de vista de la eficiencia deberían asignar mayores recursos a su producción; pero también deterioran el bienestar de los demandantes locales de productos exportables, quienes ahora tienen que pagar mayor precio por la cantidad que siguen demandando.

Históricamente a veces triunfa la eficiencia, a veces la distribución[40]. Todo estudiante de comercio internacional sabe –mejor dicho, debería saber- que los Principios de economía y tributación que David Ricardo publicó en 1817, son un subproducto del debate que en 1815, al finalizar las guerras napoleónicas, se dio en Inglaterra alrededor de la eliminación de las Leyes de Granos, como se denominaba al sistema de impuestos a la importación de granos. La posición eficientista estaba a favor de su eliminación, la posición distributiva a favor de su mantenimiento[41]. Pues bien, las Leyes de Granos fueron finalmente eliminadas en 1846[42], es decir, terminó ganando la posición eficientista[43].

En Argentina la persistencia de los derechos de exportación (fueron introducidos en 1955, por el gobierno de la Revolución Libertadora. Durante el gobierno de Juan Domingo Perón el mismo resultado se había logrado utilizando tipos de cambio múltiples. Los referidos derechos también fueron aplicados durante el gobierno de Arturo Frondizi, la gestión del Adalbert Krieger Vasena, el período justicialista de 1973-1976, el gobierno de Eduardo Duhalde y Néstor Carlos Kirchner, etc.) habla de la frecuente victoria de la posición distribucionista. Con José Alfredo Martínez de Hoz a partir de 1976, con Domingo Felipe Cavallo en 1991, triunfó la posición eficientista.

El segundo caso es el de la tarifación diferencial, en función de la variación de la demanda diaria, estacional, etc. de determinados productos, y la necesidad de realizar inversiones fijas. El tamaño de los hoteles no puede modificarse fácilmente, para agrandarlos cuando la demanda es máxima, y achicarlos cuando es mínima; y lo mismo ocurre con el servicio de subterráneos (puede variar la frecuencia, pero ni las estaciones ni los equipos que se utilizan cuando la demanda es máxima, tienen usos alternativos durante el resto del tiempo). La tarifación diferencial busca, precisamente, reflejar la diferente escasez que enfrentan determinados recursos productivos. Para trasladar parte de la demanda, de los períodos donde es máxima al resto, la eficiencia sugiere fijar mayores precios en los momentos o épocas de mayor demanda, y menores en el resto del tiempo. Lo cual implica "regalar" la entrada a los museos los días de semana, el peaje de las autopistas salvo en los momentos de congestión de tránsito, etc.

---

[40] La decisión no es independiente del efecto fiscal, es decir, no se da exclusivamente entre las consideraciones de eficiencia y distribución, dentro del sector privado.

[41] ¡Nótese que la posición distribucionista estaba a favor de los ingresos del sector agrario, no del de los trabajadores industriales!

[42] Información para ansiosos: las leyes fueron eliminadas 31 años después del famoso debate.

[43] ¿Por razones eficientistas? Esto creía, en base a los libros de texto de comercio internacional, hasta que leí la siguiente explicación de la referida derogación. "Para los dirigentes modernos de Inglaterra, para la mayoría de los votantes de la Cámara de Diputados… [es importante el hecho de que] 3/5 de la Cámara fue elegida por votantes urbanos", afirmó un artículo anónimo publicado en Blackwood's Edinburgh Magazine, en abril de 1850, sugiriendo poderosas razones políticas para un cambio decisorio por parte del parlamento inglés Quienes deseen familiarizarse con los debates de la época, por parte de economistas de nota, deben consultar revistas como Edinburgh review, Quarterly review y Westminster review. Los trabajos se publicaban de manera anónima, pero afortunadamente Fetter (1953, 1958, 1958a y 1962) se tomó el inmenso trabajo de identificar a sus principales autores.

De Pablo (1973) mostró que la colisión entre la eficiencia y la distribución es nítida. Porque dado que la mayoría de la población trabaja y en promedio percibe menores ingresos, y por ser la mayoría congestiona, tarifar según el criterio de eficiencia implica que los pobres deberían pagar más que los ricos, quienes no solamente disponen de más tiempo, sino que como son pocos comprarían todo a precios de "baja temporada"[44]. Otra vez, históricamente a veces ganó la eficiencia y a veces la distribución.

¿Por qué -recuérdese que estamos en un contexto gubernamental angelical- algunos funcionarios preferirían la distribución a la eficiencia? Porque deciden en base a consideraciones de justicia distributiva. Cada vez que pregunto qué es exactamente la justicia distributiva, me encuentro con que lo que se creía era una idea nítida, es una bien borrosa. Pero no nos vayamos al otro extremo: también es difícil definir qué es un elefante, y sin embargo pocos tienen dificultad en identificar si lo que tienen delante es un elefante o no. Un funcionario angelical puede pensar que no es justo que los productores locales de productos exportables, se apropien de una mejora en el precio internacional, o de los beneficios de una devaluación, y mucho menos que ello ocurra (parcialmente) a costa de algunos de sus conciudadanos, consumidores locales de dicho producto; así como tampoco encontrará justo que, debido a consideraciones de tarifación de pico y valle, los pobres tengan que pagar más que los ricos, para comprar los mismos bienes. Y como es un funcionario, no sólo lo piensa sino que actúa en consecuencia.

¿Por qué los funcionarios aplican medidas de política económica distorsivas, para implementar su preferencia por la distribución? Por cuestiones prácticas y de percepción ciudadana. El efecto de las retenciones a la exportación para evitar modificaciones en la distribución del ingreso es inmediato, el de la aplicación del impuesto a la tierra mucho más remoto (desde el punto de vista de la evasión, los funcionarios claramente prefieren las retenciones al impuesto a la tierra). Por otro lado es notable el esfuerzo intelectual que hay que realizar para advertir que como consecuencia del aumento del precio internacional del petróleo, tengo que pagar más por la nafta, pero que con los mayores impuestos que abonarán las empresas petroleras, me reducirán x% la alícuota de cierto impuesto, o se podrá financiar determinado emprendimiento público. Hay que tener mucho entrenamiento como economista para "creer" en las ganancias de eficiencia, y en la intervención no distorsiva de la política económica.

g. En un mundo poblado por funcionarios angelicales, las consideraciones de distribución del ingreso, conflictuando con las de eficiencia, pueden inclinar la balanza decisoria pública a favor de las primeras. Pero ni la Tierra ni los despachos gubernamentales están poblados por ángeles, sino por seres humanos. ¿En qué medida esto modifica el análisis anterior?

En medida apreciable. Está, por una parte, el interés político o, más precisamente, el interés electoral. No hay que ser un fanático de la escuela de la elección pública para darse cuenta que las consideraciones políticas también afectan las decisiones de los funcionarios públicos. Es excepcional aquel funcionario que adopta decisiones en base a "lo que le conviene al país", a raíz de lo cual él (ella, o su partido) pierden la próxima elección.

[44] No siempre se plantea el conflicto. Los jubilados y pensionados también disponen de mucho tiempo, y en general no son ricos. Que vayan al cine los miércoles, y viajen en tren al mediodía, mejora tanto la eficiencia como la distribución.

El voto universal afecta las decisiones públicas, tornándolas con gran frecuencia "pro distribución". Cada uno de los seres humanos calcula cómo "encontrarle la vuelta" para sobrevivir y vivir, personalmente y su familia. Una alternativa es trabajar, la otra es votar por quien le generará ingreso vía redistribución… y esperar la contrapartida del voto. Esta no es una declaración golpista o a favor del voto calificado, sino un razonamiento para entender la realidad. La cuestión fundamental es la siguiente: ¿cómo hace la eficiencia para ganarle a la distribución, en un contexto político como el que estoy describiendo?[45]

El interés político o electoral no es el único motivo por el cual el funcionario, más allá de sus convicciones, puede preferir la distribución a la eficiencia. Porque también está la cuestión de la generación de ingresos vía corrupción. Me explico: la regulación implica la existencia del regulador, y esto significa poder, ingresos, oficinas, ayudantes, adulación por parte de los regulados, etc. Hay que tener mucha, pero mucha presencia de ánimo, para llegar a la conclusión de que como desde el punto de vista de la eficiencia lo mejor es desregular, el funcionario renuncia a su poder, a sus ingresos, etc., y le dice a sus colaboradores que se busquen… trabajo.

La contrapartida del funcionario que orienta su decisión pública pensando en sí mismo, o en sus ingresos, es el integrante del sector privado –individuo, grupo o región- que busca endogeneizar la política económica en su provecho, un punto analizado en Guissarri (1988), quien distingue entre "las rentas del crecimiento y las rentas del estancamiento". Al respecto el "eficientismo" como crítica a las propuestas a favor de la eficiencia, es el arma preferida de quien, por méritos propios, no puede defender su status actual, o que le aprueben fondos públicos para llevar adelante su idea… con plata de terceros. Como consecuencia de lo cual, la división relevante no siempre se da entre los sectores público y privado, sino entre el sector público y aquella porción del sector privado que utiliza al sector público para extraer rentas del resto de la comunidad, por una parte, y el resto del sector privado quien, a costa de su trabajo, tiene que mantenerse a sí mismo… y a los otros 2.

h. En una palabra, la variación de precios relativos derivada de una catástrofe o un cambio tecnológico, adecua las pretensiones de los demandantes a las modificaciones de la oferta; mientras que la variación de precios relativos derivada de la intervención pública aleja los costos y los beneficios privados, de los beneficios sociales, generando limitaciones innecesarias en la demanda, o derroche.

Los economistas podemos quedarnos afónicos repitiendo estas importantes verdades (y está muy bien que lo hagamos), pero en definitiva las decisiones públicas son adoptadas por los dirigentes políticos, en base a consideraciones… políticas. Lo cual implica pagar precios, en términos de eficiencia, aunque éstos adopten sus decisiones en base a consideraciones angelicales (y con más razón, cuando lo hacen en base a su provecho personal).

3. PRECIOS RELATIVOS, 2003-2010

[45] Este párrafo implica que el voto universal induce la adopción de políticas populistas. Pero si esto es así; ¿por qué no en todos los países triunfan los gobiernos populistas?

El cuadro 56-4 muestra la evolución de algunos precios relativos entre 2003 y 2010.

Entre el comienzo de la presidencia de Néstor Kirchner y fines de 2010 (los límites precisos dependen de cada variable), con respecto al nivel general de los precios al consumidor (IPC) "bien medido", es decir, empalmando la estimación del INDEC hasta fines de 2006 con la de Graciela Bevacqua desde entonces, el nivel general de los precios mayoristas se retrasó 29%, el de los servicios públicos 43% y el dólar 55%. El precio relativo de la carne vacuna se retrasó 33% hasta mayo de 2009, recuperándose luego como consecuencia de la reversión del ciclo ganadero, de manera que terminó 57% por encima del nivel general del IPC.

Durante el mismo período los términos del intercambio mejoraron 22%, como consecuencia de un aumento promedio de 54% en el precio en dólares de las exportaciones, y de 26% en el de las importaciones. Dentro de esto el precio en dólares de la soja aumentó 119%.

Es bien claro que el atraso relativo de las tarifas de los servicios públicos, como el del precio de la carne vacuna, generaron distorsiones. Las cuales en el caso de las tarifas públicas implicaron crecientes subsidios (aumentaron 47% entre 2009 y 2010) y en el de la carne vacuna la reducción del stock ganadero, y posteriormente la caída de la faena (22,6%, comparando 2010 contra 2009), con el consiguiente aumento del precio relativo. Las exportaciones cayeron 54% en volumen y 26,4% en valor.

Por su parte el cuadro 56-5 analiza el impacto que la referida mejora de los términos del intercambio produjo en la balanza comercial.

Las primeras 3 columnas consignan el valor de las exportaciones, las importaciones y el saldo de la cuenta mercaderías, en dólares corrientes. Las 2 siguientes muestran la evolución de los precios en dólares, de las exportaciones y las importaciones. Las 3 columnas que le siguen recalculan el valor de las exportaciones, las importaciones y el saldo, a precios de 2003, en tanto que las 2 columnas de la derecha presentan esta última información, pero en índices.

La referida significativa mejora de los términos del intercambio se aprecia claramente cuando se comparan los guarismos en dólares corrientes y en dólares constantes. Por ejemplo, en dólares corrientes en 2010 la cuenta mercaderías registró un superávit de u$s 12.000 M., en tanto que si los precios en dólares de las importaciones y exportaciones no se hubieran modificado entre 2003 y 2010, en vez del referido superávit se hubiera registrado un déficit de u$s 400 M.

Explicar lo que ocurrió con la balanza comercial a partir de 2003, sin mencionar la mejora de los términos del intercambio, equivale a explicar que Napoleón y Hitler no pudieron conquistar Rusia debido a la capacidad de sacrificio del pueblo y el heroísmo de sus ejércitos, sin mencionar al invierno ruso.

4. KEYNESIANISMO "K", EN 2011

En un contexto económico donde la recuperación del nivel de actividad encuentra un techo en la balanza de pagos, antes de lograr el pleno empleo de los recursos productivos (particularmente el de la mano de obra), Schydlowsky (1968) sintetizó de manera magistral la viabilidad de dicha recuperación aplicando políticas monetarias y fiscales expansivas, afirmando que "en los países en vías de desarrollo el keynesianismo bien entendido comienza por aumentar las exportaciones".

Ahora bien, el valor de las exportaciones puede aumentar por medidas específicas de política económica, o por razones exógenas.

a. Un ejemplo de este último caso se verificó durante la presidencia de Arturo H. Illia. En efecto, en el promedio de 1964-1965 el valor de las exportaciones superó en casi 50% al promedio de la década de 1950, cuando las ventas al exterior no podían perforar el "techo" de los u$s 1.000 M. anuales. Hubo mérito en el equipo económico, porque a través de la invención e implementación del crawling peg evitó el deterioro del tipo de cambio real; pero el referido aumento del valor de las exportaciones tuvo que ver con mejor clima y desvío de las compras de azúcar que Estados Unidos hacía en Cuba, como consecuencia de la tensión política que surgió entre ambos países. La suba exógena del valor de las exportaciones posibilitó que el equipo económico ensayara exitosamente una recuperación "keynesiana" del nivel de actividad económica, es decir, estimulada por la emisión monetaria y el aumento del gasto público, aprovechando además las inversiones reales realizadas durante la presidencia de Arturo Frondizi y la recesión posterior a su derrocamiento.

Sorprenderá a algunos que, presentando ejemplos de reactivación "keynesiana" posibilitada por la holgura externa (creada por repatriación de capitales y endeudamiento externo, mucho más que por superávit comercial), incluya la política económica ensayada durante 1979 y 1980, cuando la política antiinflacionaria se basó en el aumento preanunciado del tipo de cambio nominal, popularmente denominada "tablita cambiaria" (analizada en detalle en de Pablo, 2005). Pero como consecuencia de que en pesos (australes, en rigor) corrientes, entre 1978 y 1980 el gasto público total aumentó 452%, entre fines de 1978 y de 1980 mientras el precio del dólar se duplicó, los precios al consumidor aumentaron 350% y los mayoristas 260%[46].

A partir de 2003 está ocurriendo algo parecido a lo que pasó durante la presidencia de Illia. A pesar de las trabas a las exportaciones (prohibición de ventas al exterior de carne vacuna, fuertes derechos de exportación a las exportaciones agrícolas, particularmente las de soja, etc.), el valor de las exportaciones de mercaderías aumentó 132% entre 2003 y 2010. Lo cual, a pesar de la fuga de capitales, posibilitó que el PBI total aumentara 65% sin que aflorara lo que en la década de 1960 se denominaba "estrangulamiento externo".

[46] Durante el período se publicaron jugosos análisis sobre cómo medir la inflación internacional relevante para Argentina, y cuánto se había modificado el tipo de cambio de equilibrio. Al tiempo que se afirmó: "existe una relación causal entre el nivel del gasto público y el nivel de la tasa de cambio real: cuanto mayor es el gasto público, menor es la tasa de cambio real" (Pou, 1981); "un aumento de la participación del sector público de la economía, a pesar de que el gasto sea plenamente financiado con recursos genuinos, vía apreciación en el tipo de cambio, causará un déficit en la cuenta corriente" (Musalem, 1985).

Como durante la gestión del presidente Illia, la recuperación interna fue "keynesiana", en el sentido de apoyarse en fuertes aumentos del gasto público y la emisión monetaria. En efecto, entre 2003 y 2010 en pesos y en términos nominales, el gasto primario total del gobierno nacional aumentó 547% (repito, 547%), en tanto que la base monetaria subió 246%[47].

b. Desde por lo menos 2010, la pretensión de seguir recuperando el nivel de actividad económica expandiendo la demanda agregada, aprovechando la apuntada circunstancia externa, está generando un nuevo episodio de enfermedad holandesa. Todo indica que a lo largo de 2011 se intensificará la variación de precios relativos documentada en el cuadro 56-5.

El gobierno presidido por Cristina Fernández de Kirchner dice estar en las antípodas ideológicas del Proceso de Reorganización Nacional y del encabezado por Carlos Saúl Menem. Pero desde el punto de vista de la relación costos-dólar, nos encontramos en una situación muy parecida a aquella que se critica de manera abierta. Toda producción que compite con las importaciones o tiene como destino el resto del mundo, y cuyo precio internacional no se modificó, está hoy expuesta a la "pinza" de precios que aumentan poco, por la competencia internacional, y costos que aumentan mucho por su carácter de bien no comercializable.

¿Por qué si sobre sectores como el manufacturero, la realidad impacta como a fines de las décadas de 1970 y de 1990, los representantes de la industria no sólo no critican hoy la política económica como lo hicieron en su momento, y muchos de ellos la siguen apoyando abiertamente (al menos en público)? En parte porque temen las represalias del Poder Ejecutivo, en parte porque éste –de manera selectiva- busca solucionar el problema trabando algunas importaciones.

Desde hace varios años en Argentina para importar algunas mercaderías no solamente hay que comprarlas en el exterior, traerlas al país y abonar los derechos de importación, sino que también hay que conseguir una licencia de importación, que se emite de manera "no automática". Más que no automática, discrecional, tanto en su diseño como en su implementación. Pues bien, a comienzos de 2011 el número de posiciones arancelarias sujetas a licencias no automáticas de importación aumentó 50%, pasando de alrededor de 400 a aproximadamente 600.

Aunque el Poder Ejecutivo lo niega (reunidos con empresarios beneficiados por las licencias no automáticas de importación, más de un ministro del área económica muy suelto de cuerpo dijo que esperaba que los empresarios no cometieran la "picardía" de aumentar los precios, cuando precisamente cuando se cierra la economía y aumentan los costos internos, lo que cabe esperar es el aumento de los precios), la manera de conciliar la recuperación del nivel de actividad económica por vías "keynesianas", aprovechando un fenómeno de enfermedad holandesa, con evitar la quiebra de otros sectores económicos, consiste en convertir en bienes que no son objeto de comercio internacional, a bienes que sí

[47] Léase bien: no estoy diciendo que Illia y Kirchner encararon su gestión con igual estilo (probablemente no se registren estilos personales más dispares que entre los 2 ex presidentes que acabo de mencionar). Lo que estoy diciendo es que, más allá de los estilos, ambas políticas económicas presentan similitudes en cuanto a las medidas adoptadas y los resultados logrados, porque las circunstancias –tanto nacionales como internacionales- eran parecidas. Claro que, durante la época del presidente Illia, nadie hablaba del "nuevo modelo de país".

lo son y cuyos precios internacionales no aumentan. Posibilitando, insisto, que suban los precios internos de dichos bienes, como ocurre con la tarifa del peluquero –típico ejemplo de un bien que en ínfima proporción es objeto de comercio internacional-.

Claro que si esta fuera la estrategia, uno esperaría una acción más masiva en el freno de las importaciones. Quien sólo le presta atención a los discursos de los funcionarios, espera que el valor de las importaciones no solamente no aumente sino que disminuya y fuertemente; pero las estadísticas muestran que el aumento del valor de las importaciones continúa, y a gran velocidad. Lo cual implica que la amenaza al freno de las importaciones es masiva, pero la acción concreta es específica.

5. ¿Y DESPUES?

Todo productor que hoy está sufriendo los efectos del deterioro del poder adquisitivo interno del dólar, está tentado a pensar que lo que tiene que hacer es "sobrevivir" hasta diciembre de 2011, descontando que si como consecuencia de la elección presidencial de octubre próximo se llegara a producir un cambio de autoridades, las nuevas lanzarían de inmediato un programa económico que incluiría una devaluación.

Esta tentación debe resistirse, no sólo por la probabilidad de que a partir de diciembre de 2011 continúen las actuales autoridades, sino porque de ninguna manera debe descontarse que un próximo gobierno, de signo político diferente del actual, automáticamente comenzará su gestión subiendo de manera apreciable el precio del dólar.

a. Al respecto cabe plantear un par de cuestiones relevantes. La primera, referida al futuro de la enfermedad holandesa; la segunda, a la corrección de los desequilibrios antes de que se produzca una crisis.

Frente a cada episodio de enfermedad holandesa deben plantearse 2 cuestiones. Primera; ¿estamos delante de un fenómeno transitorio, y por consiguiente los sectores beneficiados tienen que aprovechar la oportunidad para capitalizarse y eventualmente diversificar (en Argentina, en el caso de la soja, es evidente que los productores se capitalizaron, partiendo de la base de que "algún día" el precio podría disminuir; en cambio el Estado utiliza el producido de los derechos de exportación para financiar gastos corrientes), o estamos delante de un fenómeno permanente?

Todo en esta vida es transitorio, nada es permanente. Cuando en economía distinguimos entre transitorio y permanente, estamos pensando en modificaciones efímeras (únicas, exagerando) por una parte, y en aquellas cuya existencia puede ser prolongada en el tiempo por la otra. La demanda de flores el día de la madre es un ejemplo de la primera; la transición china (que comenzó a fines de la década de 1970 y podría finalizar a mediados del siglo XXI) es un ejemplo de la segunda. Complicación empírica: cuando en 1973 se cuadruplicó el precio en dólares del petróleo, los economistas dijimos que se trataba de un fenómeno transitorio. Pero el precio del petróleo recién se desplomó… 13 años después.

La otra cuestión tiene que ver con las irreversibilidades o, sin llegar a tanto, con los costos de las reconversiones. Cuando un economista recomienda aprovechar al máximo cada episodio de enfermedad holandesa, y que cuando termina se reconstruyan los sectores que desaparecieron como consecuencia de la transitoria apreciación cambiaria, el productor manufacturero que lo está escuchando -y no simplemente por una cuestión de intereses- lo quiere matar. Los industriales se van al otro extremo: fábrica que se cierra se cierra para siempre, irremediablemente.

b. Error tipo I, error tipo II, los argentinos deberíamos tomar las decisiones sobre la base de que la transición china va a continuar. El aumento de la población, la suba del ingreso por habitante y el proceso de urbanización en dicho país, aumentarán la demanda de commodities agrícolas, entre ellas la de soja; y también cabe esperar –principalmente por la pretensión de Estados Unidos de disminuir su dependencia del petróleo- que aumente la demanda de granos para fabricar biocombustibles.

Desde el punto de vista de su modificación, estos factores son muy poco volátiles y en base a ellos cabe esperar una tendencia ascendente en los precios. No hay que descartar oscilaciones en las cotizaciones, porque en los mercados agrícolas también operan especuladores (los cuales no compran ni venden soja, sino "posiciones en soja"), quienes en función de sus alternativas pueden ubicarse del lado de la demanda, o del de la oferta.

Al analizarse las enfermedades holandesas se distinguió entre las de origen real, las de origen monetario o de credibilidad y las de origen fiscal. El segundo de los casos puede resultar relevante, porque si el gobierno que comienza su gestión en diciembre de 2011 es creíble, inducirá la incorporación al sistema económico de capitales que están fuera de él, por lo cual a la apreciación del tipo de cambio derivada de los mercados agrícolas habría que sumarle la que resulta de la mejora en la credibilidad.

c. La otra consideración importante se refiere a la relación cronológica que en la historia Argentina existe entre la percepción de la existencia de un problema por parte de los expertos, la voluntad de ajuste por parte del gobierno de turno antes de que el problema se agrave y se produzca una crisis, y las modificaciones posteriores.

Ejemplo: en 2001, con baja de precios, Fernando de la Rúa y Ricardo López Murphy intentaron reducir 13% algunos salarios públicos y algunas jubilaciones; en 2002, vía devaluación e inflación, Eduardo Duhalde y Jorge Remes Lenicov redujeron por lo menos un tercio el poder adquisitivo de todos los salarios y todas las jubilaciones. El primero de los presidentes nombrados no tiene ningún futuro político, el segundo manifiesta su firme deseo de competir por la presidencia de la Nación. En medio de ambas decisiones tuvimos el corralito, el abandono de la convertibilidad, el corralón, junto a la percepción de que el mundo se venía abajo. Lo que antes de la crisis era políticamente incorrecto y socialmente inaceptable, luego de la crisis lucía no digo maravilloso pero al menos digerible.

El mecanismo es costoso, pero los gobiernos adoptan las decisiones económicas teniendo bien en claro los costos y los beneficios políticos, y por consiguiente no van a modificar apreciablemente el precio del dólar simplemente porque algún estudio muestre el deterioro del tipo de cambio real.

6. ¿Y ENTONCES?

Hasta aquí el análisis se planteó en el plano descriptivo, las líneas que siguen se ubican en el plano normativo.

a. En el plano decisorio una posición extrema recomienda aprovechar lo más posible las oportunidades que generan la naturaleza o la confianza que despierta el gobierno. Algunos argentinos argumentan que tenemos que dar gracias a Dios por habernos bendecido con tanta cantidad de tierra tan apta para las explotaciones agropecuarias, y que tenemos que maximizar la producción de productos primarios; de la misma manera que tenemos que elegir gobiernos creíbles, que induzcan el ingreso de capitales para que aumenten las inversiones, etc.

El interrogante que surge de la propuesta planteada en el párrafo anterior tiene que ver con el impacto que tanto la pampa húmeda como la credibilidad tienen sobre el resto de los sectores económicos, por ejemplo, el resto de los exportadores y los productores que compiten con los bienes importados, así como sobre la distribución del ingreso.

A raíz de esto otros argentinos (tan extremos como aquellos) recomiendan exactamente lo contrario. Lo cual, en Argentina 2008 hubiera implicado la prohibición de la exportación de soja, en su defecto la obstaculización vía impositiva del aumento de la producción, el cobro de suficientes impuestos como para que el fisco (y no el Banco Central) comprara el superávit comercial que no se pudiera impedir que existiera, posibilitando sólo la importación de bienes que (a ningún costo) se pudieran fabricar en nuestro país, cancelar deuda pública, etc. En una palabra, para evitar la caída del tipo de cambio real recomiendan hacer todo lo posible para impedir que aumente la oferta de divisas, al tiempo que incentivan la demanda de divisas… que no son utilizadas para importar los productos que ellos fabrican.

b. Difícilmente alguna de estas posiciones extremas resulte óptima. Personalmente no elijo ninguna de ellas, pero me ubico más cerca de la que recomienda aprovechar por completo las oportunidades que genera la pampa húmeda, o la credibilidad, que aquella que recomiendan desperdiciar las referidas oportunidades.

Más cerca, pero no totalmente. Por una parte, porque la especialización genera beneficios pero también riesgos, y consiguientemente estos deben ser tenidos en cuenta[48]. Es razonable apostar a la continuación de la transición china, pero recordando que no somos los únicos oferentes de los productos primarios que ellos demandan. Por la otra, porque me pregunto por la viabilidad política y social de una "sociocracia" en Argentina siglo XXI (cuestión que desarrollé en de Pablo, 2005b).

¿Qué debe hacer el Estado en este contexto, a favor de los sectores productores de transables en general, y la producción manufacturera en particular? Lo contrario de lo que está haciendo (determinar de manera selectiva -y por consiguiente distorsiva- quién debe sobrevivir, y quién no, vía el sistema de licencias no automáticas de importación). Por el contrario, debe atacar el problema con medidas generales. Por ejemplo, revisar la carga

[48] Punto enfatizado por Di Tella (1967).

tributaria y previsional que recae sobre los sectores que producen bienes transables, al tiempo que focaliza los subsidios orientándolos a los casos más necesitados (los subsidios "universales" no tienen más remedio que ser insignificantes en términos de cada uno de los beneficiarios); o aumentar el número de bienes que son objeto de comercio internacional. ¿No habrá llegado el momento de plantear, pero en serio, una reforma tributaria para "socializar" de la manera menos distorsiva posible, la enfermedad holandesa que estamos "padeciendo"?

Al mismo tiempo y "para evitar el fenómeno de enfermedad holandesa en el plano subnacional el régimen de coparticipación federal de impuestos debería subsidiar la contratación de empleos privados en la producción de bienes transables (especialmente manufacturas), o subsidiar el capital destinado a esos mismos sectores" (Capello y Figueras, 2006).

Arestis, P. y Sawyer, M., eds. (1992): A biographical dictionary of dissenting economists, Edward Elgar.

Arrow, K. J. y Hahn, F. H. (1977): Análisis general competitivo, Fondo de cultura económica.

Baumol, W. J. (1986): Superfairness, The MIT press.

Berlinski, J. (1977): "La protección efectiva de actividades seleccionadas de la industria manufacturera argentina", Ministerio de economía, setiembre.

Bunge, A. E. (1928): La economía argentina, Agencia general de librerías y publicaciones.

Cáceres Cano, S. G. (2003): Conquista y colonización. La racionalidad de una empresa, edición del autor.

Capello, M. y Figueras, A. J. (2006): "¿Las transferencias fiscales producen enfermedad holandesa en las provincias argentinas?", Jornadas internacionales de finanzas públicas, Córdoba.

Capello, M.; Figueras, A. J.; Grion, N. y Moncarz, P. (2009): "La enfermedad holandesa como causa de estancamiento de las provincias argentinas", en Figueras, A. J. y Arrufat, J. L.: El desafío del territorio. Un análisis de las economías regionales, Asociación cooperadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.

Cavallo, D. F. y Cottani, J. (1991): "Argentina", en Papageorgiou, D.; Michaely, M. y Choksi, A. M.: Liberalizing foreign trade, Basil Blackwell.

Cavallo, D. F. y Parino, G. A. (1980): "Apertura de la economía y cambio en los precios relativos", Fundación mediterránea, mimeo.

Corden, W. M. (1984): “Booming sector and dutch desease economics: survey and consolidation”, Oxford economic papers, 36, 3, noviembre.

Corden, W. M. y Neary, J. P. (1982): “Booming sector and de-industrialization in a small open economy”, Economic journal, 92, 368.

Cornblit, O. (1980): "Sindicatos obreros y asociaciones empresarias", en: Ferrari, G. y Gallo, E., comp.: La Argentina del ochenta al centenario, Sudamericana.

Cornblit, O. E.; Gallo, E. y O' Connell, A. A. (1962): "La generación del 80 y su proyecto: antecedentes y consecuencias", Desarrollo económico, 1, 4, enero-marzo.

Cortés Conde, R. (1997): “La formación de mercados en la frontera”, en La economía argentina en el largo plazo, Sudamericana.

Dadone, A. y Swoboda, C. (1979): "La reforma arancelaria argentina", Estudios, 2, 11, setiembre-octubre.

de Pablo, J. C. (1973): “Tarifación diferencial y distribución del ingreso”, Revista de economía, 3.

de Pablo, J. C. (1983): "¿Fin del Mundo, Diluvio o sistema?", Mercado, 3 de marzo. Ampliado en Asociación argentina de economía política, La Plata, noviembre de 1988. Reproducido en Escritos seleccionados 1981-88, Macchi, 1989.

de Pablo, J. C. (1988): “El impuesto a la edad”, XXI jornadas de finanzas públicas, Cordoba, setiembre. Reproducido en: Escritos seleccionados, 1981-1988, Ediciones Macchi, 1989.

de Pablo, J. C. (2005): La economía argentina durante la segunda mitad del siglo XX, La Ley.

de Pablo, J. C. (2005a): “Eficiencia y distribución”, Contexto, 2 de agosto; Documentos de trabajo CEMA, 301, agosto de 2005; Asociación Argentina de Economía Política, noviembre de 2005.

de Pablo, J. C. (2005b): “Agro e industria locales, dado China. Economía, sociedad y política”, publicado en Cultura económica, agosto de 2008.

Diamand, M. (1963): "El fondo monetario internacional y los países en vías de desarrollo", Movimiento soluciones económicas.

Diamand, M. (1973): Doctrinas económicas, desarrollo e independencia, Paidós.

Díaz Alejandro, C. F. (1967): "The argentine tariff, 1906-1940", Oxford economic papers, 19, 1, marzo.

Di Tella, G. (1967): “Criterios para una política de desarrollo industrial”, Desarrollo económico, 7, 27, octubre-diciembre. Reproducido en Brodersohn, M. S., ed.: Estrategias de industrialización para la Argentina, Editorial del Instituto Torcuato Di Tella, 1970.

Di Tella, G. (1980): "Paradojas de la política económica", Criterio, 53, 10 de julio.

Dorfman, A. (1942): Historia de la industria argentina, Ediciones solar.

Estrada, A. (1980): "La posición del Gobierno", Mercado, 13 de noviembre.

Fernández Ansola, J. J. (1988): Real and financial interactions during a liberalization experience: the case of Argentina, 1978-1980, Tesis doctoral, universidad de Boston.

Fetter, F. W. (1953): “The authorship of economic articles in the Edinburgh Review, 1802-47”, Journal of political economy, 61, 3, junio.

Fetter, F. W. (1958): “The economic articles in the Quarterly Review and their authors, 1809-52”, Journal of political economy, 66, 1, febrero.

Fetter, F. W. (1958a): “The economic articles in the Quarterly Review and their authors, 1809-52. II”, Journal of political economy, 66, 1, abril.

Fetter, F. W. (1962): “Economic articles in the Westminster Review and their authors, 1824-51”, Journal of political economy, 70, 7, diciembre.

Fischer, S.; Sahay, R. y Vegh, C. A. (2002): “Modern hyper and high inflations”, Journal of economic literature, 40, 3, setiembre.

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

Guy, D. J. (1979): "La política de Carlos Pellegrini en los comienzos de la industrialización argentina, 1873-1906", Desarrollo económico, 19, 73, abril-junio.

Hardoy, E. J. (1993): No he vivido en vano, Marymar.

Hora, R. (2002): Los terratenientes de la pampa argentina, Siglo xxi.

Hora, R. (2009): Los estancieros contra el Estado, siglo XX.

Leibenstein, H. (1966); "Allocative efficiency vs `X-inefficiency'", American economic review, 56, 3, junio.

Leibenstein, H. (1976): Beyond economic man, Harvard university press.

Lindenboim, J. (1976): "El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946", Desarrollo económico, 16, 62, julio-setiembre.

Lipsey, R. G. y Lancaster, K. J. (1956): "The general theory of the second best", Review of economic studies, 24, 1.

Luna, F. y Roffo, A. (1999): Palabra de historiador, Sudamericana.

Medina, J. J. (1980): "Evaluación del plan de apertura de la economía argentina 1979-1984", CEMA, Documento de trabajo, 15, junio.

Musalem, A. F. (1985): "La cuenta corriente, el tipo de cambio real y el sector público: la experiencia de Argentina", CEMA, Documento de trabajo, 48, enero.

Nogués, J. J. (1978): "Protección nominal y efectiva: impacto de las reformas arancelarias durante 1976-77", Ensayos económicos, 8, segunda parte, diciembre.

Nogués, J. J. (1983): "Política comercial y cambiaria. Una interpretación de la experiencia argentina durante 1976-81", CEMyB, Serie de estudios técnicos, 52, enero.

Olivera, J. H. G. (1976): "La contribución científica de Adam Smith", en: Economía clásica actual, Macchi, 1977.

Pou, P. (1981): "Gasto público y atraso cambiario", Mercado, 5 de marzo.

Prebisch, R. (1949): "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", Trimestre económico, 16, 63, julio-setiembre.

Prebisch, R. (1981): Capitalismo periférico: crisis y transformación, Fondo de cultura económica.

Ricardo, D. (1817): Principios de economía política y tributación.

Romero, J. L. (1946): Las ideas políticas en la Argentina, Fondo de cultura económica.

Samuelson, P. A. (1977): "A modern theorist's vindication of Adam Smith", American economic review, 67, 1, febrero.

Schydlowsky, D. M. (1968): "Las políticas de empleo a corto plazo en las economías semi-industrializadas", Económica, 14, 3, setiembre-diciembre.

Sella, D. (2001): “Carlo M. Cipolla”, Journal of the european economic history, 30, 1, primavera.

Singer, H. (1950): “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, American economic review, 40, 2, mayo.

Smith, A. (1776): La riqueza de las naciones.

Tinbergen, J. (1952): Economic policy: principles and design, North-holland.

Vázquez Presedo, V. (1971): El caso argentino, Editorial universitaria de Buenos Aires.

Wogart, J. y Marquez, J. S. (1984): "Trade liberalization, tariff redundancy and inflation: a methodological exploration applied to Argentina", Review of world economics, pags. 18-39.

Young, A. A. (1928): “Increasing returns and economic progress”, Economic journal, 38.

Zablotzky, E. E. (1993): La ley de sufragio universal, Centro internacional para el desarrollo económico.

Zimmermann, E. A. (1995): Los liberales reformistas, Sudamericana.

GRAFICO 56-1. TIPO DE CAMBIO REAL
(deflactado por precios al consumidor y mayoristas)

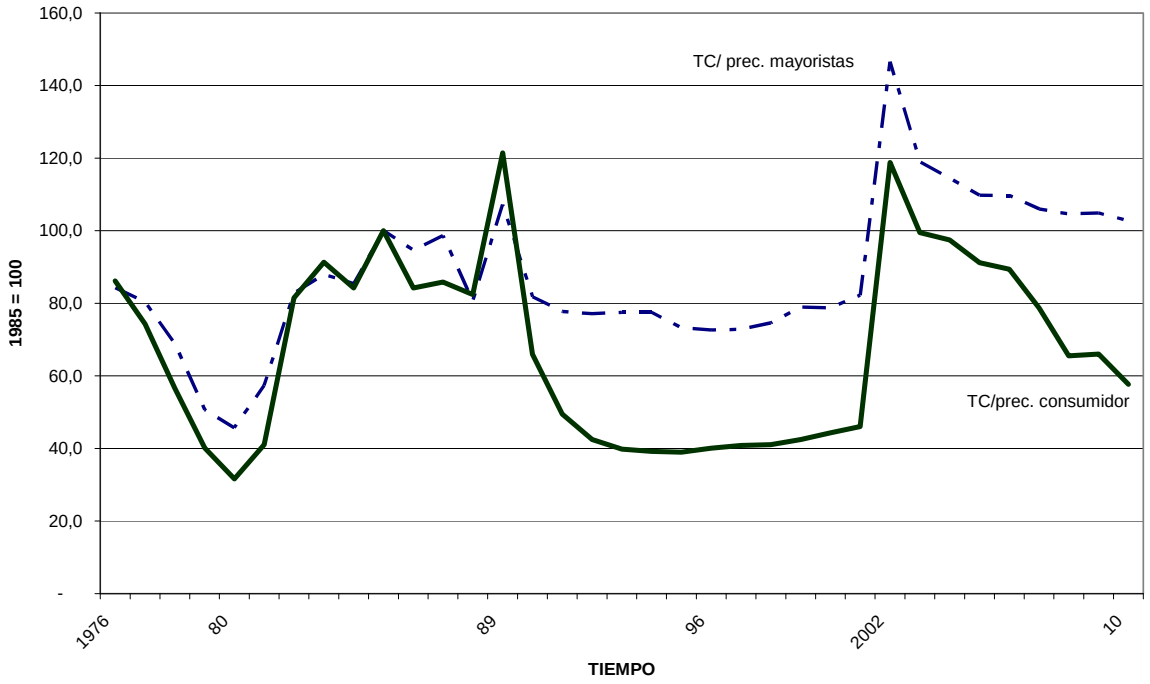
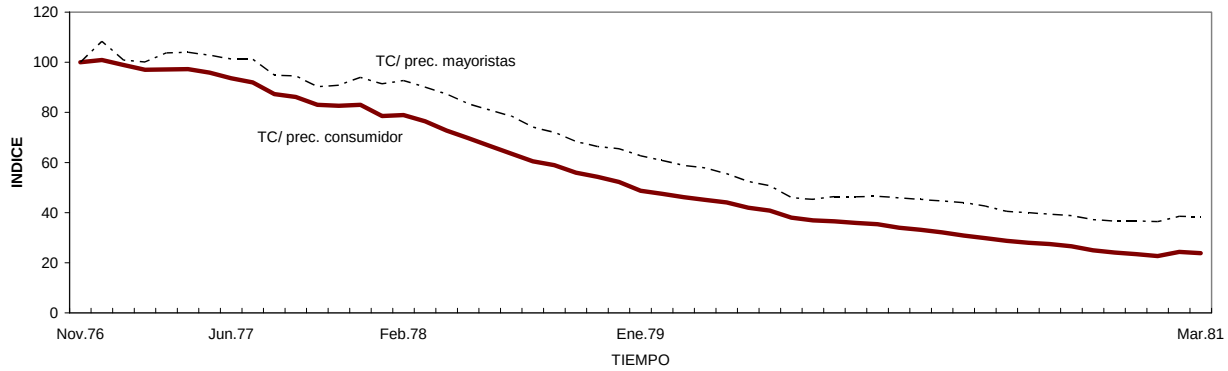


GRAFICO 56-2. TIPO DE CAMBIO REAL
(INDICES, NOVIEMBRE DE 1976 = 100)



CUADRO 56.3

TIPO DE CAMBIO
REAL

Período	Dólar (A por u$s)	Precios mayoristas (feb.90=100)	Dólar/ IPM (feb.90=100)	IPM/ dólar (feb.90=100)
Ene.90	1.680,0	53,3	88,0	113,6
Feb.	3.581,5	100,0	100,0	100,0
Mar.	4.562,4	171,3	74,4	134,5
Abr.	4.941,1	183,9	75,0	133,3
May.	5.006,9	198,4	70,5	141,9
Jun.	5.277,0	214,9	68,6	145,8
Jul.	5.340,7	223,2	66,8	149,7
Ago.	6.041,8	261,7	64,5	155,2
Set.	5.831,5	285,6	57,0	175,4
Oct.	5.594,8	292,4	53,4	187,2
Nov.	5.288,4	296,2	49,8	200,6
Dic.	5.147,5	295,9	48,6	205,9

CUADRO 56.4

PRECIOS RELATIVOS, 2003-2010

Variable	Dic.10/may.03 (variac., en %)
Dólar/peso	33
Euro/dólar	13
Euro/peso	51
Real/dólar	-43
Real/peso	-24
Oro/dólar	285
Precios al consumidor, nivel general (1)	195
Precios mayoristas, nivel general	110
Nacionales	114
Importados	69
Tarifas de servicios públicos (2)	69
Carne vacuna, en pie (3)	364
Términos del intercambio (4)	22
Precio de las exportaciones, en dólares (4)	54
Precio de las importaciones, en dólares (4)	26
Soja, en dólares	119

(1) empalmando: hasta dic.06 INDEC, desde entonces Bevacqua.
(2) promedio de ómnibus, subte, tren, taxi, gas natural por red, electricidad, agua y teléfono.
(3) entre may.03 y may.09 aumentó 46%, contra 117% que subió el nivel general del IPC
(4) 2010/2003

CUADRO 56.5

BALANCE COMERCIAL EN DOLARES CORRIENTES Y CONSTANTES

Período	Expor-taciones	Impor-taciones	Saldo	Expor-taciones	Impor-taciones	Expor-taciones	Impor-taciones	Saldo	Expor-taciones	Impor-taciones
	(millones de u$s)			(u$s corrientes, 2003=100)		(millones de u$s de 2003)			(de u$s de 2003, 2003=100)	
1975	2.961,3	3.947,0	-985,7	10,0	28,5	4.038,9	4.363,3	-324,4	13,7	31,5
1976	3.916,1	3.033,0	883,0	13,2	21,9	5.844,8	3.595,0	2.249,8	19,8	26,0
1977	5.651,8	4.161,5	1.490,3	19,1	30,1	7.925,3	5.021,6	2.903,7	26,8	36,3
1978	6.399,5	3.833,7	2.565,9	21,6	27,7	8.692,6	4.371,3	4.321,3	29,4	31,6
1979	7.809,9	6.700,5	1.109,5	26,4	48,4	8.144,9	6.391,9	1.753,0	27,5	46,2
1980	8.021,4	10.540,6	-2.519,2	27,1	76,2	7.089,9	9.542,5	-2.452,6	24,0	69,0
1981	9.143,0	9.430,0	-287,0	30,9	68,2	7.871,9	8.898,2	-1.026,3	26,6	64,3
1982	7.623,1	5.337,2	2.285,9	25,8	38,6	7.916,9	5.102,6	2.814,3	26,8	36,9
1983	7.836,0	4.504,1	3.331,8	26,5	32,6	8.547,6	4.524,9	4.022,6	28,9	32,7
1984	8.107,4	4.584,7	3.522,7	27,4	33,1	8.148,3	4.654,3	3.494,0	27,6	33,6
1985	8.396,1	3.844,2	4.551,9	28,4	27,8	9.848,1	3.888,9	5.959,2	33,3	28,1
1986	6.851,7	4.723,8	2.127,9	23,2	34,1	8.614,3	4.428,6	4.185,8	29,1	32,0
1987	6.275,0	5.785,0	490,0	21,2	41,8	7.638,8	5.215,5	2.423,3	25,8	37,7
1988	9.135,0	5.324,0	3.811,0	30,9	38,5	9.597,0	4.505,7	5.091,3	32,5	32,6
1989	9.577,0	4.203,0	5.374,0	32,4	30,4	9.833,4	3.379,5	6.453,9	33,3	24,4
1990	12.352,7	4.076,7	8.276,0	41,8	29,5	12.696,5	3.262,9	9.433,6	42,9	23,6
1991	11.977,7	8.275,5	3.702,2	40,5	59,8	12.400,6	6.889,7	5.510,9	41,9	49,8
1992	12.235,0	14.871,7	-2.636,7	41,4	107,5	12.222,7	12.647,5	-424,7	41,3	91,4
1993	13.117,5	16.783,9	-3.666,4	44,4	121,3	13.078,1	14.602,0	-1.523,8	44,2	105,6
1994	15.839,3	21.590,2	-5.750,9	53,6	156,1	15.346,7	18.524,1	-3.177,4	51,9	133,9
1995	20.919,0	19.995,0	924,0	70,8	144,5	19.169,3	16.272,8	2.896,5	64,8	117,6
1996	23.809,0	23.742,0	67,0	80,5	171,6	20.481,1	19.615,9	865,2	69,3	141,8
1997	26.378,0	30.450,0	-4.072,0	89,2	220,1	23.502,1	25.670,1	-2.167,9	79,5	185,6
1998	26.443,0	31.405,0	-4.962,0	89,4	227,0	26.232,5	27.908,4	-1.675,9	88,7	201,7
1999	23.333,0	25.507,0	-2.174,0	78,9	184,4	26.079,6	24.016,3	2.063,3	88,2	173,6
2000	26.409,0	25.244,0	1.165,0	89,3	182,5	26.812,4	23.743,0	3.069,4	90,7	171,6
2001	26.634,8	20.320,2	6.314,6	90,1	146,9	28.011,5	19.730,6	8.280,9	94,7	142,6
2002	25.709,0	8.991,0	16.718,0	87,0	65,0	28.166,9	9.022,1	19.144,8	95,3	65,2
2003	29.565,0	13.834,0	15.731,0	100,0	100,0	29.565,0	13.834,0	15.731,0	100,0	100,0
2004	34.550,0	22.447,0	12.103,0	116,9	162,3	31.573,2	20.819,7	10.753,5	106,8	150,5
2005	40.352,0	28.689,0	11.663,0	136,5	207,4	36.276,8	25.625,7	10.651,1	122,7	185,2
2006	46.459,0	34.151,0	12.308,0	157,1	246,9	38.439,5	29.800,8	8.638,7	130,0	215,4
2007	55.779,0	44.708,0	11.071,0	188,7	323,2	41.285,6	36.522,0	4.763,5	139,6	264,0
2008	70.023,0	57.423,0	12.600,0	236,8	415,1	41.929,7	42.265,7	-336,0	141,8	305,5
2009	55.668,0	38.780,0	16.888,0	188,3	280,3	38.014,4	32.534,8	5.479,6	128,6	235,2
2010	68.500,0	56.443,0	12.057,0	231,7	408,0	44.404,7	44.804,2	-399,5	150,2	323,9