

# CONTEXTO

La “newsletter” de Juan Carlos de Pablo

**¿QUE, CUANTO Y A QUIEN, NOS  
CONVIENE**

**EXPORTAR E IMPORTAR?**

\*

Juan Carlos de Pablo

(Suplemento a la entrega N° 1.200; Agosto 6, 2012)

## **¿QUE, CUANTO Y A QUIEN, NOS CONVIENE EXPORTAR E IMPORTAR?**

Juan Carlos de Pablo<sup>1</sup>

Mercantilismo y fisiocracia focalizaron su atención en la política comercial externa, y en su impacto sobre la actividad económica general, antes de que el análisis económico naciera “oficialmente” en 1776, cuando Adam Smith publicó La riqueza de las naciones. De manera que el interés de los economistas por los interrogantes planteados en el título de estas líneas, viene de muy lejos y nunca disminuyó.

La cuestión también es vieja en los debates y propuestas que tuvieron lugar en Argentina. Menciono, al sólo efecto enunciativo, los que tuvieron lugar en la legislatura de la provincia de Buenos Aires en 1875; las advertencias de Alejandro Ernesto Bunge y Estanislao Severo Zeballos, en el sentido de que la Primera Guerra Mundial había generado un quiebre en el sistema económico internacional; la preferencia de los dirigentes socialistas por la convertibilidad y el librecambio, entendible en un contexto de pleno empleo de la mano de obra donde lo que había que defender era el salario real; la recomendación de Raúl Prebisch de no dismantelar “porque sí” la industrialización sustitutiva de importaciones generada por las 2 guerras mundiales y la Gran Crisis de 1930; y la disputa entre el desarrollismo de Rogelio Frigerio y el eficientismo de Guido José Mario Di Tella, referida a si debíamos producir todos los bienes industriales o sólo algunos, y si había que promover la movilidad internacional de capitales o la de bienes.

Por último, cabe destacar algunos “hitos” en materia de política comercial externa. Como la Representación de los hacendados de 1809, redactada por Mariano Moreno, modelo de cómo peticionar a las autoridades (posibilitando el comercio internacional legal

---

<sup>1</sup> Titular de DEPABLOCONSULT, profesor en la universidad de San Andrés (UDESA) y la UCEMA. Miembro titular de la Academia Nacional de Ciencias Económicas. [depablo43@hotmail.com](mailto:depablo43@hotmail.com). En homenaje a Carlos Federico Díaz Alejandro, Héctor Luis Diéguez y Gotfried Haberler, de quienes aprendí que los trabajos empíricos deben combinar teoría, historia, instituciones y datos estadísticos. Agradezco a Alfredo Martín Navarro sus numerosos y valiosos comentarios a la versión preliminar, y a Pedro Lara la paciente lectura que hizo del texto, para corregir errores formales.

con Inglaterra, Moreno le solucionaba el problema fiscal al Virrey, y de paso aumentaba el precio que se pagaría por los productos exportables, que era lo que les interesaba a sus representados); el acoplamiento de la economía argentina a la inglesa, la “locomotora” mundial de entonces, proceso que no tiene una fecha precisa de iniciación; la decisión de equilibrar las dotaciones factoriales, induciendo la importación de personas y capitales; el endeudamiento público para mejorar la infraestructura relacionada con el comercio exterior (inversiones en ferrocarriles, puertos, etc.); el pacto Roca-Runciman, imposible de entender sino a la luz de todo lo anterior y la crisis de la década de 1930, etc.

La mayoría de los análisis se refieren a las producciones agropecuaria e industrial, como si cada uno de dichos sectores produjera un solo bien. Ni el sector agropecuario está especializado en un monocultivo, aunque en Argentina en los últimos años la soja aumentó su participación dentro del total, ni el sector manufacturero concentra su producción en pocos bienes. Es muy probable que aún sin ayuda estatal, en un ordenamiento de bienes según sus posibilidades de ventas en el exterior, algunos productos industriales aparezcan antes de que desaparezca la totalidad de los productos primarios.

Este ensayo plantea un ejercicio “teórico”, en el sentido de que –en el mismo espíritu en que Jan Tinbergen y Ragnar Anton Kittel Frisch plantearon la denominada teoría de la política económica-, se concentra en consideraciones técnicas, dejando de lado los problemas de credibilidad, favoritismo y potencial corrupción, que puede plantear determinada forma de encarar la política comercial.

El trabajo está dividido en 4 secciones. En la primera se reseñan los principales aportes realizados por la teoría real del comercio internacional; en la segunda se sintetizan algunos debates que a propósito de la política comercial externa, tuvieron lugar en Argentina; en la tercera se le presta atención a un conjunto de gráficos que sintetizan los resultados de la política comercial puesta en práctica; mientras que en la cuarta y última se plantea el desafío actual.

## 1. ALGO DE TEORIA

Las cuestiones referidas a la política económica comercial de los países ocuparon un lugar central en la agenda de los estudiosos y los interesados en la economía, aún antes de que Adam Smith publicara La riqueza de las naciones. Esta sección, de manera sucinta, reseña los principales aportes.

a. Fisiocracia y mercantilismo. Los fisiócratas fueron 9, incluyendo al precursor, al líder, a los discípulos y al ministro. Todos nacieron en Francia, casi todos durante la primera mitad del siglo XVIII. Ninguno de ellos era economista, y menos aún en el sentido moderno del término (3 estudiaron derecho, 2 eran sacerdotes, 1 médico y otro militar. El octavo fue tan multifacético, que resulta imposible clasificarlo. Varios de ellos eran propietarios rurales).

Buscaban liberalizar la producción y el comercio de granos, lo lograron transitoriamente, pero la reforma fue revertida por sus implicancias distributivas, y

desaparecieron. “Los fisiócratas no existían en 1750. Todo París y Versalles hablaba de ellos entre 1760 y 1770, y prácticamente habían sido olvidados para 1780” (Schumpeter, 1954). “La fisiocracia se desarrolló entre 1756, cuando Quesnay publicó su primer artículo en la Enciclopedia dirigida por Diderot y D’Alembert, y 1777, cuando Le Trosne publicó Del orden y del interés social... El período puede dividirse en 3 lapsos: entre 1756 y 1760, cuando se publicaron los trabajos de Mirabeau y Quesnay; entre 1761 y 1764, cuando se produjo un ‘silencio’; y entre 1764 y 1777, cuando se publicaron los trabajos de los discípulos... El período de mayor influencia fue el de mediados de la década de 1760... En 1767 se reunían cada martes en el palacio de Mirabeau, y se convirtieron en un grupo político... Naturalmente, junto con el aumento de poder generaron enemigos, entre ellos muchos aristócratas y comerciantes, que gozaban de privilegios comerciales, otorgados por el gobierno” (Vaggi, 1987).

Por su parte, por lo menos 19 personas pueden ser calificadas como mercantilistas, 9 de los cuales nacieron en Inglaterra, 2 cada uno en Austria, Francia e Italia, y uno cada uno en Alemania, Bélgica, Escocia y España. Uno de ellos nació en el siglo XVI, 10 en el siglo XVII, 4 en las 2 primeras décadas del XVIII (de 4 de ellos, no pude obtener la respectiva información). Al igual que los fisiócratas, ninguno de ellos era economista y menos aún en el sentido moderno del término (7 fueron funcionarios y 5 comerciantes, y sus escritos buscaron racionalizar sus propuestas, más que descubrir verdades eternas).

“El mercantilismo nunca existió, en el sentido en el cual existieron Colbert u Oliver Cromwell. Es sólo un instrumento conceptual que, en buenas manos, permite entender más claramente un período histórico particular... Concretamente, entiendo por mercantilismo la fase de la historia de la política económica (no del desarrollo económico) que va desde la finalización de la Edad Media, hasta la era del laissez-faire... Durante esa época emergió y se consolidó el Estado nacional. Dicho Estado fue el sujeto y el objeto de la política económica mercantilista” (Heckscher, 1931).

“Los argumentos mercantilistas fueron planteados por comerciantes [varios de ellos, directores de la Compañía de las Indias Orientales] a legisladores, príncipes, nobles y caballeros, los cuales se supone que deberían entender cómo funciona el comercio, pero en realidad no entienden nada. Los comerciantes entienden cómo el comercio los enriquece a cada uno de ellos, pero no cómo beneficia al país en su conjunto” (Smith, 1776). “Los mercantilistas eran muy sensibles al elemento político y de poder. En Inglaterra en particular, la City de donde surgió la mayoría de sus integrantes era el pilar de una agresiva política exterior, que le venía de perillas a sus intereses particulares. Por supuesto que esto no se explicitaba, aunque rara vez se lo hace. Pero está en la base de su preocupación por la disminución del poder de Inglaterra, sus miedos por la seguridad del país, su insistencia en la necesidad vital de contar con una armada y, en conexión con esto, con un sector naval y de construcción de barcos” (Schumpeter, 1954). “En la época de los mercantilistas, las restricciones al comercio servían para generar un superávit comercial [por eso el “temor a los bienes”... importados]. En las especiales circunstancias que existieron a mediados del siglo XIX, la libertad de comercio fue la mejor forma que tenía Inglaterra para hacer superavitaria su balanza comercial” (Keynes, 1936). “El mercantilista típico es un hombre práctico, como Colbert, el ministro de Luis XIV” (Díaz, 2003). Escribieron panfletos, más que libros, aunque esta calificación probablemente resulte demasiado descalificadora<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Ni al más fanático mercantilista se le ocurrió que cada empresa tiene que exportar por un valor no inferior al que pretende importar (“1 a 1” a nivel de empresa, como se conoce la política en Argentina a partir de 2010). La iniciativa no aumentó el valor de las exportaciones totales sino que generó acuerdos entre las empresas

b. Ricardo y la ventaja comparativa. “En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza... Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América [en Estados Unidos, no en el continente americano]<sup>3</sup> y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros”.

“Inglaterra puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año. Si tratase de producir el vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo, a cambio del paño que produce. Portugal probablemente pueda producir su vino mediante el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción de paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Este intercambio puede efectuarse aún cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra”.

“Un intercambio de esta naturaleza no podría llevarse a cabo entre individuos de un mismo país. El trabajo de 100 ingleses no puede cambiarse por el trabajo de 80 ingleses, pero el producto del trabajo de 100 ingleses puede ser cambiado por el producto de la labor de 80 portugueses, 60 rusos o 120 indios orientales. La diferencia se explica fácilmente si se considera la dificultad con que el capital se mueve de un país a otro, y la facilidad con la que invariablemente pasa de una provincia a otra en un mismo país”<sup>4</sup>.

El texto anterior es una síntesis del capítulo 7 de los Principios que David Ricardo publicó en 1817. De impecable factura (¿por qué no se lo hacemos leer a los alumnos, antes de que se familiaricen con las insípidas demostraciones geométricas o algebraicas que aparecen en los libros de texto?), Ricardo muestra que también era un gran “vendedor”, porque les recomienda a los ingleses beneficiarse abriendo su economía, en un contexto donde, tanto en la producción de vino como en la de paños, ¡la productividad absoluta de los portugueses es mayor que la de los ingleses! Por otro lado, su razonamiento fue axiomático (no se apoya en ningún dato estadístico) y basado en un ejemplo numérico.

¿Cuál es el “mensaje” básico de Ricardo? Que desaprovechar la oportunidad que genera el comercio internacional, es un desperdicio en términos de la cantidad de los diferentes bienes que –dados los recursos y la tecnología en uso- pueden quedar a disposición de la población de cada uno de los países. Gran idea, que tiene implicancias distintas dependiendo de cada país. Ejemplos: en el caso de Arabia Saudita no aprovechar el comercio internacional implica extraer muy poco petróleo y disminuir significativamente el

---

comercialmente deficitarias que pretenden importar, y aquellas que ya eran comercialmente superavitarias (ejemplo: el dentista que para poder importar guantes “se asoció” con un exportador de cueros curtidos).

<sup>3</sup> A pesar de su inteligencia e imaginación, cuando Ricardo escribió esto en 1817 no incluyó a Argentina entre los países exportadores de cereales. Consecuencia, entre otras cosas, de que Argentina importó cereales ¡hasta 1875!

<sup>4</sup> En otros términos, la teoría ricardiana del comercio internacional supone el intercambio internacional de bienes pero la total inmovilidad internacional de los factores productivos.

nivel de vida de su población; en el caso de Suecia implica desaprovechar las economías de escala existentes en muchos rubros de la producción manufacturera.

Ricardo no podía ignorar que la apertura económica impacta sobre la distribución del ingreso (los fisiócratas fueron anteriores a él). Pero sus recomendaciones de política económica estaban direccionadas a un país importador neto de alimentos, como era Inglaterra, y no a un exportador neto como era Francia. En otros términos, en Francia – como en Argentina- el “industrialista” Ricardo estaría a favor de prohibir las exportaciones de productos alimenticios.

c. List y el proteccionismo americano. Dentro de su propio país Ricardo dividió las aguas, en el sentido de que generó a los ricardianos y a los antirricardianos. Fuera de su país, entre estos últimos merece destacarse al alemán Friedrich List<sup>5</sup>.

Luego de la derrota de Napoleón [ocurrida en 1815] fue consejero de hombres de Estado, profesor de economía política en la universidad de Tubinga y director de varias revistas. Por razones políticas (estuvo preso durante algunos meses), en 1824 migró a Estados Unidos, donde primero fue granjero, y luego minero y constructor de líneas férreas. Si bien nació en Alemania, según Samuelson (1963) debe figurar entre los grandes economistas americanos, no sólo porque (como mostró Joseph Dorfman, en su monumental La mentalidad económica en la civilización americana) su teoría del desarrollo económico fue inspirada por su paso por los Estados Unidos, sino también porque -como buena parte de los economistas americanos de la época- su punto de vista era nacionalista y proteccionista<sup>6</sup>.

¿Cuál es el “mensaje” básico que List plantea en su Sistema nacional de economía política, publicado en 1841? Que a la pretendida visión estática de los valores de cambio de Smith, hay que oponerle la pretendida visión dinámica de los poderes productivos. Enfatizó la importancia de la cultura, la tecnología, la educación y las instituciones, para promover el desarrollo de un país. "Lo que List trató de demostrar es que el crecimiento de la economía es un proceso orgánico, y que por lo tanto toda nación necesita protección transitoria" (Salin y Frey, 1974).

Esta última es la principal implicancia de política económica de su planteo. A propósito: List tuvo dificultades en su país natal, por haber propuesto la abolición de las aduanas interiores, con el claro propósito de plantear la consolidación de la economía nacional.

Desde por lo menos mediados del siglo XIX la corriente principal de la teoría real del comercio internacional acepta la protección aduanera basada en consideraciones de “industria infantil”. Al refinarse dicha teoría, lo que en rigor acepta es la intervención estatal, destacándose que los aranceles son instrumentos de política económica de segundo mejor<sup>7</sup>. Pero el análisis debe ser planteado en un contexto realista. Se ha sugerido que mejor sería que las industrias infantiles se endeudaran, para afrontar el período inicial de aprendizaje compitiendo en un mercado libre, cancelando la deuda una vez madurado el

---

<sup>5</sup> Las líneas que siguen se basan en Meyer (1969) y en Salin y Frey (1974).

<sup>6</sup> No está de más aclarar que el proteccionismo americano de entonces no defendía los intereses de la industria, que todavía no existía, sino los del carbón y el hierro.

<sup>7</sup> En el sentido de Lipsey y Lancaster (1956).

proceso. Propuesta muy nítida en los papeles, pero irrelevante a la luz del funcionamiento de los mercados financieros de los países más atrasados.

Pero dicha teoría acepta la protección basada en la industria infantil en condiciones sectorizadas y transitorias. Probablemente List, ciertamente Diamand (1973), plantean la “infancia” de la industria en los países en vías de desarrollo, no como un hecho específico de cierto sector, sino como parte del proceso de desarrollo. Principio del cual se puede abusar<sup>8</sup>, pero que contiene un componente de verdad. Las consideraciones institucionales, como las referidas al contexto en el cual se desenvuelven las empresas, deben ser tomadas en cuenta en el análisis para elegir las estrategias apropiadas con vistas al crecimiento de las economías.

En línea con List cabe mencionar a Alexander Gerschenkron (1952) y a Raúl Prebisch (1949). El primero, en base a la experiencia europea del siglo XIX, planteó la conveniencia e inconveniencia de no “picar primero” en el proceso de desarrollo (más específicamente, en el proceso de industrialización); el segundo, en base a la experiencia de los países desarrollados y subdesarrollados durante la primera mitad del siglo XX, planteó la distinción entre centro y periferia<sup>9</sup>. Ambos muestran que las recomendaciones de política económica tienen especificidad, en base a las circunstancias nacionales e internacionales en las cuales se aplican.

d. Heckscher-Ohlin y una explicación de la ventaja comparativa. Probablemente porque lo considerara obvio, o innecesario, Ricardo no se preocupó por especificar la razón última que genera la ventaja comparativa. Eli Filip Heckscher (1919) y su alumno Bertil Gotthard Ohlin (1933) plantearon una hipótesis explicativa: si los gustos de todas las personas son iguales, y la función de producción utilizada en la elaboración de cada bien es la misma en cada uno de los países, cada uno de ellos exportará el bien que utiliza de manera relativamente intensiva el recurso relativamente abundante. Ejemplo: porque la relación tierra/capital es mayor en Argentina que en Inglaterra, en el comercio entre los referidos países la primera exportará productos primarios y la segunda productos manufactureros, porque en ausencia de comercio el precio relativo de los bienes primarios con respecto al de los manufactureros, en Argentina es inferior que en Inglaterra.

La teoría real del comercio internacional supone el intercambio de bienes pero la absoluta inmovilidad internacional de factores productivos. Al respecto Heckscher-Ohlin plantearon la medida en la cual el comercio internacional de bienes es un sustituto de la movilidad internacional de factores, en el sentido de si el comercio internacional de bienes iguala el precio internacional de los factores, o al menos provoca cierta tendencia a la igualación. Su respuesta fue que cabría esperar esto último (Samuelson, 1948 y 1949, mostró las condiciones necesarias para que dicha igualación fuera completa)<sup>10</sup>.

---

<sup>8</sup> En Argentina la producción de automóviles goza del nivel máximo de protección arancelaria. ¿Puede alguien creer que en 2012 nuestro país necesita proteger la referida producción, llevada a cabo por multinacionales, por consideraciones de “industria infantil”?

<sup>9</sup> En la misma línea debe mencionarse la teoría de la dependencia, planteada por Fernando Henrique Cardoso y Enzo Doménico Faletto (1969) y Theotonio Dos Santos (1970), así como la postura más radicalizada de Andreas “Gunder” Frank (1992). Frank trabajó en la CEPAL, lo cual no quiere decir que Prebisch estuviera de acuerdo con sus propuestas revolucionarias.

<sup>10</sup> Tales condiciones están tan alejadas de la realidad, que lo que Samuelson explicó es por qué en la práctica difieren tanto los precios de los factores observados en los diferentes países. Al respecto Olivera (1967) puntualizó que los niveles a los cuales se igualan los precios de los factores, no necesariamente son los mismos cuando se mueven internacionalmente los factores o los bienes. Cuando un japonés migra a Argentina,

Sobre las implicancias distributivas que generan la protección y la apertura comerciales, Stolper y Samuelson (1941) mostraron que una apertura comercial no sólo afecta a pequeños grupos no competitivos, sino que también puede modificar –por ejemplo– el salario real de todos los trabajadores de un país. Amiti y Davis (2012) actualizaron el análisis, incorporando la heterogeneidad de las empresas y la existencia de comercio internacional de bienes finales e intermedios, concluyendo que “tanto la heterogeneidad como la forma en la cual se encara la apertura económica, tienen importancia. En particular, una reducción en el arancel de importación de un producto final reduce el salario real que pagan las empresas que compiten con importaciones, pero aumenta el que abonan las empresas que exportan, mientras que una reducción en el arancel de importación de un producto intermedio aumenta el salario de las empresas que sustituyen importaciones, con respecto a aquellas que sólo se abastecen localmente”.

e. Samuelson y la clarificación de lo que se sabía. ¿Cree usted que Paul Anthony Samuelson realizó un aporte fundamental al análisis económico? Seguramente que la enorme mayoría de los economistas responderá afirmativamente este interrogante. Pero; ¿en qué consistió dicho aporte? Arriesgando ser criticado por exagerado, o subestimador, diría que consistió en plantear de manera rigurosa, lo que ya se sabía... o al menos lo que se intuía.

Por ejemplo, en la teoría real del comercio internacional, Samuelson (1939 y 1962) mostró geométricamente que en un mundo compuesto por 2 países, a cada uno de ellos le conviene que exista algo de comercio, en vez de autarquía, porque la frontera de posibilidades de consumo de los habitantes de cada país nunca está por adentro de la frontera de posibilidades de producción de dicho país. Esto aprendí en la facultad y se lo expliqué a no sé cuántos alumnos. Entrado en años, para fundamentar políticas prácticas prefiero la explicación de Ricardo a la demostración de Samuelson, aunque esta última tiene la ventaja de explicitar de manera más nítida las condiciones bajo las cuales las propuestas de política económica generan los resultados que sugieren quienes las proponen.

f. Comercio internacional en presencia de distorsiones domésticas o mercados de bienes no competitivos. ¿Sigue siendo válida la preferencia por el comercio internacional, cuando en las economías que participan en él existen distorsiones domésticas, como los impuestos, los subsidios, los controles directos, etc.? Esta cuestión empíricamente importante fue abordada por Haberler (1950) y Bhagwati y Ramaswami (1963). El primero de los autores mencionados mostró que la preferencia por el librecomercio seguía siendo válida aunque existieran ciertas distorsiones domésticas; los segundos que atacar la fuente del problema, o neutralizarla en su origen, es mejor que erigir barreras al comercio internacional para compensar la distorsión.

Como en el caso del argumento de la industria infantil, tengo la impresión de que los análisis que incorporan las distorsiones domésticas se ubican mucho más cerca de las condiciones ideales, que de las que se verifican en la práctica. Entiendo la demostración de que el subsidio a la producción local afectada por alguna distorsión doméstica, es preferible a un derecho de importación; pero pienso en las dificultades prácticas de la implementación

---

¿conserva los gustos alimenticios que tenía en Tokio, o adquiere los que tenemos en Buenos Aires y por consiguiente la migración aumenta la demanda mundial de carne?

de esto que según los modelos simplificados es una verdad, en un mundo de alta incertidumbre y pobre información por parte de los funcionarios públicos.

¿Sigue siendo válida la preferencia por el comercio internacional cuando los mercados de bienes no funcionan según las reglas de la competencia? Helpman y Krugman (1989) analizaron esta cuestión, a partir de una monografía pionera (Spencer y Brander, 1983). En sus palabras: “Hasta hace una década la teoría del comercio internacional estuvo casi completamente dominada por modelos en los que la competencia perfecta regía en todos los mercados... La intervención estatal puede generar beneficios a partir de un comportamiento ‘estratégico’ de las empresas... Pero en general los fundamentos para la aplicación de políticas comerciales agresivas son relativamente débiles... El librecomercio rara vez resulta óptimo cuando los mercados son oligopólicos, pero las alternativas no son claras”.

g. Krugman y la “nueva” teoría real del comercio internacional. Paul Robin Krugman recibió en 2008 el premio Nobel en economía por trabajos que publicó mucho antes de cumplir 30 años (Krugman 1979 y 1980). En la conferencia Nobel (Krugman, 2009) explicó que cuando era profesor asistente -y estaba buscando cuestiones para estudiar- sus colegas le decían que no se metiera con comercio internacional, porque el campo de estudio estaba cerrado de manera monolítica. Sin embargo le prestó atención al argumento de Staffan Burenstan Linder (1961), quien observó que las exportaciones tienden a reflejar las características del mercado interno, y al de Bela Balassa (1966), quien puntualizó que el comercio internacional que se desarrolló entre países industriales con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial no había generado quiebras ni desaparición de sectores.

Modeló a partir de estos hallazgos, prestándole atención a las economías de escala, la diferenciación de los productos y los costos de transporte. Como en el caso de Samuelson su nada despreciable mérito consiste en haber puesto en lenguaje profesional los hallazgos que habían hecho otros, mostrando sus implicancias de manera más nítida.

En la referida conferencia Krugman mostró un rasgo de honestidad intelectual que tiene claras implicancias para esta monografía. En la última sección del trabajo, titulada “¿Está el mundo volviéndose más clásico?”, afirmó textualmente: “a veces el progreso de las ideas económicas refleja los cambios en la economía real (ejemplo: la macroeconomía de corto plazo, como consecuencia de la depresión de la década de 1930). Pero no hay seguridad de que el mundo se mueva para aumentar la relevancia de las nuevas teorías. En este caso, por el contrario, hay buenas razones para pensar que la economía mundial se está alejando del comercio basado en los rendimientos crecientes a escala. En efecto, en las 2 últimas décadas el principal aumento del comercio se dio entre las economías avanzadas y las más pobres, que pagan bajos salarios, particularmente China”.

h. Comercio de bienes intermedios, beneficios por mayor variedad y aumento de la eficiencia de las firmas. La globalización económica, subproducto de la fenomenal y sistemática caída de los costos de transporte y comunicación<sup>11</sup>, generó análisis referidos al

---

<sup>11</sup> De Pablo (2000) planteó el análisis de la globalización económica desde este punto de vista, contrapuesto a la visión que resultó del neoliberalismo que se apoderó de los gobiernos de muchos países. En el referido trabajo caractericé a la globalización como un proceso que no gobierna nadie, que no afecta tanto a los países cuanto a las personas que viven en los distintos países (en función de sus intereses personales, en cada uno de

comercio de bienes intermedios, los beneficios que surgen de la mayor variedad de productos y el impacto que las referidas disminuciones de costos tienen sobre el funcionamiento de las empresas.

“Desde la década de 1980, aproximadamente la mitad del intercambio internacional que se verifica entre los países desarrollados corresponde a bienes intermedios, como consecuencia del abastecimiento mundial (global sourcing), la tercerización (outsourcing) y la importancia creciente del Mobile Network Emulator” (Kleinert, 2003). En el caso argentino, la importación de bienes intermedios equivale a por lo menos 30% de las importaciones totales. El comercio internacional de bienes intermedios plantea la siguiente cuestión: ¿qué es una mercadería nacional?, entendiendo por tal lo siguiente: ¿cuál es el componente nacional de una computadora japonesa, un auto americano o un chocolate suizo?

Por otro lado, “la triplicación de las variedades de los productos importados, verificada en los últimos 30 años, generó un fuerte aumento en el bienestar en Estados Unidos” (Broda y Weinstein, 2006). Y por último, “las investigaciones recientes sobre comercio internacional entre productos que forman parte del mismo sector han concentrado su atención sobre 3 fuentes de beneficios: el aumento en la variedad de los productos y las economías de escala, las ganancias de productividad resultantes de mover recursos de empresas menos productivas a más productivas y las ganancias de productividad que surgen de inducir mayor cantidad de innovaciones, porque se abastece a un mercado más grande” (Melitz y Trefler, 2012).

i. Emmanuel, Braun y el intercambio desigual. “La estructura de producción es tan amplia, que un país donde se pagan altos salarios siempre puede encontrar alguna especialización, dentro de la división internacional del trabajo de cada momento, que está fuera de la competencia de los países donde se pagan bajos salarios... La teoría clásica supone la inmovilidad internacional, tanto del capital como del trabajo. Aquí suponemos la movilidad internacional del capital, y la inmovilidad internacional del trabajo... No existe la mínima insinuación de una tendencia hacia la igualación internacional de los salarios. Es más, hay tendencia hacia la creciente divergencia”, afirmó Arghiri Emmanuel (1972).

“Existe una relación dialéctica entre salarios y desarrollo económico... Una vez que un país se adelanta a los demás, por algún accidente histórico [sic], comienza a hacer que los otros países le paguen sus altos salarios, vía intercambio desigual<sup>12</sup>. Desde este punto de vista, el empobrecimiento de un país deriva del enriquecimiento de los otros, y viceversa. Las superganancias que derivan del intercambio desigual aseguran la existencia de una mayor tasa de crecimiento, lo cual genera desarrollo tecnológico y cultural. Esto obliga a la clase dominante, a elevar los estándares educativos de su gente. También surgen los sindicatos... Al mismo tiempo, los países pobres continúan viviendo al nivel de subsistencia psicológica elemental” (Emmanuel, 1972).

---

ellos existen globalimaníacos y globalifóbicos), y que al tiempo que integra el consumo desintegra la producción.

<sup>12</sup> “La forma en que se relacionan los países imperialistas y los dependientes ha ido cambiando rápidamente. Se pueden distinguir 4 etapas principales: pillaje colonial, expansión comercial, exportación de capitales e intercambio desigual” (Braun, 1973).

La explicación de la diferencia entre los niveles salariales no se basa en la diferente apropiación del cambio tecnológico, como sugiere la hipótesis Prebisch-Singer<sup>13</sup>, sino en consideraciones de poder relativo de las naciones, así como en las “instituciones” existentes dentro de los países más adelantados. “La tecnología para producir whisky en Escocia, o vino en Francia, no se modificó durante las últimas décadas, probablemente durante los últimos siglos. No obstante lo cual dichos productos son vendidos a precios suficientemente altos como para que los trabajadores que laboran en dicho sector, ganen salarios acorde con las remuneraciones que se abonan en el noroeste de Europa. Por el contrario, se pagan salarios reales bajísimos en las ultramodernas plantas textiles ubicadas en Egipto, India o Hong Kong... Si Grecia se especializara 100% en turismo, y toda su población trabajara como mozo, ascensorista o portero, no se volvería un país desarrollado, aunque los hoteles estuvieran equipados como en el Primer Mundo<sup>14</sup>. La razón es que, con la misma escala salarial, a un ascensorista le pagan menos que a un operario calificado, y a un mozo menos que a un ingeniero... Con independencia de las condiciones de mercado, hay niveles salariales imposibles, porque resultan inconcebibles, en ciertos países, en ciertos períodos, para determinados grupos raciales o étnicos de asalariados” (Emmanuel, 1972).

“Hay que elegir entre intercambio desigual y autarquía,.. aunque esta última es impracticable” (Emmanuel, 1972). ¿Y entonces? Aparentemente, joderse.

“Dada una tasa [universal de ganancia] hay una relación inversa entre el salario que rige en los países imperialistas, y el de los países dependientes. [Esto se implementa a través] del elemento fundamental de la relación imperialista actual: el intercambio desigual, es decir, el bajo nivel de precios de las exportaciones de los países dependientes,.. [el cual] está ligado al bajo nivel relativo de salario real que rige en los mismos. Los países imperialistas pueden obligar a los países dependientes a vender a precios bajos, mediante la aplicación de una política comercial discriminatoria: al imponer tarifas y otras trabas a las exportaciones de los países dependientes, los obligan a expandir sus exportaciones a bajos precios para lograr equilibrar la balanza de pagos... Los precios a los cuales [los países imperialistas] deberían importar materias primas y otras mercaderías de los países dependientes, podrían ser varias veces más altos si no existiera el intercambio desigual... La miseria de los países dependientes puede, a través del comercio desigual, no ser más que el correlato necesario de la prosperidad de los países imperialistas... El sistema imperialista no podría mantener sus actuales estructuras capitalistas sin la continuación del intercambio desigual”, completó Oscar Braun (1973).

Los hechos que pretende explicar la teoría del intercambio desigual son contundentes, y la explicación resulta intelectualmente atractiva. La diferencia salarial existente, por los mismos servicios laborales, entre los países desarrollados y subdesarrollados, es abrumadora. Compárese lo que ganan un obrero no calificado, una cajera bancaria o un policía, en Estados Unidos, y sus similares en Argentina o en Bangladesh. El mecanismo de generación de la diferencial salarial es más discutible. Según

---

<sup>13</sup> Esta afirmación parece ignorar que Prebisch (1949) explica el deterioro de los términos del intercambio por el hecho de que mientras en el caso de los productos industriales las mejoras de productividad aumentan los ingresos –incluyendo los salarios, gracias al accionar sindical–, en el caso de los productos primarios disminuyen los precios.

<sup>14</sup> Ashenfelter (2012) analizó los salarios cobrados por los empleados de Mc Donalds en 60 países, a partir de 1998. Encontrando que, para iguales funciones y utilizando la misma maquinaria, quienes trabajan en locales ubicados en países desarrollados ganan hasta 10 veces lo que ganan quienes lo hacen en los ubicados en países en vías de desarrollo; mientras que la discrepancia del precio del Big Mac a lo sumo llega a 1 a 2.

esta teoría, la causalidad va de términos del intercambio a salarios, no como en Prebisch-Singer, de apropiación del cambio tecnológico a términos del intercambio. Si los precios de exportación son “una miseria”, los salarios no pueden no serlo. La explicación conspirativa del referido mecanismo de generación, es más discutible todavía. Los términos del intercambio son impuestos por los países desarrollados, a los menos desarrollados, a través de una política comercial discriminatoria, basada en la siguiente asimetría: los países desarrollados pueden vivir –aunque más pobres- sin las importaciones provenientes de los países subdesarrollados, mientras que estos inexorablemente tienen que importar productos de los países desarrollados. Además de lo cual está el poder ejercido por los países desarrollados, en la política económica de los subdesarrollados, a través de las inversiones extranjeras, la “endogeneización” de la política económica, por parte de los colaboradores locales de los extranjeros, contra los intereses “del país”, etc.<sup>15</sup> Este último punto es importante: cuando existe elección, el comercio internacional que se observa siempre revela una mejora con respecto a la autarquía, porque ésta sigue siendo una opción. Pero si los gobernantes de los países subdesarrollados son, en realidad, meros “delegados” de los ciudadanos de los países imperialistas, podríamos observar comercio internacional a pesar de que la autarquía significara una mejora para los ciudadanos del país en vías de desarrollo.

. . .

De esta sucinta presentación surge que el análisis económico no “bendice” la apertura indiscriminada de las economías al comercio internacional, pero sugiere la existencia de poderosas razones en su favor. No resulta fácil fundamentar la negativa a aprovechar los beneficios que genera la especialización internacional (ejemplo: en Argentina 2012 prohibir la exportación de productos primarios, principalmente soja, obligando a redireccionar los recursos productivos, destinándolos a la producción de bienes importables), pero tampoco puede ignorarse el impacto que la apertura (o el cierre) económico tiene sobre la distribución sectorial y regional del ingreso. Más allá de la retórica, es difícil explicar la política comercial externa de un país como Argentina en base a órdenes recibidas desde los países imperialistas.

## 2. LA POLITICA COMERCIAL EXTERNA EN LOS DEBATES ARGENTINOS

Como acabo de decir, junto a los beneficios de la especialización, por las implicancias distributivas, tanto sectoriales como geográficas, es clara la falta de neutralidad de la apertura como el cierre de cualquier economía.

En el caso argentino es interesante destacar una notable asimetría geográfica, que generaron 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

---

<sup>15</sup> La colaboración no tiene por qué deberse a hechos de fuerza. En línea con esta teoría, los economistas de los países en vías de desarrollo, que completan sus estudios en los países desarrollados, terminan con su cerebro “lavado”, y por consiguiente imposibilitados de poder identificar las verdaderas opciones que tienen delante suyo sus connacionales.

ganadores y perdedores, pero mientras a fines del siglo XIX de la mano del acople de la economía argentina a la economía inglesa, Buenos Aires y la pampa húmeda estaban a favor, mientras 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.

En estas condiciones no sorprende que tanto la cuestión general de la apertura o el cierre económicos, como sus diferentes implicancias, fueran objeto de diversas propuestas, que en ocasiones generaron fuertes debates entre nosotros, entre los cuales merecen citarse los siguientes:

a. Los debates de 1875. "A partir de la crisis de 1875<sup>16</sup> 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)<sup>17</sup>. "En los debates de 1875-76 Vicente Fidel López y Carlos Pellegrini 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)<sup>18</sup>. "La preocupación de Pellegrini por abrir nuevas fuentes de trabajo para argentinos e inmigrantes constituye una temática constante en sus declaraciones posteriores" (Guy, 1979).

Frondizi (1984) analizó de manera detallada el debate que, a propósito de un proyecto de 'Ley de Aduanas' enviado por el Poder Ejecutivo, en agosto de 1876 se desarrolló en la Cámara de Diputados de la Nación. El proyecto, que perseguía propósitos

---

<sup>16</sup> Comenzó con el gran pánico de Viena y la crisis de mayo [de 1873]; siguió una inmensa agitación en Alemania e Inglaterra, con estallido de incidentes en casi todas las bolsas europeas. Los gobiernos de Turquía y Perú se declararon en bancarrota. Además en ese momento comenzó un período deflacionario que duró un cuarto de siglo. Al presidente Nicolás Avellaneda le tocó hacer frente a las consecuencias locales de esta crisis. Eckler (1933) ordenó así las depresiones verificadas entre 1873 y 1932: 1) 1929-32; 2) 1873-78; 3) 1920-21; 4) 1892-94; 5) 1882-85 y 6) 1907-8, de manera que la crisis de 1873 fue, en más de medio siglo, la más importante luego de la de la década de 1930.

<sup>17</sup> No es casual que una crisis internacional haya generado un debate de estas características.

<sup>18</sup> Era una extravagancia porque, al decir de Bunge (1928), Argentina estaba poblada por cosmopolitas, que "son aquellos que piensan, comen y visten como en Francia, Inglaterra o España. En su mesa apenas si se conserva el asado argentino; ellos necesitan jamón de York, salame de Milán, vino de Burdeos y del Rin, petit-fois de Francia, garbanzos de España, salchichas de Francfort, dulces y galletitas de Inglaterra, fruta de California, té de la China, arroz del Brasil, queso de Francia y de Italia; camisas de hilo de Francia y de seda de Japón, botines y guantes de Inglaterra o de Estados Unidos, muebles de Inglaterra, alfombras de España, Persia o Alemania, cigarros de Cuba y cigarrillos de Inglaterra, etc.". Bunge 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 Bunge 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?

principalmente fiscalistas<sup>19</sup>, fue objetado por López y sus discípulos. En dicho debate “Pellegrini preguntó si daba lo mismo que Argentina importara más arados y menos levitas... ¿Qué produce hoy la provincia de Buenos Aires, la primera provincia de la República? Triste es decirlo, sólo pasto y toda su riqueza está pendiente de las nubes. El año que ellas nieguen riego a nuestros campos, toda nuestra riqueza habrá desaparecido... Se ha dicho que los que sostienen el sistema proteccionista vienen a colocar a la República Argentina al nivel de la China [sic]. Si esto se ha dicho creyendo lo que se dice, quien tal dijo no sabe lo que es sistema proteccionista, pues lo confunde con la idea separatista que impera en la China... Somos hoy un pueblo pastor, nuestra única riqueza se reduce al pastoreo y en pequeñísima parte de la agricultura<sup>20</sup>; entonces en el nombre de la experiencia le preguntaría a los librecambistas; ¿cuál es la nación del mundo que ha sido grande y poderosa, siendo únicamente pastora?”

b. Las advertencias de Bunge y Zeballos. A Alejandro Ernesto Bunge y a Estanislao Severo Zeballos hay que sacarles el sombrero, porque fueron los primeros en advertir que la Primera Guerra Mundial (la “Gran Guerra”, según los historiadores) marcó un antes y un después en la especialización internacional de la producción primaria. De Zeballos, canciller de los presidentes Miguel Juárez Celman, Carlos Pellegrini y José Figueroa Alcorta, no he podido conseguir alguna afirmación específica, no obstante lo cual merece ser citado.

“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: “Todos saben que Inglaterra realiza grandes esfuerzos para obtener sus alimentos protegiendo la producción en sus dominios... La producción argentina podrá ser sustituida en pocos años por [la de] los dominios... Vendríamos a quedar, por obra de la nueva política inglesa, casi fuera de su órbita comercial, o por lo menos con una vinculación mucho menor. Esta circunstancia coincide, felizmente, con la necesidad y la posibilidad que tiene nuestro país de vivir una vida económica más independiente que hasta hoy” (Bunge, 1924, pero planteado en una conferencia pronunciada el 1 de julio de 1921).

“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... No hay país en el mundo en el cual se consuman, con relación a sus habitantes, en tanta diversidad y en tanta abundancia, alimentos

---

<sup>19</sup> El conflicto entre el objetivo fiscal y el resto de los objetivos de la protección aduanera fue analizado por Irwin (2004), a propósito del caso del “proteccionista” Alexander Hamilton, y también por Sargent (2012). De Pablo (1971) derivó la estructura arancelaria que maximiza los ingresos fiscales.

<sup>20</sup> Según Cortés Conde (1994), en 1875 el PBI ganadero era 17 veces el agrícola, en 1890 2 veces, en 1903 se habían igualado. La economía agrícola no es sólo pasto, aunque (en aquel momento) también dependía mucho de “las nubes”. Hasta mediados de la década de 1870 las exportaciones eran casi exclusivamente pecuarias. Es más, “hasta la segunda mitad de dicha década Argentina importaba buena parte del trigo y la harina que consumía, principalmente de Chile y Estados Unidos. En 1875 se fijó un arancel a la importación de estos productos, que sirvió como modelo para otros” (Díaz Alejandro, 1967).

extranjeros como en Argentina; lo cual es una paradoja, en un país fértil con extensas zonas semitropicales y 8,5 M. de habitantes<sup>21</sup>... [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" (Bunge, 1928)<sup>22</sup>.

c. Socialismo librecambista y partidario de la convertibilidad. "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)<sup>23</sup>. "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. La forzada industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) según Prebisch. Prebisch (1949)<sup>24</sup> arrancó con los tapones de punta. "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,

---

<sup>21</sup> "A pesar de los millones de vacas, se importaban manteca y queso de Francia, Italia, Bélgica e Inglaterra" (Vázquez Presedo, 1971).

<sup>22</sup> La propuesta que formuló Bunge es cualquier cosa menos una apelación al facilismo. Observó, "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. No aprobamos el reajuste inflacionario, preferimos la escuela inglesa [deflación] a la del Continente europeo de postguerra. 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 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".

<sup>23</sup> "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). Por su parte "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).

<sup>24</sup> La génesis del trabajo merece destacarse. "A principios de 1949 me invitaron a escribir la introducción del primer Estudio económico anual de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL)... No estaba improvisando, porque había venido exponiendo mis ideas en la UBA... Pasé 4 semanas escribiendo tranquilamente. Como el trabajo contenía ideas demasiado personales, me pidieron que lo firmara... Debido a su contenido heterodoxo, me sorprendió que me volvieran a invitar a incorporarme a la Comisión" (Prebisch, 1963). Ocupó el cargo de secretario general entre 1949 y 1963.

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”<sup>25</sup>.

¿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. Existe, pues, manifiesto desequilibrio, que destruye la premisa en el esquema de la división internacional del trabajo... 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)<sup>26</sup>... Los precios no han 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

---

<sup>25</sup> Villanueva (1972) pone en tela de juicio la idea de que la industrialización surgió durante la década de 1930, planteando el siguiente interrogante: ¿con maquinaria salida de dónde pudo surgir la industrialización durante la referida década? En sus palabras: “entre 1923 y 1930 se importó mucha maquinaria para la industria... En 1923 [durante el gobierno de Marcelo Torcuato de Alvear] comenzó una corriente de fomento y protección a la industria, implementada vía aumento de los precios oficiales en la tarifa de avalúos, devaluaciones, etc., que en pocos años posibilitó la producción local de caucho, artefactos eléctricos, subproductos del petróleo, etc... De manera que la industria moderna se inició realmente en la década de 1920”.

<sup>26</sup> Fuente: Naciones Unidas, Postwar price relations in trade between underdeveloped and industrialized countries, 1949. El trabajo fue elaborado por Hans 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). Es razonable suponer que Prebisch utilizó el estudio estadístico realizado por Singer, pero tenía conciencia –de la inestabilidad del precio de los productos agrícolas seguro– por su experiencia como encargado de estadísticas en la década de 1920, y como funcionario público en la década de 1930. De Pablo (2006) reseña la vida y la obra de Prebisch. Las críticas a la tesis Prebisch-Singer fueron analizadas por Spraos (1980), quien concluyó que los referidos autores podrán haber exagerado, pero no estaban equivocados.

progreso técnico de su industria, los países de la periferia les han traspasado una parte del fruto de su propio progreso técnico” (Prebisch, 1949)<sup>27</sup>.

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).

“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).

Prebisch (1981) precisó lo que había afirmado en 1949. En sus palabras: “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 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<sup>28</sup>... El ciclo se refleja en la periferia con mayor

---

<sup>27</sup> Prebisch (1949) postula esta explicación, pero no incluye ningún dato –estadístico, o de otro tipo- para aseverarla.

<sup>28</sup> 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

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 no sufría de “industrialitis” sino que razonaba a partir de los hechos. Prueba es que apenas 6 años después de Prebisch (1949), y a la luz de los desequilibrios sectoriales generados por la política económica implementada durante la presidencia de Juan Domingo Perón, en el denominado Informe Prebisch (1955, 1955a, 1956 y 1956a) recomendó que Argentina devaluara (para mejorar la rentabilidad de su sector agrícola), fundara el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), etc.

e. Frigerio-Di Tella sobre cómo encarar la industrialización. Rogelio Frigerio inspiró la porción “desarrollista” de la política económica implementada durante la presidencia de Arturo Frondizi (analizada en detalle en de Pablo, 2005). Su visión sobre la relación entre comercio internacional y desarrollo era sintéticamente la siguiente: “lo que hay que hacer es cerrar el ingreso de manufacturas y combustibles del extranjero, y abrir de par en par las puertas al capital extranjero, para que venga a producir dentro del país esas mismas manufacturas y combustibles. Esa es mi filosofía” (Frigerio, 1964); “los primeros estudios fueron hechos a comienzos de 1956... En Qué acuñamos la fórmula ‘petróleo más carne igual acero’... Resultaba imperativo instalar las industrias básicas de golpe... Acero y petróleo eran la primera prioridad. La lista también incluía las industrias química, petroquímica, de maquinaria, agrotecnología, del automóvil, extracción de carbón, celulosa y papel... Resultaba irrelevante si las inversiones eran internas o extranjeras... Cuando analizamos con Frondizi la cuestión, mucho antes de la campaña electoral previa a la elección de febrero de 1958, decidimos que el petróleo lideraría el proceso de consolidación nacional. Admiro su coraje, dado lo que antes pensaba. La precisión analítica, amor por la verdad y ética política, lo hicieron actuar como lo hizo” (Frigerio, 1990).

A los efectos de este trabajo corresponde enfatizar los siguientes aspectos del enfoque desarrollista: prefiere el movimiento internacional de capitales al intercambio internacional de bienes (particularmente manufacturados y combustibles); prefiere la integración vertical de los procesos productivos, y la producción local de todo tipo de productos; el acero es más importante que el petróleo, pero dados el estrangulamiento externo y la estructura de las importaciones, la da prioridad al petróleo<sup>29</sup>.

---

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. Leído en 2012 esto suena a fantasía, en el momento en que se escribió no lo era.

<sup>29</sup> No es crucial para este trabajo, pero cualquier estudioso del período nota la asimetría aplicada para inducir la extracción de petróleo y la producción de autos. Mientras la primera se realizó negociando caso por caso 13 contratos petroleros, la segunda se implementó vía reglas generales, basadas en fuerte protección efectiva, en base a las cuales se autorizó la instalación de 29 fábricas, de las cuales sólo 13 estaban en operación en 1964 y 9 en 1969.

La estrategia de industrialización desarrollista fue criticada por Guido José Mario Di Tella. En sus palabras: “no es lo mismo actividades que tecnologías. Un país relativamente escaso de capital debe elegir actividades que no sean demasiado capital intensivas, pero no es deseable elegir actividades que en otras partes del mundo se realizan de manera capital intensiva, utilizando en Argentina tecnologías menos capital intensivas... Es posible que el país haya cometido los 2 errores conjuntamente... La industria está aquí para quedarse, pero puede quedarse de una mala manera, produciendo a costos elevadísimos, condenando a la población a un bajo nivel de vida, o puede tratar finalmente de romper el cascarón de la protección, lanzarse a la competencia internacional y llevar al país a un nivel de vida internacional... No tiene sentido seguir ampliando el espectro de actividades industriales, agregando a industrias ineficientes nuevas industrias deslumbrantes pero igualmente ineficientes. Posible aunque difícil será alcanzar una eficiencia internacional en algunos sectores industriales, pero imposible será que la alcancemos en todos los sectores... Es muy típico el convencimiento, en los países en vías de desarrollo, de que la mera traslación de las técnicas, máquinas e industrias que constituyen el símbolo de la madurez de los países industriales, implica alcanzar esa madurez. Es fundamental que nos vayamos convenciendo de que no hay manera de importar la madurez, y menos la madurez industrial" (Di Tella, 1973).

Di Tella puntualizó los costos que genera una industrialización basada en la integración horizontal y vertical, y que por consiguiente –dado el tamaño del mercado- no permite aprovechar las economías de escala; y recordó la necesidad de producir lo que se deseara, utilizando la tecnología que mejor permitiera competir en el mundo. Sobre el primer punto, el caso de la industria automotriz es bien claro, como ilustra mi experiencia personal: en 1969 compré mi primera casa y mi primer auto. Ambos me costaron lo mismo. El precio de la casa es hoy, digamos, 4 veces el del auto. Porque en la actualidad más de la mitad de los autos que se compran en Argentina se importan, y más de la mitad de los que se fabrican se exportan. Volvamos a integrar verticalmente la producción de autos y retornaremos a los precios relativos que existían en nuestro país hace medio siglo.

f. Diamand<sup>30</sup> y la estructura productiva desequilibrada (EPD). Marcelo Diamand (1963, 1973) planteó el funcionamiento de las EPD. En sus palabras<sup>31</sup>: “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

---

<sup>30</sup> 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.

<sup>31</sup> Junto a la presentación “técnica” de las EPD Diamand (1973) 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. Esta porción de la obra generó acaloradas –pero no por ello incivilizadas- discusiones entre él y yo.

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 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 el plano comercial externo, la EPD funciona con tipos de cambio diferenciales para los sectores agropecuario y manufacturero (porque por sus implicancias distributivas el tipo de cambio real único requerido para lograr el pleno empleo de los recursos productivos, resulta políticamente inviable), simetría entre la estructura de los derechos de importación y los reintegros a la exportación, etc.

La idea de la EPD fue concebida en las décadas de 1960 y 1970. Consiguientemente requiere actualizaciones, porque a comienzos del siglo XXI la protección cambiaria es mucho más importante que la arancelaria (como se verá de inmediato); 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; 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– los productores agropecuarios no hacían cálculo económico, y por consiguiente la oferta de productos primarios era inelástica a la modificación de los precios. A comienzos del siglo XXI existen “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<sup>32</sup>.

g. Desde 1976, protección (y desprotección) cambiarias, más que arancelarias. Los gráficos 56-1 y 56-2, así como el cuadro 56-3, muestran 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 1976-2011, con frecuencia anual<sup>33</sup>; el

---

<sup>32</sup> 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).

<sup>33</sup> 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.

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 “sobreevaluación” 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).

De Pablo (1983) explica la evolución del tipo de cambio real a partir de 3 escenarios: el fin del Mundo, el Diluvio Universal y el sistema. Si el Mundo fuera a terminar dentro de un par de horas, y esto se supiera, las decisiones humanas privilegiarían el consumo por sobre la inversión. En estas condiciones los precios de los autos y los helados subirían con respecto a los de las casas y las maquinas. 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. En estas condiciones el precio de las entradas al Arca de Noé aumenta con respecto al resto de los precios. Por último el sistema es el escenario en el cual las consecuencias de las acciones individuales recaen sobre los propios decisorios (ejemplo: el crédito debe ser pagado con esfuerzo, no con licuación).

La historia económica argentina no registra episodios interpretados por el modelo Fin del Mundo. En cambio, lamentablemente, tiene muchos 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. 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<sup>34</sup>. 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, 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). Todo 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 incredulidad 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.

Nadie que pretenda explicar causalmente la pretendida “desindustrialización” que ocurrió durante el Proceso de Reconstrucción Nacional<sup>35</sup> puede ignorar esto. En particular, y más allá de las explicaciones conspirativas (que referidas a este período abundan), implica comparar 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.

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

---

<sup>34</sup> 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 es muy dificultosa.

<sup>35</sup> 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.

significativa y generalizada en noviembre de 1976, y casi nula a comienzos de 1979 (citado en Fernández Ansola, 1988)<sup>36</sup>.

Por su parte, la resolución del ministerio de Economía 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)<sup>37</sup>. Queda claro, entonces, que "la apertura indiscriminada" de la economía fue mucho más un fenómeno cambiario que arancelario.

La desprotección cambiaria verificada en los últimos años obligó a las autoridades a aumentar la protección no arancelaria, vía licencias no automáticas de importación y declaraciones juradas anticipadas de importaciones.

. . .

La política comercial externa fue y es una cuestión que genera propuestas y debates permanentes en nuestro país. Merecen destacarse el rol que jugaron los cambios del escenario internacional, la frecuente exageración con la cual oscila el péndulo en materia de políticas públicas, y la mayor importancia de la protección (y desprotección) cambiaria, con respecto a la arancelaria y no arancelaria.

### 3. LA POLITICA COMERCIAL EXTERNA EN LA PRACTICA

---

<sup>36</sup> 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 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.

<sup>37</sup> "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).

Por razones de espacio, en este trabajo la política comercial externa aplicada en Argentina se analiza a través de sus resultados. Sintetizados en un conjunto de gráficos, que muestran el grado de apertura de la economía, a lo largo del tiempo y en la comparación internacional, la evolución en el tiempo de la composición de las importaciones y las exportaciones, de la diversificación de las ventas y las compras al exterior, por tipo de producto y país de origen y destino, y de la importancia que los derechos aduaneros tuvieron dentro de la recaudación pública total<sup>38</sup>.

El gráfico 56-4 muestra el grado de apertura de la economía argentina, medida por la proporción que las exportaciones e importaciones de mercaderías tuvieron dentro del PBI, entre 1900 y 2011. Como no empalmé las series, las mismas aparecen cortadas 4 veces (con superposición parcial de los períodos), porque corresponden a diferentes estimaciones de las cuentas nacionales. Las diferentes estimaciones de los períodos superpuestos indican la existencia de un “problema de números índices”, en el sentido de que el grado de apertura de la economía depende de la estructura de ponderaciones utilizado en el cálculo de las cuentas nacionales.

La porción de la izquierda del gráfico es bien nítida. A lo largo de la primera mitad del siglo XX la economía argentina se fue cerrando de manera sistemática, tanto en importaciones como en exportaciones (la relación importaciones+exportaciones, como proporción del PBI, cayó a menos de la mitad entre la primera década y mediados del referido siglo). Lo cual implica que la inclinación de Prebisch (1949) a favor de la ISI, en el caso argentino no influyó en la política económica práctica, porque la reducción del grado de apertura de la economía ocurrió antes de la publicación del referido trabajo. Salvo un aumento circunstancial, a fines de la década de 1970, el aumento del grado de apertura de la economía recién se dio a partir de la década de 1990 y continuó desde entonces, aunque ni por asomo la economía argentina está retornando al grado de apertura que tenía a comienzos del siglo XX.

Por lo cual no sorprende que la nuestra esté entre las economías más cerradas del mundo. El cuadro 56-5 las ordena según la suma de las exportaciones e importaciones de mercaderías, como proporción del PBI. En la parte superior se lista a las 10 economías más abiertas, en la siguiente aparece el grado de apertura de países seleccionados, en la anteúltima los datos correspondientes a Argentina y a los países con economías más cerradas que la nuestra, y en la parte final aparece el grado de apertura de países cuyo PBI total es similar al de Argentina.

El grado de apertura de la economía argentina es apreciablemente inferior al promedio mundial (en 2009, 31,3% del PBI, contra 41,7%). Además de lo cual, ordenadas de mayor a menor según su grado de apertura, en la muestra de 162 países considerados Argentina se ubica en el puesto 149. Tal como era de esperar, las economías más abiertas del mundo corresponden a países cuyo PBI total es pequeño, y entre las economías más cerradas que la de Argentina corresponde mencionar a las de Brasil y Estados Unidos. De

---

<sup>38</sup> Los datos fueron extraídos de los bancos de datos de la Administración Federal de Ingresos Públicos, el Banco Mundial, la Comisión Económica para América Latina, El Fondo Monetario Internacional, M&S consultores y Pablo Andrés Lara, así como de Díaz Alejandro (1970), Elizalde (1977) y Vázquez Presedo (1971, 1976).

los países con PBI total similar al nuestro, sólo Grecia tiene una economía más cerrada que la nuestra.

El gráfico 56-6 muestra la composición de las importaciones entre 1876 y 1939. Otra vez, el mensaje del gráfico es nítido. La porción de la izquierda muestra la sistemática caída de la proporción de las importaciones de bienes de consumo, dentro del total, y el sistemático aumento de las importaciones de bienes intermedios<sup>39</sup>, sugiriendo que la sustitución de importaciones, entendida como el cambio en la composición de compras al exterior, es un proceso continuo que comenzó mucho antes de la Primera Guerra Mundial. A propósito, la porción derecha del gráfico muestra la relativa estabilidad de las referidas proporciones, entre las 2 guerras mundiales.

El gráfico 56-7 muestra lo que ocurrió con la diversificación de las exportaciones (por producto y por país) y las importaciones (por producto), entre 1881 y 1912<sup>40</sup>. Durante el referido período la diversificación fue creciente, tanto en productos como en países, excepto en el caso de las exportaciones por países, que creció hasta 1894, permaneciendo constante desde entonces.

Los gráficos 56-8 y 56-9 muestran, respectivamente, lo que ocurrió con la composición de las exportaciones y las importaciones a partir de 1980. El primero de ellos muestra la caída de la participación de las exportaciones primarias dentro del total, el mantenimiento de la de las manufacturas de origen agropecuario, junto al aumento de la de las manufacturas de origen industrial durante la década de 1980 y la suba de la participación de las ventas al exterior de combustibles durante la de 1990, y su posterior caída desde mediados de la década de 2000. Mientras que el gráfico 56-9 muestra la gran importancia que los bienes intermedios tienen dentro de las importaciones totales (señal de la complementariedad que existe entre producción local e importada), el máximo de las importaciones de bienes de capital observado en 1994, así como los efectos de la crisis de comienzos de 2002. La referida caída de las exportaciones de combustibles, mencionada al final del párrafo anterior, tiene su contrapartida en el aumento de las importaciones de ese tipo de productos, por lo cual el país pasó de exportador a importador neto en el sector.

Por último el gráfico 56-10 muestra la importancia que la recaudación aduanera tuvo dentro de la recaudación total (impositiva, aduanera y previsional), a partir de 1932<sup>41</sup>. Se trata de un indicador parcial del cierre o apertura de una economía, por cuanto hay barreras al comercio que no generan ingresos públicos (ejemplo: las licencias de exportación o importación). La recaudación aduanera total, la que suma los ingresos por derechos de importación y los generados por retenciones a la exportación, cayó de manera abrupta hasta 1953. Posteriormente, con fuertes oscilaciones, contribuyó con entre 10 y 15% de la recaudación total (desde el abandono de la convertibilidad, en alrededor de 15% de dicha recaudación). La desagregación entre recaudación por derechos de importación y retenciones a las exportaciones merece ser destacada. Hasta comienzos de la década de

---

<sup>39</sup> No hace a la mirada “estructural” relevante en este trabajo, pero en la parte izquierda del gráfico también es impactante el aumento de la proporción de la importación de bienes de capital, dentro del total, entre 1876 y 1890, y la importante caída posterior hasta casi las postrimerías de la Primera Guerra Mundial.

<sup>40</sup> El gráfico está basado en Vázquez Presedo (1971). Los índices de diversificación miden los desvíos de los principales productos importados y exportados, así como el destino de los productos vendidos al exterior, con respecto al caso en el cual cada producto, o cada país, tuviera igual importancia dentro del total. El valor del índice es máximo precisamente en este último caso.

<sup>41</sup> El gráfico arranca en 1932 por disponibilidad estadística.

1960, la totalidad de los ingresos aduaneros provenían de los derechos de importación. A partir de 1967 las retenciones a la exportación comenzaron a ser significativas (con picos en 1985 y 1989, probablemente por aumento del tipo de cambio real). Desde el abandono de la convertibilidad, el ingreso por retenciones a la exportación es crucial dentro de la recaudación aduanera, y nada despreciable dentro de la recaudación total.

. . .

En una palabra, el cierre de la economía argentina es un fenómeno de la primera mitad del siglo XX, de manera que mientras la sustitución de importaciones –en el sentido de cambio en la composición de las compras al exterior- es un proceso continuo, en el sentido de reducción de la relación importaciones/PBI fue un proceso en buena medida finalizado antes de que Raúl Prebisch se ocupara del tema. A pesar del aumento de las relación importaciones+exportaciones, como proporción del PBI, la de Argentina es una de las economías más cerradas del mundo.

Las exportaciones argentinas tienen una fuerte componente de productos primarios, pero en el pasado no resultaron de un “monocultivo”, como el cobre en Chile o el petróleo en Arabia Saudita (la cuestión de la “sojización” del presente y futuro de las exportaciones argentinas se analizará en la próxima sección de este trabajo).

La compresión de las importaciones argentinas implicó, principalmente, la disminución de las de bienes de consumo dentro del total, de manera que el grueso de las importaciones remanentes –productos intermedios y bienes de capital- tienen un fuerte carácter complementario con la producción local.

Concomitantemente con el cierre de la economía, disminuyó la importancia de la recaudación aduanera dentro de los recursos totales del sector público. Hasta comienzos de la década de 1960 el grueso de la recaudación aduanera provenía de los derechos de importación, desde comienzos del siglo XXI la enorme mayoría de los recursos aduaneros proviene de las retenciones a la exportación.

. . .

Los aspectos de “economía política” de la evolución de la protección a la producción local, merecen un ensayo por separado. Porque ni el nivel promedio de protección, ni la estructura según tipo de bienes, se entienden en base exclusivamente a consideraciones técnicas. La historia de la protección se acerca más a la de las presiones sectoriales y regionales, que a las consideraciones de “ventajas comparativas dinámicas”; incluye la colusión entre fabricantes protegidos y sus asalariados, quienes de manera conjunta le transfieren el costo de la protección a los consumidores de los productos; y en algunas instancias refuerzan las distorsiones internas, como cuando los sectores más protegidos encima consiguen de manera preferente créditos a tasa de interés subsidiada, prioridad en la provisión de energía eléctrica, etc. Todo lo cual le complica la vida a los empresarios

emprendedores, o schumpeterianos, y genera los pseudoempresarios, cercanos al poder de turno, muy afectos a privatizar las ganancias y socializar las pérdidas.

#### 4. EL DESAFIO ACTUAL

Quienes se acercaron a este trabajo atraídos por su título, en busca de pistas para iluminar las decisiones individuales o la formulación de la política económica, probablemente consideren un desperdicio sus 3 primeras secciones. Su preparación clarificó en mi mente un sinnúmero de cuestiones, por lo cual también recomiendo su lectura.

Pero claramente se trata de un “insumo” para ésta, la sección final del trabajo. Al respecto me permito recordar que, como dije en la introducción, en este ensayo la cuestión se plantea abstrayendo las características políticas y de credibilidad del presente gobierno. No porque no las considere importantes, sino porque busco clarificar la cuestión desde el punto de vista técnico, condición necesaria para la toma de decisiones.

Antes de entrar en los tópicos específicos, una apreciación general. No tomamos decisiones en base a lo que va a pasar (porque no sabemos lo que habrá de ocurrir), sino en base a lo que creemos que va a pasar. Por eso las expectativas son fundamentales, porque están en la base de las decisiones. Al respecto encuentro muy útil aplicar la herramienta denominada error tipo I, error tipo II, para efectuar recomendaciones sobre exportaciones e importaciones de bienes, así como sobre inversiones reales y financieras.

a. Exportaciones. El cuadro 56-11 muestra el grado de especialización, tanto sectorial como geográfica, que tuvieron las exportaciones de mercaderías en 2011. El valor de la exportación de soja y sus subproductos equivalió a 24,5% del total<sup>42</sup>, mientras que el de la exportación de autos equivalió a 12,7% (sumados, 37,2% del total exportado). Desde el punto de vista geográfico, Asia compró 44,5% de la soja exportada, y la Unión Europea 22,9% (67,4% en total), en tanto Brasil adquirió 75,8% de los autos exportados.

Soja y autos son 2 casos diferentes, tanto desde el punto de vista de la razón por la cual se exportan, como desde el del aporte neto que realizan al comercio exterior argentino. La exportación de soja deriva de la existencia de un recurso natural, potenciado por la tecnología y un mercado en fuerte crecimiento<sup>43</sup>; la de autos surge del aprovechamiento de

---

<sup>42</sup> En 2010/11 soja absorbió 70% del área sembrada con oleaginosas, y generó 62% del volumen cosechado. La “sojización” de la agricultura argentina, motivada por la demanda china, durante los últimos años se convirtió en “supersojización”, porque los agricultores que tienen la posibilidad, dejaron de producir trigo y maíz y comenzaron a producir soja. La supersojización deriva del hecho de que como tanto trigo como maíz tiene significativo consumo interno, en el nombre de asegurar el abastecimiento local el gobierno destruyó los mercados respectivos (en la jerga del sector, para trigo y maíz “no hay precio”).

<sup>43</sup> “El salto de productividad que se produjo en el sector agropecuario no responde exclusivamente a un descubrimiento y adición repentino de un recurso preexistente en la naturaleza, sino más bien a un salto tecnológico enmarcado en la denominada revolución biotecnológica en el marco de un sendero de largo plazo... Escalar recursos naturales –agua, aire, tierra, gas y petróleo- hacia su transformación en granos es la manera inicial bajo la cual estas actividades agregan valor. Se trata de una actividad industrial de transformación de insumos en productos pero a cielo abierto y con imperfecto (aunque creciente) control del

las economías de escala. La importación de soja es nula o insignificante, de manera que la exportación bruta es prácticamente igual a la neta; mientras que la importación de autos es muy significativa, de manera que en este caso –cuando existe– el aporte neto del sector al balance comercial es muy pequeño. En ambos casos se aprovechan los beneficios propios del intercambio internacional, pero mientras la exportación de soja permite financiar la importación de otros productos, la de autos no.

Desde (por lo menos) Adam Smith sabemos que la especialización genera beneficios, pero también riesgos. Los números anteriores son tranquilizadores, en el sentido de que Argentina no depende de las exportaciones de soja y autos, como Arabia Saudita depende de las de petróleo<sup>44</sup>. Pero de cualquier manera cabe plantear: ¿cuál es el riesgo de la “sojización” de la producción agrícola argentina?

Error tipo I, error tipo II, los argentinos deberíamos tomar las decisiones sobre la base de que la transición china (que comenzó a fines de la década de 1970 y podría finalizar a mediados del siglo XXI) va a continuar. El aumento de la población, la suba del ingreso por habitante (aunque a tasas decrecientes, a medida que pase el tiempo) y el proceso de urbanización en dicho país, aumentarán la demanda de productos 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. Estos factores son muy poco volátiles, por lo que 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.

El entusiasmo que despierta el probable futuro de la demanda de soja debe ser morigerado por el hecho de que Argentina no es único oferente en el mercado de internacional de dicho producto (en términos de superficie cosechada, en la campaña 2010-2011 Estados Unidos asignó 30,3% del total mundial, Brasil 23,6% y Argentina 17,9%). Lo cual implica que debemos estar atentos, para no ser desplazados por los otros oferentes<sup>45</sup>.

. . .

Entre el 24 de mayo de 2003 (víspera del día en que Néstor Kirchner comenzó su período presidencial) y fines de 2011, el precio del dólar aumentó 44% (pasó de \$ 3 a \$ 4,32). 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

---

proceso productivo. Ello diferencia a la agricultura de las industrias extractivas donde el bien final preexiste en la naturaleza (aunque sea necesario refinarlo)” (Bisang, 2011).

<sup>44</sup> “Con relación a otros exportadores ricos en bienes primarios, América Latina es sólo modestamente abundante, pero muy dependiente... En particular, las arcas fiscales... Insisto, el problema no es la abundancia sino la dependencia de recursos naturales” (de la Torre, 2011).

<sup>45</sup> Gerchunoff y Fajgelbaum (2006) enfatizan que (para los argentinos, gracias a Dios) Australia no es apta para producir soja (masivamente, al menos). Cualquiera que mire un planisferio, y estime los costos de transporte necesarios para llevar soja a China desde cada uno de los países mencionados, advertirá el desastre que significaría para las exportaciones argentinas de soja a China, que Australia pudiera resolver el problema.

realizada por Graciela Bevacqua desde entonces y hasta diciembre de 2011<sup>46</sup>, muestra que durante el período analizado en promedio los precios al consumidor aumentaron 227%<sup>47</sup>. Lo cual implica que entre mayo de 2003 y fines de 2011, 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<sup>48</sup>.

¿Cómo se pudo lograr esto? Gracias a la evolución de los términos del intercambio, que entre 2003 y 2011 mejoraron 30,4%<sup>49</sup>. Tal fue la mejora que si los volúmenes importados y exportados a partir de 2003 fueran valuados a precios de dicho año, ¡el intercambio internacional de mercaderías de Argentina hubiera resultado deficitario desde 2008!

Para entender las implicancias de situaciones como ésta, la literatura especializada se ocupó de la denominada enfermedad holandesa (el término fue utilizado por primera vez en la edición del 26 de noviembre de 1977 de The economist)<sup>50</sup>. Warner Max Corden y James Peter Neary (1982), y Corden (1984), fueron pioneros en la sistematización de la idea<sup>51</sup>, planteando un modelo compuesto por 2 bienes que son objeto de comercio internacional (energía y manufacturas) y otro que sólo se comercia internamente (servicios)<sup>52</sup>.

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

La literatura especializada inició el análisis de la enfermedad holandesa a partir de eventos reales, pero el fenómeno de apreciación o depreciación real del tipo de cambio también puede deberse a causas monetarias o financieras, de credibilidad o –dentro de un país– al sistema de coparticipación federal de impuestos. Ejemplo monetario o financiero: la importación de oro y metales preciosos que ocurrió en España desde comienzos del siglo

---

<sup>46</sup> El empalme utiliza la estimación oficial hasta que comenzaron los “dibujos”, y luego la estimación privada.

<sup>47</sup> No conozco estimaciones privadas del índice de precios mayoristas. Según el INDEC, entre mayo de 2003 y diciembre de 2011, en promedio los precios mayoristas aumentaron 137%.

<sup>48</sup> Y 39% en términos de la estimación oficial de los precios mayoristas.

<sup>49</sup> “En los 2000 Argentina experimentó 2 shocks externos positivos: el aumento de los términos del intercambio y el aumento del nivel de actividad en Brasil” (Fanelli, 2011). “Estamos inmersos en un auge de precios de productos minero-energéticos, más que agrícolas. De hecho, el aumento de precios agrícolas desde 2004 es más una recuperación del colapso que experimentaron en los años ochenta y noventa, que un verdadero auge” (Ocampo, 2011).

<sup>50</sup> El término ‘maldición’ de los recursos naturales fue acuñado por Auty (1993).

<sup>51</sup> La enfermedad holandesa fue el tema central de un jugosísimo encuentro, del que participaron Augusto de la Torre, José Antonio Ocampo, José María Fanelli, Roberto Bisang, Fernando Navajas, Andrés López, Daniela Ramos y Beatriz Nofal, y también en de Pablo (2011).

<sup>52</sup> 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.

XVI destrozó actividades productivas que existían en la Península<sup>53</sup>. 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. Ejemplo de coparticipación: en algunas provincias argentinas muchas actividades privadas no son viables, por los salarios que paga el sector público provincial, como consecuencia de las transferencias que recibe de la Nación<sup>54</sup>.

Frente a cada episodio de enfermedad holandesa deben plantearse 2 cuestiones. Primera; ¿estamos delante de un fenómeno transitorio o permanente? Todo en esta vida es transitorio, 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 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” (de Pablo, 2011).

---

<sup>53</sup> 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 ofrece una explicación plausible de lo que ocurrió. “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!

<sup>54</sup> La enfermedad holandesa originada en el sistema de coparticipación federal de impuestos fue analizada por Capello y Figueras (2006) y por Capello, Figueras, Grion y Moncarz (2009). ¿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... 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). 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, lo cual imposibilita -o al menos dificulta- el desarrollo de la actividad productiva privada en las provincias.

En el plano decisorio una posición extrema recomienda aprovechar al máximo posible las oportunidades que generan la naturaleza o la confianza que despierta el gobierno. Según ella, los argentinos tenemos que dar gracias a Dios por habernos bendecido con tanta cantidad de tierra tan apta para las explotaciones agropecuarias, y debemos 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. Otros argentinos (tan extremos como aquellos) recomiendan exactamente lo contrario: prohibir la exportación de soja, en su defecto obstaculizar vía impositiva el aumento de la producción, cobrar suficientes impuestos como para que el fisco (y no el Banco Central) compre 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.

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. Porque siempre tengo presente que los recursos son escasos y las necesidades humanas son muchísimas, y porque seguir conectado con el resto del mundo obliga a “rendir examen” de manera continua, no permitiendo el achanchamiento de las conductas, que frente a los competidores descoloca a los oferentes de manera creciente (volviendo traumática cualquier reapertura o desregulación).

No abrazo por completo la posición extrema porque los riesgos que plantea la especialización también deben ser tenidos en cuenta<sup>55</sup>, y también porque me pregunto por la viabilidad política y social de una “sojocracia” en Argentina siglo XXI (cuestión que desarrollé en de Pablo, 2005a).

Sobre la primera cuestión Knight (1921) diferenció entre riesgo e incertidumbre. Ambos se contraponen a certeza, pero mientras el riesgo alude a situaciones donde es posible cuantificar la probabilidad de ocurrencia de un hecho incierto, la incertidumbre tiene que ver con situaciones donde tal cuantificación no es posible. El número de autos que chocan, como proporción de los que circulan, es una variable susceptible de medición; la probabilidad de que Lionel Messi se accidente en el próximo partido de fútbol no. Las compañías de seguros aseguran ambos eventos, pero mientras en el primero de los casos la prima puede establecerse de manera más o menos objetiva, en el segundo no; y por eso pocas compañías se atreven a ofrecer este último servicio<sup>56</sup>.

Lo que puede llegar a ocurrir con el precio futuro de la soja, y la cantidad que demanden los chinos, está más cerca de la incertidumbre que del seguro. Consiguientemente, la precaución debe darse dentro de nuestro país. Hay que basar las decisiones en diagnósticos apropiados (por ejemplo, no suponer sin más que la mejora será permanente), por lo cual debemos ser prudentes en la relación ingresos/egresos. En la experiencia argentina, esto es mucho más fácil de lograr en los planos individual, familiar o empresarial, que en el ámbito público.

---

<sup>55</sup> Punto enfatizado por Di Tella (1967).

<sup>56</sup> ¿Habrá alguna compañía multinacional, que se especialice en asegurar a jugadores de fútbol y deportistas en general, y por consiguiente emita miles de pólizas?

¿Qué debe hacer el Estado en favor de los sectores productores de transables en general, y de la producción manufacturera en particular? Intervenir con medidas generales, revisando la carga tributaria y previsional que recae sobre los sectores que producen bienes transables, y focalizar 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). 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).

. . .

En producción, empleo y comercio exterior, tendemos a circunscribir el análisis a los productos agropecuarios e industriales. Olvidándonos, en el caso del comercio internacional, de los productos energéticos y los servicios.

“En la primera década del siglo XXI Argentina realizó un viraje casi monumental, desde su confortable posición exportadora neta de energía hacia una posición francamente importadora (de 10% de las exportaciones totales a casi otro tanto de las importaciones totales). Para colmo, dicho viraje se produjo en una década sin precedentes en la suba del precio de la energía en el mundo. El rasgo distintivo de la década fue de anti enfermedad [holandesa]” (Navajas, 2011)<sup>57</sup>.

“La exportación de servicios basados en el conocimiento ha dejado de ser un fenómeno aislado en la Argentina, para convertirse en los últimos años en una actividad sistemática, en la que el país ha ganado posiciones y mercados a nivel nacional... Los factores de costo (fundamentalmente el laboral) siguen siendo los principales determinantes de las decisiones de localización, junto a la disponibilidad de capital humano y las capacidades de idiomas. Otro factor, aunque menos importante, es el de los husos horarios... Estados Unidos es el primer importador mundial [el subrayado es mío], según surge de las principales consultoras del mercado. Del lado de los vendedores, las mismas fuentes asignan a India alrededor de la mitad del mercado, siendo China y Filipinas otros actores destacados” (López y Ramos, 2011).

b. Importaciones. Como acabo de decir, quien exporta una parte de su producción “rinde examen” permanentemente<sup>58</sup>. Quien produce localmente bienes que pueden ser importados también tiene que rendir examen, a menos que la política comercial externa dificulte fuertemente o haga prohibitiva la compra de bienes en el exterior.

¿Cuál es la ventaja de que los seres humanos, en cuanto productores de bienes exportables o importables, tengamos que dar examen permanentemente? Que nos vemos forzados a no bajar los brazos, estar atentos a las mejoras tecnológicas, a los cambios en los

---

<sup>57</sup> “David y Wright (1977) mostraron que los sectores asociados a recursos naturales tienen una historia muy rica en progreso tecnológico y aumentos incrementales en conocimientos específicos, pasando a constituir industrias de conocimiento tecnológico avanzado y transformándose en un ingrediente genuino de un programa de desarrollo hacia adelante” (Navajas, 2011).

<sup>58</sup> A fines de la década de 1960 esto lo aprendí de Agostino Rocca, recorriendo la planta que Propulsora Siderúrgica tiene en Ensenada, provincia de Buenos Aires.

gustos de cada uno de nosotros en cuanto consumidores, etc. Seguramente que cuando esto ocurre, la vida es menos cómoda que cuando nos desenvolvemos en condiciones monopólicas, pero además de las ganancias en términos de eficiencia<sup>59</sup>, las inevitables reaperturas o desregulaciones económicas que aparecen luego de períodos de cierre o regulación, no resultan traumáticas.

La sustitución de importaciones entendida como proceso, es decir, que productos que antes se importaban comiencen a producirse localmente, debe continuar de manera permanente; mientras que la sustitución de importaciones entendida como reducción de la relación (importaciones+exportaciones)/PBI, no sólo no debe continuar sino que debe ser revertida. Haber ocupado en 2009 el puesto 142, en una lista de 162 países ordenada en forma decreciente según el referido indicador de apertura de la economía, sugiere claramente la dirección en la cual se debe avanzar.

En el centro de la sustitución de importaciones entendida como proceso está la utilísima idea de destrucción creativa, que Joseph Alois Schumpeter sistematizara en 1942. Un producto nuevo, como una nueva forma de producir un bien que ya existe, implica una mejora en términos netos, pero rara vez sólo produce beneficios. Generalmente también genera perjuicios, y muy ocasionalmente los beneficiados por el cambio compensan a los afectados, como recomiendan algunos criterios de economía del bienestar desarrollados a mediados del siglo XX. Internet es una gran idea, excepto para los carteros (siempre me llamó la atención que los globalifóbicos se comunicaran vía Internet, resultándoles indiferente las consecuencias que su comportamiento tiene sobre el bienestar de los carteros y el de sus familias).

Con respecto al tipo de instrumentos que se deben utilizar para obstaculizar las importaciones, como regla general los economistas preferimos las reglas a la discrecionalidad, por ejemplo, un tipo de cambio único con un precio realista, o en su defecto subsidios o aranceles uniformes, con respecto a las licencias, cuotas u otros mecanismos administrativos. Preferencia basada en la dificultad práctica para establecer criterios de discrecionalidad compartidos por la enorme mayoría, y por la dificultad práctica para verificar que el beneficiario no está simulando, para recibir el beneficio.

Krueger (1974) analizó el impacto que diferentes métodos de frenar importaciones tienen sobre las energías del sector privado, concluyendo: “la pérdida de bienestar que genera restringir las importaciones a través de restricciones cuantitativas (ejemplo: licencias) es siempre mayor que la que se genera vía derechos de importación equivalentes, porque en el primer caso el sector privado dedica recursos a apropiarse de las rentas. [Desde este punto de vista] la prohibición de importaciones puede ser menos dañina que cierto nivel de importaciones limitado por licencias, porque la primera no genera actividad privada buscadora de rentas” ;excepto la dedicada a eliminar la prohibición de importaciones! En la misma línea, a propósito del uso del tiempo de los empresarios de Pablo (1991) distinguió

---

<sup>59</sup> Contra el supuesto de la teoría microeconómica convencional, de que como los empresarios siempre maximizan sus beneficios la curva de costos del monopolista es la misma que la de los competidores, con su enfoque de “ineficiencia X” Leibenstein (1966, 1976) señala que como el proceso de minimización de costos es en sí mismo “costoso” (quien cuida los costos tiene que jugar el rol del “malo” de la película, dentro de una empresa, una familia, etc.), en la práctica la curva de costos del monopolista se ubica por encima de la de los competidores. De manera que la apertura o la desregulación económicas generan mayores beneficios que los esperados por la teoría microeconómica convencional.

entre trabajar y estar ocupado. El empresario trabaja cuando le presta atención a lo que les interesa a los actuales y potenciales compradores de sus productos, a averiguar en qué andan sus competidores, quiénes mejoran la tecnología de su sector, etc.; mientras que está ocupado cuando no se pierde un sólo discurso del ministro de economía, asiste a todas las reuniones de la cámara empresaria a la que pertenece, se amiga con los funcionarios, etc. Y como buenos maximizadores, los empresarios trabajan o están ocupados dependiendo de la rentabilidad esperada del uso alternativo de su tiempo.

Como expliqué en detalle en de Pablo (2005b), aún en condiciones ideales –es decir, sin introducir en el análisis cuestiones como la de la corrupción- la cuestión de las reglas versus la discrecionalidad plantea una tensión objetiva entre los economistas y los dirigentes políticos, porque estos últimos –al perseguir objetivos políticos- personalizan el otorgamiento y el mantenimiento de los beneficios, y esto no se logra en base a reglas generales<sup>60</sup>.

Desde el punto de vista práctico, este planteo general tiene que ser matizado a partir de 3 consideraciones, referidas al costo de las marchas y las contramarchas, a la relación que debe existir entre la política comercial externa y el resto de las políticas, y a la forma en la cual dicha política comercial debe plantearse a la luz de las políticas comerciales aplicadas por el resto de los países.

Parecería que en Argentina el “debate” entre los partidarios de la apertura y el cierre de la economía se desarrolla de la siguiente manera: unos toman el poder y actúan en consecuencia (ejemplo: reducen las barreras a las importaciones). Como consecuencia de los resultados obtenidos, con el tiempo el poder pasa a sus adversarios, quienes también actúan en consecuencia (ejemplo: aumentan las barreras a las importaciones). Como consecuencia de los resultados obtenidos, con el tiempo el poder pasa nuevamente a los primeros, y se inicia un nuevo ciclo. Todo lo cual afecta sensiblemente la rentabilidad, cuando no la propia existencia, de muchas empresas y por consiguiente de quienes trabajan en ellas. Propongo un proceso gradual de apertura, con (cuasi) unificación y explicitación de las barreras a las importaciones y a las exportaciones, pero que tiene que emerger de un consenso estable en la materia, para evitar ulteriores inversiones y desinversiones.

La segunda consideración surge del denominado “teorema del segundo mejor”, sistematizado por Lipsey y Lancaster (1956). Si la producción local de un bien que puede ser objeto de comercio internacional, está favorecida por un arancel de importación pero también afectada por un impuesto interno a la energía que utiliza como insumo, una política de reducción de las barreras a la importación no necesariamente constituye una mejora, por cuando podría poner en peligro la existencia de una empresa viable en condiciones ideales, esto es, cuando no existen ni la protección aduanera ni los recargos impositivos a la energía. En otros términos, la política comercial externa no puede ser independiente del resto de la política económica<sup>61</sup>.

---

<sup>60</sup> Obsérvese que esta preferencia por las reglas con respecto a la discrecionalidad, es anterior a la cuestión de la inconsistencia temporal, que en todo caso refuerza la referida preferencia. Kydland y Prescott (1977) plantearon esta cuestión, por lo cual en 2004 compartieron el premio Nobel de economía. Walter Sosa Escudero apunta correctamente que ese año el comité Nobel también debería haber premiado a Guillermo Antonio Roberto Calvo.

<sup>61</sup> Tomado en sentido estricto, no hay nada más paralizante para un ministro de economía que el teorema del segundo mejor. Porque salvo que elimine simultáneamente la totalidad de las distorsiones, vía eliminaciones parciales o selectivas no puede saber si está mejorando o empeorando el funcionamiento de una economía. Desde el punto de vista práctico el teorema aconseja prestarle atención a los casos donde es más claro que la

Por último cabe preguntar; ¿son las recomendaciones de política comercial externa referidas a un país pequeño en el comercio internacional, independientes de las aplicadas por el resto del Mundo, y en particular por los países más grandes en el concierto internacional? Pregunta difícil de contestar desde el punto de vista técnico, la respuesta parece depender de consideraciones institucionales, no sólo teóricas.

c. Inversiones extranjeras directas y movimientos de capital de corto plazo. Así como me entusiasman las oportunidades que el resto del mundo le plantean a la producción exportable argentina, y el desafío que a la producción local le generan las importaciones que compiten con ellas, no soy partidario de otorgarle incentivos específicos a las inversiones extranjeras directas y no me entusiasman para nada los movimientos internacionales de capital de corto plazo.

Las cuentas nacionales diferencian el producto bruto interno del nacional, señalando que el primero es el producto bruto generado dentro del territorio argentino, con independencia de la nacionalidad de quien lo genera, mientras que el segundo es el producto de los argentinos, con independencia del lugar del globo terráqueo donde se genera. Distinción importante porque el criterio de evaluación de una inversión extranjera debería ser si, directa o indirectamente, aumenta el producto nacional, no simplemente el interno. En otros términos, afirmar que una empresa extranjera emplea determinada cantidad de personas, y paga determinada cantidad de impuestos, no necesariamente implica que mejore el producto a disposición de los argentinos (si, por ejemplo, hubo que otorgar increíble cantidad de beneficios para que la empresa se radicara).

En cuanto a los movimientos internacionales de capital de corto plazo, en esta monografía se mostró que dado el elevado nivel de fondos que ingresan o egresan del sistema económico, los cambios en el grado de credibilidad e incredibilidad en los gobiernos de turno generan enormes fluctuaciones en el poder adquisitivo interno del tipo de cambio: a veces ganancias extraordinarias, en otras ocasiones fuertes perjuicios, tanto en la producción de bienes como en la demanda de empleo. Soy consciente de la dificultad de obstaculizar operativamente el movimiento internacional de capitales de corto plazo, pero reducir la volatilidad del tipo de cambio real es muy importante desde el punto de vista productivo.

. . .

De la reseña de la teoría, los debates y la experiencia argentina, referidos a la vinculación económica de Argentina con el resto del mundo, surgen algunos puntos que merecen ser destacados.

1. Los beneficios del comercio internacional no deben ser desaprovechados. A veces resultan de la existencia de recursos no renovables, en otras ocasiones del aprovechamiento de las economías de escala.
2. Toda especialización genera beneficios y riesgos.

---

eliminación de algunas distorsiones, junto al mantenimiento de otras, complica en vez de solucionar problemas. La apertura de la economía, junto al mantenimiento de otras fuentes de “costo argentino”, es un buen ejemplo de ello.

3. La apertura y el cierre económicos no son neutrales, desde los puntos de vista sectorial, factorial o regional.
4. La política comercial y el resto de la política económica deben ser aplicadas de manera simultánea.
5. Las políticas económicas dependen más de las circunstancias que de la ideología. Las exageraciones rara vez son óptimas.
6. La protección es mucho más cambiaria que arancelaria.
7. Hay que diferenciar entre la sustitución de importaciones como proceso continuo, y la sustitución de importaciones como reducción de la relación  $(\text{exportaciones} + \text{importaciones})/\text{PBI}$ . Seguimos siendo una de las economías más cerradas del mundo.
8. No somos un país monoexportador (la exportación de soja equivale a la cuarta parte del valor total de las exportaciones).
9. ¿Cómo debemos modificar nuestra política comercial, en función de la política comercial del resto de los países?
10. Las inversiones extranjeras directas no deben ser alentadas con beneficios específicos (las inversiones locales tampoco). Los movimientos internacionales de capital a corto plazo deben ser obstaculizados.

Amiti, M. y Davis, D. R. (2012): "Trade, firms and wages: theory and evidence", Review of economic studies, 79, 1.

Ashenfelter, O. (2012): "Comparing real wage rates", American economic review, 102, 2, abril.

Auty, R. M. (1993): Sustaining development in mineral economies, Routhledge.

Balassa, B. (1966): "Tariff reductions and trade in manufactures among industrial countries", American economic review, 56, 3, junio.

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

Bhagwati, J. N. y Ramaswami, V. K. (1963): "Domestic distortions, tariffs, and the theory of optimum subsidy", Journal of political economy, 71, 1, febrero.

- Bisang, R. (2011): "Agro y recursos naturales en la Argentina: ¿enfermedad maldita o desafío a la inteligencia colectiva?", Boletín informativo Techint, 336, setiembre-diciembre.
- Braun, O. (1973): Comercio internacional e imperialismo, Club de estudio.
- Broda, C. y Weintein, D. E. (2006): "Globalization and the gains from variety", Quarterly journal of economics, 121, 2, mayo.
- Bunge, A. E. (1924): "La crisis económica y la diversidad de la producción en la Argentina", La Nación, 26 de diciembre. Publicado bajo el seudónimo "Vieytes".
- Bunge, A. E. (1928): La economía argentina, Agencia general de librerías y publicaciones.
- Burenstam Linder, S. (1961): An essay on trade and transformation, John Wiley and sons.
- 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.
- Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1969): Dependencia y desarrollo en América Latina, siglo XXI.
- 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 disease 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. (1994): "Estimaciones del PBI en Argentina, 1875-1935", Universidad de San Andrés, Cuaderno 3/94, 22 de marzo.

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

David, P. y Wright, G. (1977): "Increasing returns and the genesis of American resource abundance", Industrial and corporate change, 6,2.

de la Torre, A. (2011): "Evitando la maldición de los recursos naturales", Boletín informativo Techint, 336, setiembre-diciembre.

de Pablo, J. C. (1971) "Ingreso fiscal y tarifas nominales", Informe, abril-junio de 1973.

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. (1991): "Una explicación, algo exagerada, del estancamiento económico argentino", Alta gerencia, 1, 3, diciembre.

de Pablo, J. C. (2000) "La globalización desde la perspectiva argentina", en Dornbusch, R., de Pablo, J. C. y Nogués, J.: La globalización, Argentina y cada uno de nosotros, Consejo Empresario Argentino.

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

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

de Pablo, J. C. (2005b): "Eficiencia y distribución", publicado en Contexto, 2 de agosto de 2005, y como Documentos de trabajo CEMA, 301, agosto de 2005. Presentado en la Reunión anual, Asociación Argentina de Economía Política, noviembre de 2005.

de Pablo, J. C. (2006) "Prebisch, a 20 años de su muerte", Contexto, 1 de agosto; Documentos de trabajo CEMA, 327, agosto de 2006. Presentado en la Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, noviembre de 2006. Una versión sintética fue publicada en La Nación, 23 de abril de 2006. Reproducido en Videla, L. y González Fraga, J., eds: Raúl Prebisch, su vida y su obra, Unión editorial, 2010.

de Pablo, J. C. (2011): "Soja + keynesianismo 'K'. ¿Quo vadis, industria?", Contexto, 2 de agosto de 2011. Reproducido en Anales, Asociación Argentina de Economía Política, noviembre de 2011, y en Economía, economistas y política económica (ensayos), Educa, 2012.

Corden, W. M. (1984): "Booming sector and dutch disease 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.

de Pablo, J. C. (2000) “La globalización desde la perspectiva argentina”, en Dornbusch, R., de Pablo, J. C. y Nogués, J.: La globalización, Argentina y cada uno de nosotros, Consejo Empresario Argentino.

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, R. (2003): Historia económica de Uruguay, Taurus.

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

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

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. (1973): La estrategia del desarrollo indirecto, Paidós.

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

Dorfman, J. (1949): The economic mind in american civilization, Viking.

Dos Santos, T. (1970): “The structure of dependence”, American economic review, 60, 2, mayo.

Eckler, A. R. (1933): "A measure of the severity of depressions, 1873-1922", Review of economics and statistics, mayo.

Elizalde, J. L. (1977): "Estadísticas tributarias básicas", Dirección general impositiva.

Emmanuel, A. (1972): Unequal exchange. A study of the imperialism of trade, Monthly review press.

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

Fanelli, J. M. (2011): “Recursos naturales: ¿bendición o maldición? Sobre la experiencia argentina en los 2000”, Boletín informativo Techint, 336, setiembre-diciembre.

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

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

Frank, A. G. (1992). "Autobiography", en Arestis, P. y Sawyer, M.: A bibliographical dictionary of dissenting economists, Edward Elgar.

Frigerio, R. (1964): Petróleo, Desarrollo.

Frigerio, R. (1990): "Testimonio", en: Di Tella, G. y Rodríguez Braun, C. (1990): Argentina, 1946-83. The economic ministers speak, Macmillan.

Frondizi, A. (1984): "Carlos Pellegrini industrialista", conferencia pronunciada en el Jockey Club, 27 de noviembre.

Gerchunoff, P. y Fajgelbaum, P. (2006): ¿Por qué Argentina no fue Australia? Una hipótesis sobre un cambio de rumbo, Siglo veintiuno.

Gerschenkron, A. (1952): "Economic backwardness in historical perspective", en Hoselitz, B., ed.: The progress of underdeveloped countries, Chicago university press.

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

Haberler, G. (1950): "Some problems in the pure theory of international trade", Economic journal, 60, 238, junio.

Heckscher, E. F. (1919): "The effect of foreign trade on the distribution of income", Ekonomisk Tidskrift, 21. Reproducido en: Ellis, H. S. y Metzler, L. A. (1953): Ensayos sobre la teoría del comercio internacional, Fondo de cultura económica

Heckscher, E. F. (1931): Mercantilism, Allen & unwin.

Helpman, E. y Krugman, P. R. (1989): Trade policy and market structure, The mit press.

Irwin, D. A. (2004): "The aftermath of Hamilton's 'Report on manufactures'", The journal of economic history, 64, 3, setiembre.

Keynes, J. M. (1936): The general theory of employment, interest and money, Harcourt, brace and world.

Kleinert, J. (2003): "Growing trade in intermediate goods: outsourcing, global sourcing, or increasing importance of MNE networks?", Review of international economics, 11, 3.

Knight, F. (1921): Risk, uncertainty and profit, Houghton, Mifflin.

Krueger, A. O. (1974): "The political economy of the rent-seeking society", American economic review, 64, 3, junio.

Krugman, P. R. (1979): "Increasing returns, monopolistic competition and international trade", Journal of international economics, 9.

Krugman, P. R. (1980): "Scale economics, product differentiation and the patterns of trade", American economic review, 70.

- Krugman, P. R. (2009): "The increasing returns revolution in trade and geography", American economic review, 99, 3, junio.
- Kydland, F. E. y Prescott, E. C. (1977): "Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans", Journal of political economy, 85, 3, mayo.
- Leibenstein, H. (1966): "Allocative efficiency vs `X-inefficiency'", American economic review, 56, 3, junio.
- Leibenstein, H. (1976): Beyond economic man, Harvard university press.
- Lipsey, R. G. y Lancaster, K. J. (1956): "The general theory of the second best", Review of economic studies, 24, 1.
- List, F. (1841): National system of political economy.
- López, A. y Ramos, D. (2011): "Los servicios intensivos en conocimiento: ¿una oportunidad para diversificar la estructura exportadora de la Argentina?", Boletín informativo Techint, 336, setiembre-diciembre.
- 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.
- Melitz, M. J. y Trefler, D. (2012): "Gains from trade when firms matter", Journal of economic perspectives, 26, 2, primavera.
- Meyer, A. C. (1969): "Friedrich List: un profeta olvidado", Económica, 15, 3, setiembre-diciembre.
- Navajas, F. (2011): "Energía, maldición de recursos y enfermedad holandesa", Boletín informativo Techint, 336, setiembre-diciembre.
- Nofal, B. (2011): "Evolución industrial de Argentina: ¿enfermedad holandesa o cambio estructural?", Boletín informativo Techint, 336, setiembre-diciembre.
- 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.
- Ocampo, J. A. (2011): "El auge de los precios de productos básicos y el riesgo de enfermedad holandesa en América Latina", Boletín informativo Techint, 336, setiembre-diciembre.
- Ohlin, B. G. (1933): Interregional and international trade, Harvard university press.

Olivera, J. H. G. (1967): "Is free trade a perfect substitute for factor mobility?", Economic journal, 77, 305, 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.(1955): Informe preliminar acerca de la situación económica, 26 de octubre. Reproducido en BCRA, Memoria Anual 1955.

Prebisch, R. (1955a): Comentarios sobre el informe preliminar, diciembre.

Prebisch, R. (1956): Moneda sana o inflación incontenible, 9 de enero. Reproducido en BCRA, Memoria Anual 1955.

Prebisch, R. (1956a): Plan de restablecimiento económico, 9 de enero. Reproducido en BCRA, Memoria Anual 1955.

Prebisch, R. (1963): Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano, Fondo de cultura económica.

Prebisch, R. (1981) Capitalismo periférico: crisis y transformación, Fondo de Cultura Económica.

Ricardo, D. (1817): On the principles of political economy and taxation.

Salin, E. y Frey, R. L. (1974): "Friedrich List", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar, Madrid.

Samuelson, P. A. (1939): "The gains from International trade", Canadian Journal of economics and political science, mayo.

Samuelson, P. A. (1948): "International trade and the equalization of factor prices", Economic journal, 58, 2, junio.

Samuelson, P. A. (1949): "International factor-price equalization once again", Economic journal, 59, 2, junio.

Samuelson, P. A. (1962): "The gains from international trade once again", Economic journal, 72, 4, diciembre.

Samuelson, P. A. (1963): "Economic thought and the new industrialism", en: Schlesinger, A. M. y White, M., eds.: Paths of American thought, Houghton.

Sargent, T. J. (2012): "Nobel lecture: United States then, Europe now", Journal of political economy, 120, 1, febrero.

Schumpeter, J. A. (1942): Capitalism, socialism and democracy, Harper & bros.

Schumpeter, J. A. (1954): History of economic analysis, Oxford university press.

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): Investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones.

Spencer, B. y Brander, J. (1983): "International R&D rivalry and industrial strategy", Review of economic studies, 50.

Spraos, J. (1980): "The statistical debate on the net barter terms of trade between primary commodities and manufactures", Economic journal, 90, 357, marzo.

Stolper, W. F. y Samuelson, P. A. (1941): "Protection and real wages", Review of economic studies, 9.

Vaggi, G. (1987): "Physiocrats", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

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

Vázquez Presedo, V. (1976): Estadísticas históricas argentinas, 1914-1939, Macchi.

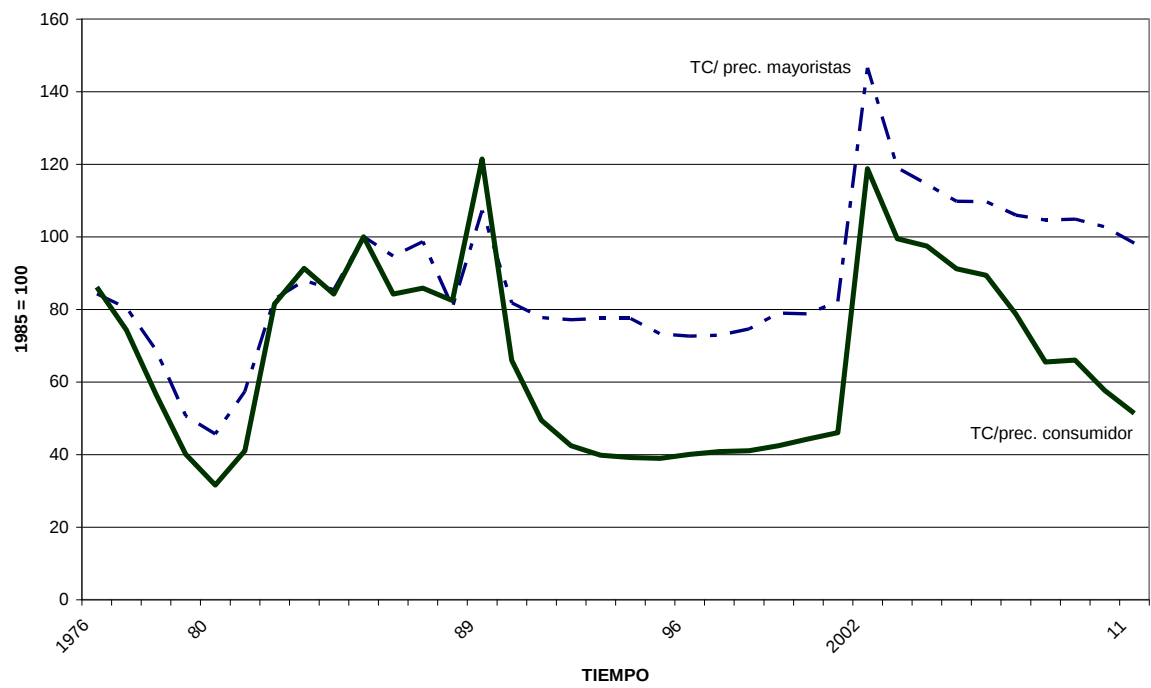
Villanueva, J. (1972): "El origen de la industrialización argentina", Desarrollo económico, 12, 47, octubre-diciembre.

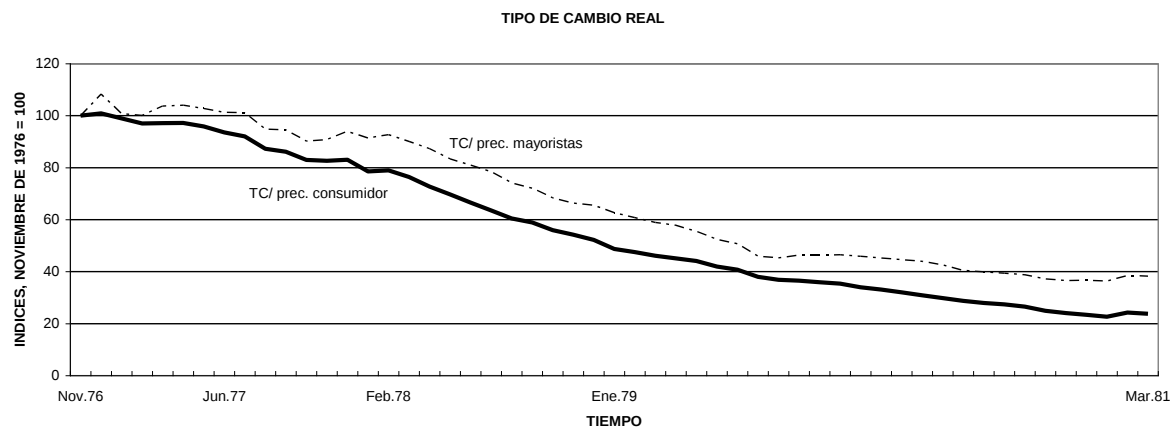
Wogart, J. y Marquez, J. S. (1984): "Trade liberalization, tariff redundancy and inflation: a methodological exploration applied to Argentina", Review of world economics, pags. 18-39.

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

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

**TIPO DE CAMBIO REAL**  
(deflactado por precios al consumidor y mayoristas)



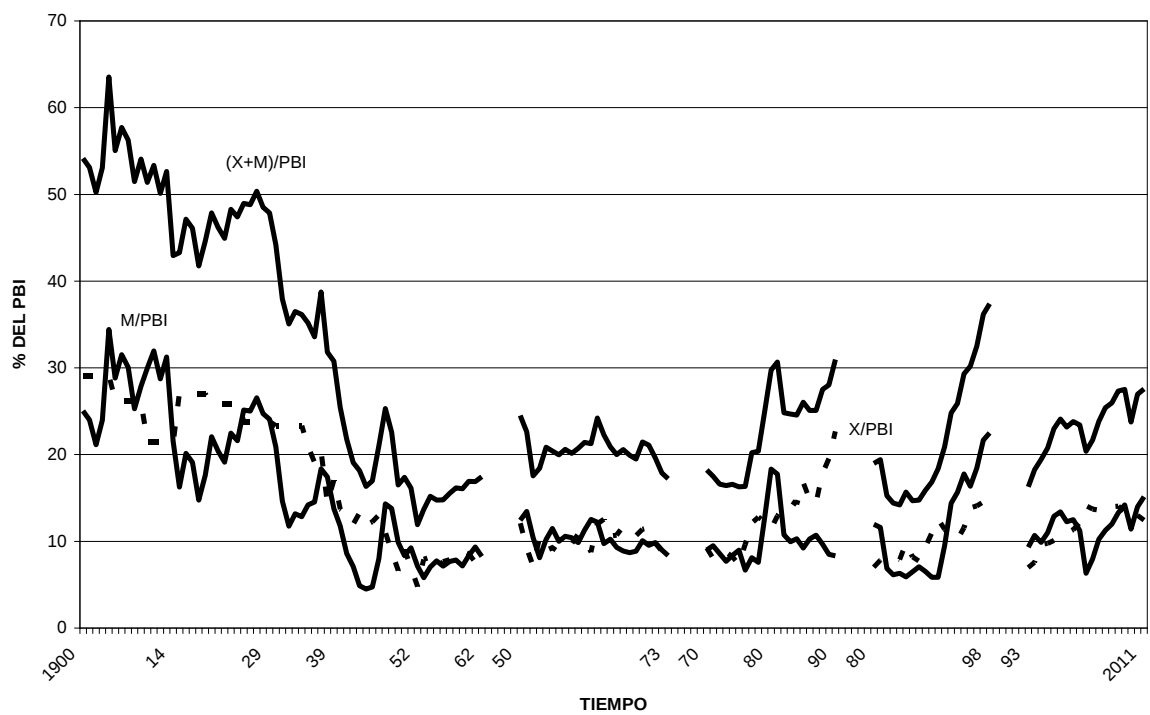


CUADRO 56.3

TIPO DE CAMBIO REAL

| Período | Dólar<br>(A por<br>u\$s) | Precios<br>mayoristas<br>(feb.90=100) | Dólar/<br>IPM<br>(feb.90=100) | IPM/<br>dólar<br>(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                         |

# APERTURA DE LA ECONOMIA





CUADRO 56-5. APERTURA DE LAS ECONOMIAS EN 2009

| Ranking<br>según<br>apertura | País | PBI<br>(millones de<br>dólares) | X<br>(millones de<br>dólares) | M<br>(millones de<br>dólares) | X/PBI<br>(%) | M/PBI<br>(%) | (X+M)/PBI<br>(%) |
|------------------------------|------|---------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|------------------|
|------------------------------|------|---------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|------------------|

## SEGUN GRADO DE APERTURA

## LAS 10 ECONOMIAS MAS ABIERTAS

|    |                     |         |         |         |       |       |       |
|----|---------------------|---------|---------|---------|-------|-------|-------|
| 1  | Hong Kong           | 219.986 | 318.510 | 347.311 | 144,8 | 157,9 | 302,7 |
| 2  | Singapur            | 178.606 | 269.832 | 245.785 | 151,1 | 137,6 | 288,7 |
| 3  | Belgica             | 482.171 | 370.151 | 353.246 | 76,8  | 73,3  | 150,0 |
| 4  | Seychelles          | 822     | 395     | 807     | 48,0  | 98,1  | 146,2 |
| 5  | Vietnam             | 88.605  | 57.096  | 69.949  | 64,4  | 78,9  | 143,4 |
| 6  | Malasia             | 202.074 | 157.516 | 123.695 | 77,9  | 61,2  | 139,2 |
| 7  | Guinea Ecuatorial   | 11.116  | 9.100   | 5.200   | 81,9  | 46,8  | 128,6 |
| 8  | Hungria             | 130.094 | 84.586  | 78.034  | 65,0  | 60,0  | 125,0 |
| 9  | Eslovaca, Republica | 89.407  | 55.180  | 56.559  | 61,7  | 63,3  | 125,0 |
| 10 | Checa Republica     | 182.477 | 113.176 | 105.256 | 62,0  | 57,7  | 119,7 |

## ECONOMIAS SELECCIONADAS, MAS ABIERTAS QUE LAS DE ARGENTINA

|     |                        |           |           |           |      |      |       |
|-----|------------------------|-----------|-----------|-----------|------|------|-------|
| 13  | Emiratos Arabes Unidos | 290.945   | 185.000   | 150.000   | 63,6 | 51,6 | 115,1 |
| 20  | Holanda                | 802.220   | 431.839   | 382.268   | 53,8 | 47,7 | 101,5 |
| 28  | Irlanda                | 199.448   | 117.092   | 62.595    | 58,7 | 31,4 | 90,1  |
| 48  | Paraguay               | 14.269    | 3.167     | 6.940     | 22,2 | 48,6 | 70,8  |
| 49  | Corea                  | 966.653   | 361.614   | 322.843   | 37,4 | 33,4 | 70,8  |
| 52  | Austria                | 390.073   | 130.791   | 136.081   | 33,5 | 34,9 | 68,4  |
| 58  | Arabia Saudita         | 434.039   | 192.296   | 89.539    | 44,3 | 20,6 | 64,9  |
| 65  | Suiza                  | 503.659   | 166.483   | 147.581   | 33,1 | 29,3 | 62,4  |
| 71  | Chile                  | 157.858   | 51.963    | 41.364    | 32,9 | 26,2 | 59,1  |
| 72  | Alemania               | 3.472.658 | 1.120.670 | 926.154   | 32,3 | 26,7 | 58,9  |
| 75  | Bolivia                | 16.028    | 4.918     | 4.434     | 30,7 | 27,7 | 58,3  |
| 78  | Ecuador                | 51.769    | 13.863    | 15.090    | 26,8 | 29,1 | 55,9  |
| 92  | Israel                 | 191.856   | 47.934    | 49.278    | 25,0 | 25,7 | 50,7  |
| 97  | Finlandia              | 250.393   | 62.859    | 60.822    | 25,1 | 24,3 | 49,4  |
| 99  | Mexico                 | 969.089   | 229.683   | 246.104   | 23,7 | 25,4 | 49,1  |
| 104 | Sudafrica              | 282.604   | 62.614    | 74.054    | 22,2 | 26,2 | 48,4  |
| 111 | Noruega                | 404.068   | 121.205   | 69.293    | 30,0 | 17,1 | 47,1  |
| 113 | China                  | 4.819.596 | 1.201.790 | 1.004.170 | 24,9 | 20,8 | 45,8  |
| 114 | Canada                 | 1.413.027 | 314.003   | 329.907   | 22,2 | 23,3 | 45,6  |
| 123 | Nueva Zelanda          | 124.166   | 24.860    | 25.259    | 20,0 | 20,3 | 40,4  |
| 130 | Rusia                  | 1.317.787 | 303.388   | 210.984   | 23,0 | 16,0 | 39,0  |
| 131 | Italia                 | 2.114.569 | 406.685   | 414.725   | 19,2 | 19,6 | 38,8  |
| 132 | Uruguay                | 30.004    | 5.417     | 6.209     | 18,1 | 20,7 | 38,7  |
| 136 | Francia                | 2.745.002 | 475.676   | 559.009   | 17,3 | 20,4 | 37,7  |
| 141 | España                 | 1.471.830 | 220.848   | 290.744   | 15,0 | 19,8 | 34,8  |
| 143 | Venezuela              | 286.678   | 57.595    | 40.597    | 20,1 | 14,2 | 34,3  |
| 146 | Gran Bretaña           | 2.538.808 | 356.281   | 484.848   | 14,0 | 19,1 | 33,1  |

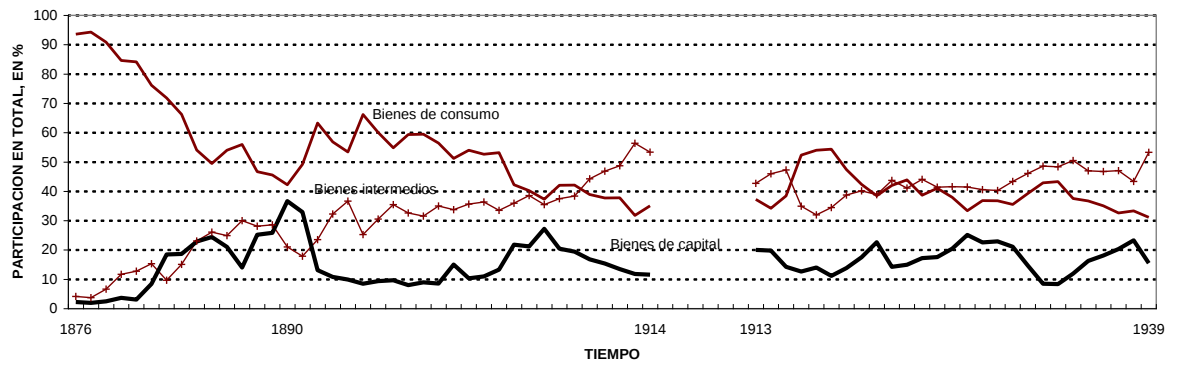
## LA ECONOMIA ARGENTINA Y LAS MAS CERRADAS QUE ELLA

|     |                           |            |           |           |      |      |      |
|-----|---------------------------|------------|-----------|-----------|------|------|------|
| 149 | ARGENTINA                 | 303.674    | 56.065    | 39.105    | 18,5 | 12,9 | 31,3 |
| 150 | India                     | 1.409.524  | 164.921   | 257.187   | 11,7 | 18,2 | 29,9 |
| 151 | Pakistan                  | 168.789    | 17.523    | 31.648    | 10,4 | 18,7 | 29,1 |
| 152 | Ruanda                    | 4.949      | 193       | 1.227     | 3,9  | 24,8 | 28,7 |
| 153 | Dominicana, Republica     | 45.947     | 1.690     | 11.438    | 3,7  | 24,9 | 28,6 |
| 154 | Colombia                  | 230.553    | 32.784    | 32.898    | 14,2 | 14,3 | 28,5 |
| 155 | Chipre                    | 32.398     | 1.338     | 7.855     | 4,1  | 24,2 | 28,4 |
| 156 | Grecia                    | 316.143    | 20.469    | 67.775    | 6,5  | 21,4 | 27,9 |
| 157 | Japon                     | 4.785.975  | 580.719   | 550.530   | 12,1 | 11,5 | 23,6 |
| 158 | Centroafricana, Republica | 1.943      | 120       | 300       | 6,2  | 15,4 | 21,6 |
| 160 | Estados Unidos            | 14.067.061 | 1.056.750 | 1.605.300 | 7,5  | 11,4 | 18,9 |
| 161 | Brasil                    | 1.563.365  | 152.995   | 133.673   | 9,8  | 8,6  | 18,3 |
| 162 | Gambia                    | 7.551      | 15        | 304       | 0,2  | 4,0  | 4,2  |

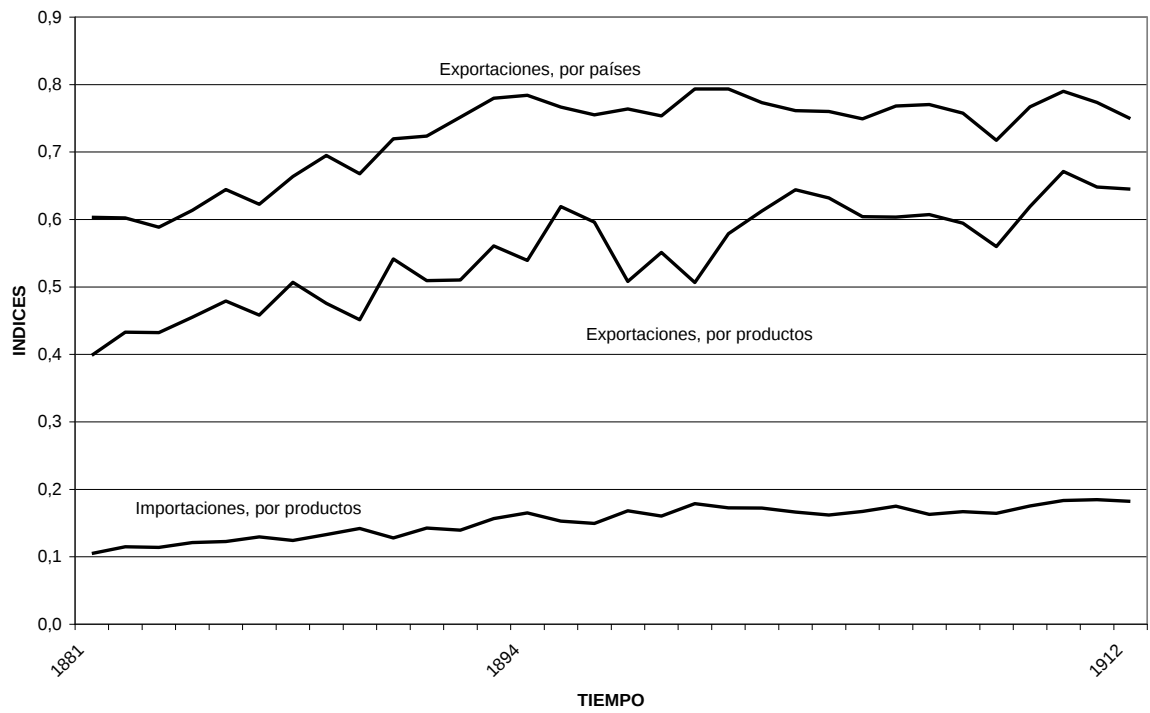
## CON PBI TOTAL PARECIDO AL DE ARGENTINA

|     |                        |         |         |         |      |      |       |
|-----|------------------------|---------|---------|---------|------|------|-------|
| 52  | Austria                | 390.073 | 130.791 | 136.081 | 33,5 | 34,9 | 68,4  |
| 129 | Iran                   | 330.580 | 78.830  | 50.469  | 23,8 | 15,3 | 39,1  |
| 85  | Dinamarca              | 322.383 | 92.853  | 81.923  | 28,8 | 25,4 | 54,2  |
| 156 | Grecia                 | 316.143 | 20.469  | 67.775  | 6,5  | 21,4 | 27,9  |
| 149 | ARGENTINA              | 303.674 | 56.065  | 39.105  | 18,5 | 12,9 | 31,3  |
| 13  | Emiratos Arabes Unidos | 290.945 | 185.000 | 150.000 | 63,6 | 51,6 | 115,1 |
| 143 | Venezuela              | 286.678 | 57.595  | 40.597  | 20,1 | 14,2 | 34,3  |
| 104 | Sudafrica              | 282.604 | 62.614  | 74.054  | 22,2 | 26,2 | 48,4  |
| 14  | Tailandia              | 255.587 | 151.986 | 134.827 | 59,5 | 52,8 | 112,2 |

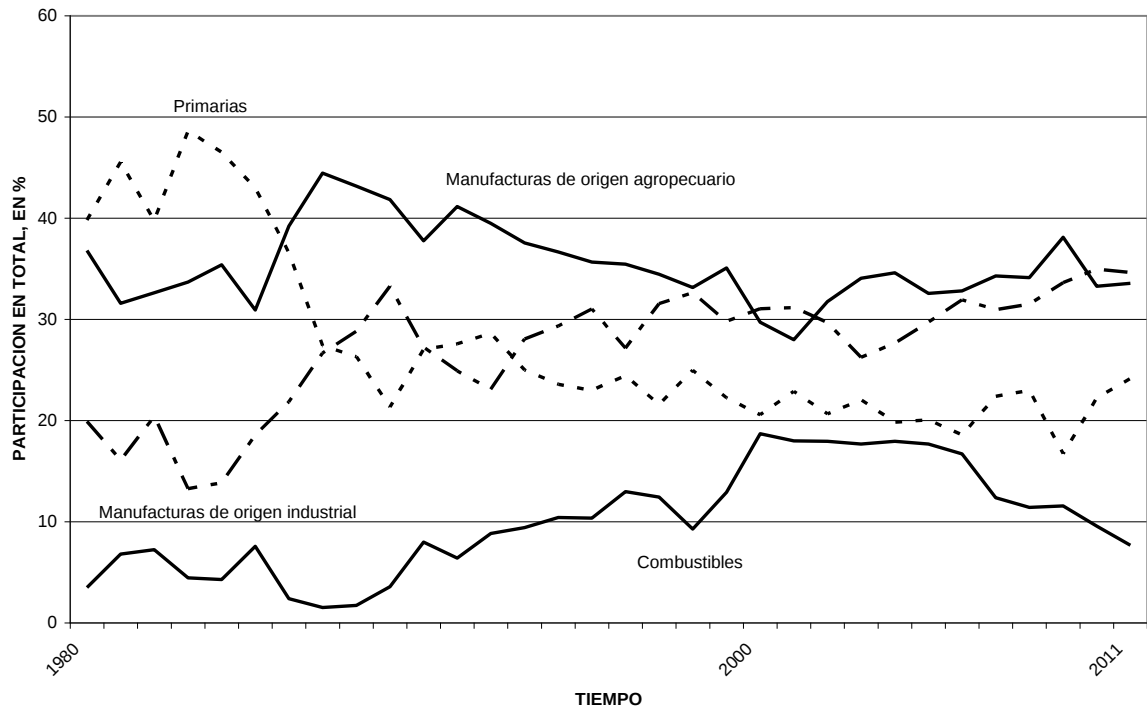
### COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES



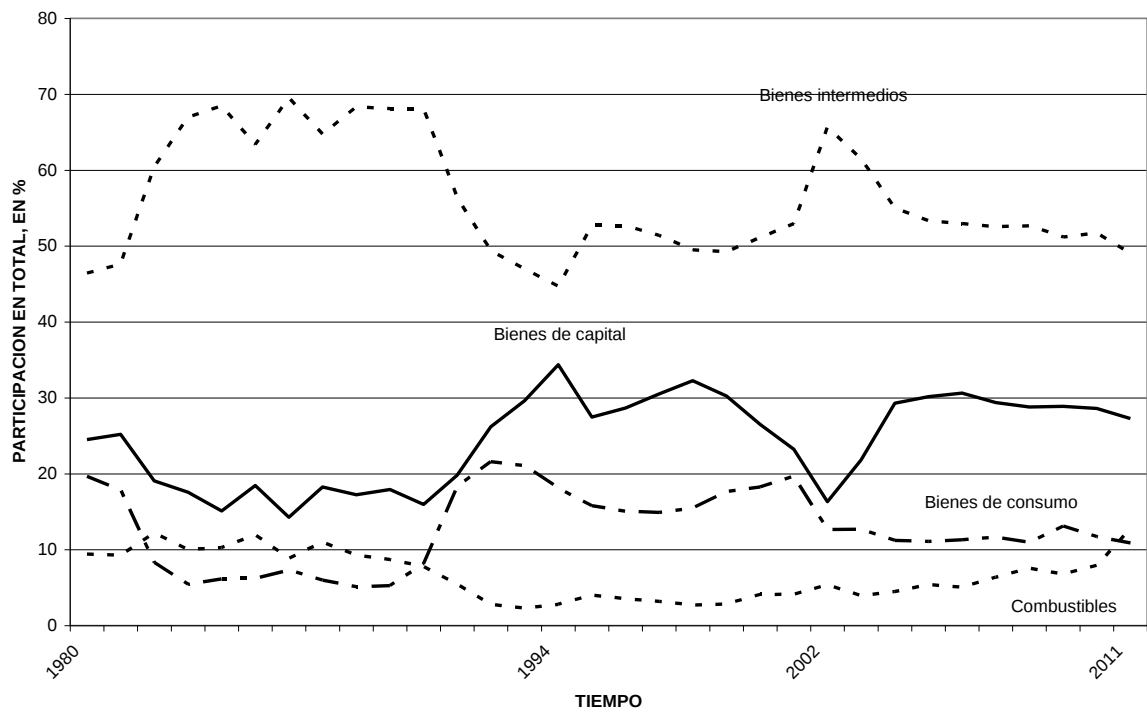
### DIVERSIFICACION



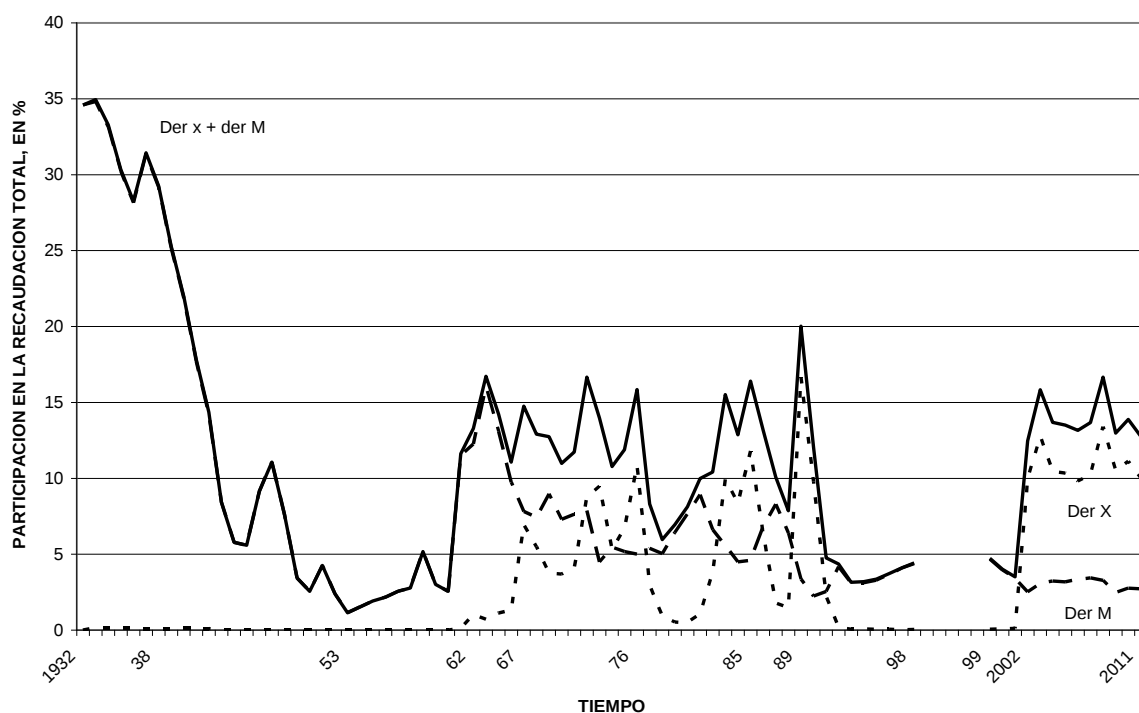
### COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES



### COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES



# RECAUDACION ADUANERA



CUADRO 56-11

## COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES, 2011

| Producto       | Millones de u\$s | % s/ total | % acum. s/ total | Mercosur<br>Mill u\$s | Union Europea<br>Mill u\$s | Asia<br>Mill u\$s | % s/ total |
|----------------|------------------|------------|------------------|-----------------------|----------------------------|-------------------|------------|
| Soja           | 20.561           | 24,5       | 24,5             |                       | 4.706                      | 9.146             | 67,4       |
| Autos          | 10.627           | 12,7       | 37,2             | 8.056                 |                            |                   | 75,8       |
| Petroleo y gas | 5.300            | 6,3        | 43,5             |                       |                            |                   |            |
| Maiz           | 4.696            | 5,6        | 49,1             |                       |                            |                   |            |
| Trigo          | 3.108            | 3,7        | 52,8             |                       |                            |                   |            |
| Carne vacuna   | 3.944            | 4,7        | 57,5             |                       |                            |                   |            |
| Resto          | 35.714           | 42,5       | 100,0            |                       |                            |                   |            |
| TOTALES        | 83.950           |            |                  |                       |                            |                   |            |