

Acerca del desarrollo económico argentino en el largo plazo (1880-2002). Elementos para el debate a partir del ensayo “Entre la equidad y el crecimiento” de Pablo Gerchunoff y Lucas Llach.

Mariana González y Cecilia Nahón.

Cita:

Mariana González y Cecilia Nahón (2004). *Acerca del desarrollo económico argentino en el largo plazo (1880-2002). Elementos para el debate a partir del ensayo “Entre la equidad y el crecimiento” de Pablo Gerchunoff y Lucas Llach. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/113>

**Acerca del desarrollo económico argentino en el largo plazo (1880–2002).
Elementos para el debate a partir del ensayo “Entre la equidad y el
crecimiento” de Pablo Gerchunoff y Lucas Llach*.**

Mariana González y Cecilia Nahón**

1. Introducción.

El estridente derrumbe de la Convertibilidad terminó de sepultar las ilusiones respecto de las bondades del patrón de crecimiento basado en la apertura y la liberalización de la economía. Fracasadas todas las recetas, reaparece hoy la búsqueda de nuevas fórmulas capaces de revertir el errante pero decidido naufragio de la economía durante las últimas décadas. Luego de años de mutismo, parece erigirse un espacio para la discusión de nuevas posibilidades y alternativas. Las miradas se vuelcan hacia el pasado. El estudio de la historia económica resulta clave no sólo para la comprensión del presente sino también para la elaboración de propuestas de cara al futuro.

En este marco, se destaca la aparición de una novedosa corriente de estudios académicos que, desde escuelas teóricas sumamente diversas, hace eje en la reflexión sobre el proceso de desarrollo del país desde una perspectiva de largo plazo. “Entre la equidad y el crecimiento”, el libro recientemente publicado por Pablo Gerchunoff y Lucas Llach, es uno de ellos¹. Se trata de un ensayo que presenta la visión de los autores sobre los rasgos fundamentales de la evolución

* Este documento fue elaborado a partir de las discusiones desarrolladas en el ámbito del Proyecto UBACYT EC016 “En busca de una explicación económica general. El desarrollo del capitalismo en Argentina, 1880 – 1975”, con Nicolás Arceo, Augusto Costa, Axel Kicillof y Javier Rodríguez.

** Docentes e Investigadoras de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Miembros del Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA). Correo electrónico: amgonzal@econ.uba.ar y mcnahon@aper.net.

¹ Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (2004), *Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, Colección mínima.

económica de la Argentina entre 1880 y 2002. Entendemos que al menos dos elementos distinguen a este trabajo y otorgan relevancia a su discusión. Por una parte, el texto se propone realizar una interpretación de conjunto de la historia económica nacional a partir de un marco teórico que otorgue unidad a las etapas en que ésta habitualmente se fragmenta. Por otra, el trabajo supera la mera descripción estilizada de los fenómenos e intenta avanzar en la identificación del carácter específico del desarrollo económico argentino. El ensayo, no obstante, no llega a buen puerto. Se limita a actualizar las clásicas visiones conservadoras de la economía argentina sobre la base de fundamentos teóricos endebles, falencias metodológicas e imprecisiones históricas de significación. Nuestra discrepancia con la explicación allí ofrecida, así como nuestra convicción acerca de la relevancia de profundizar en el naciente debate, motivan la presente reflexión crítica².

Este artículo se encuentra organizado de la siguiente manera. En la sección 2 se introducen brevemente las líneas generales de la explicación de Gerchunoff y Llach. La sección 3 presenta nuestras principales discrepancias teóricas con el ensayo. A continuación, en la sección 4, se identifican y discuten algunas de sus falencias metodológicas y finalmente, en la sección 5, se esbozan a modo de ejemplo algunas imprecisiones históricas. Concluimos con una reflexión acerca de la interpretación de conjunto que presentan los autores y sus implicancias para las disyuntivas del presente.

2. “Entre la equidad y el crecimiento”: síntesis de los argumentos.

² Si bien los autores analizados poseen otros trabajos en común sobre la historia económica argentina, entre los cuales se destaca Gerchunoff y Llach (1998), la reflexión aquí planteada se circunscribe al libro recientemente publicado.

Se presenta a continuación un resumen de las principales tesis del ensayo comentado.

Buena parte de la historia económica, y aún política, de la Argentina se explica por las características genéticas del país, donde existía originariamente una “elevadísima dotación por habitante de recursos naturales” (13)³. De este estado inicial de abundante tierra y escasa población se desprenden tres postulados esenciales que constituyen el núcleo de la trama histórica posterior.

En primer lugar, esta particular dotación de factores hizo que los productos de la tierra fueran comparativamente más baratos y los salarios más altos en relación con los de otros países. Según los autores, hacia 1880 “la Argentina era, en la comparación internacional, el reino de la igualdad” (15). Esta “característica genética” del país es el origen de la “gran fuerza equitativa” que alberga la sociedad argentina, donde “la búsqueda de cierta equidad en la distribución [...] tuvo siempre un valor político prioritario” (24), transmitido de generación en generación. La “pasión igualitaria” de los argentinos tiene su demostración irrefutable en que, según los autores, “la Argentina fue, hasta tiempos muy recientes, una nación de altos salarios” (14).

En segundo lugar, junto a esta fuerza igualitaria, las características naturales dieron lugar a dos asimetrías. “La asimetría sectorial alude a la vasta brecha de productividad entre actividades primarias y secundarias (15)” y la asimetría regional refiere a la desigual distribución nacional de las capacidades productivas, concentradas mayormente en la región pampeana.

³ Las frases entre comillas refieren a citas textuales del texto analizado, consignándose entre paréntesis el número de página correspondiente.

Finalmente, la dotación productiva inicial hizo que el país contara con una “ventaja absoluta para la elaboración de bienes primarios, resultado de la demografía y la naturaleza, [que] fue al mismo tiempo la fuente de la gran desventaja comparativa que siempre tuvo la Argentina para la producción industrial” (16). Por tanto, aplicando el teorema Heckscher-Ohlin, los autores postulan que para crecer sostenidamente la Argentina debía -y debe- especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que en su fabricación emplearan intensivamente los recursos nacionales abundantes: los productos primarios.

La especialización primaria fue el camino adoptado por el país hasta 1930, con sus consiguientes “ganancias formidables” (24). Es la época de mayor crecimiento y de vigencia del reino de la igualdad. Sin embargo, al principio forzadas por la Primera Guerra, y luego por el “atractivo político irresistible” de la economía cerrada “en una sociedad más sensible que otras a la demanda de igualdad” (25), se impusieron hasta 1976 políticas proteccionistas e industrialistas con altos costos en términos de crecimiento económico y resultado fiscal.

“El último cuarto del siglo XX estuvo dominado por la aspiración de revertir las políticas que hasta los años setenta habían resultado en un magro crecimiento y en la alta inflación, pero la mutación no se completó ni tuvo éxito porque una vez más fue más fuerte la resistencia de quienes perdían con la nueva configuración distributiva” (25). Según los autores “el endeudamiento contraído por el estado [...] fue otra manifestación de la prioridad otorgada al objetivo de la equidad” (26).

En suma, la “pasión igualitaria” característica a la sociedad argentina la llevó a reclamar altos salarios con tanta obstinación que prácticamente todos los gobernantes durante los últimos sesenta años -incluidos los militares, ya que

“ningún gobierno disfruta su impopularidad” (91)- cedieron frente a estas presiones convalidando políticas que, a cambio de beneficios inmediatos, resultaron perjudiciales para el crecimiento. La debacle nacional se explica entonces porque la sociedad, en lugar de someterse a su natural destino, optó por priorizar la equidad, restringiendo el crecimiento económico. Gerchunoff y Llach sostienen así su tesis principal: que en la Argentina existe un *trade off* entre el crecimiento y la búsqueda de equidad.

3. Acerca de los débiles fundamentos teóricos.

3.1. Una cuestionada explicación ortodoxa del comercio.

El texto de Gerchunoff y Llach sigue una línea teórica que poco tiene de novedoso. Sus argumentos centrales retoman los que desarrollaran con distintos matices Cortés Conde (1997), Martínez de Hoz (1981) y Díaz Alejandro (1975), entre otros. No obstante, en “Entre la equidad y el crecimiento” el acento está puesto en una cuestión que para la literatura citada no resulta tan explícita: la distribución del ingreso.

La interpretación de la historia económica se realiza a partir de una lectura basada en la teoría neoclásica de los factores de producción y la especialización internacional. En particular, la explicación del modo de inserción de la Argentina en el comercio mundial se basa en el teorema de Heckscher-Ohlin, cuya conclusión general es que, en condiciones de apertura comercial un país tiende a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores de producción en los que está dotado de forma más abundante. Este teorema tiene también un ribete normativo que sugiere que la especialización según las ventajas comparativas dadas por la

dotación relativa de recursos es la más eficiente (en los estrechos términos de Pareto).

Sobre este esquema de interpretación del comercio internacional -que los autores presentan como evidente- existe un importante debate. Esta explicación ha sido fuertemente cuestionada en sus fundamentos teóricos y su correlato empírico, tanto desde perspectivas ortodoxas como heterodoxas. Mencionamos algunas a modo de ejemplo.

Leontieff (1953) tropezó con una “paradoja” al someter a prueba las conclusiones del teorema para el caso de Estados Unidos. Él pensó que, dado que en dicho país el capital era el factor abundante, los bienes que exportaba debían ser más intensivos en capital que los bienes que importaba. Los resultados mostraron exactamente lo contrario: las exportaciones eran más intensivas en trabajo -no en capital- que las importaciones.

A partir del trabajo pionero de Leontieff, esta teoría ha sido objeto de múltiples contrastaciones empíricas. Tal como muestran Krugman y Obstfeld, los resultados de las mismas no han sido favorables: “hay fuertes evidencias contra el modelo puro de Heckscher-Ohlin [...] La evidencia empírica sobre la idea de que las diferencias en los recursos son el principal determinante de los patrones de comercio es generalmente negativa. Por el contrario, las diferencias en tecnología probablemente desempeñan un papel clave” (Krugman y Obstfeld, 1995:95/96).

Por su parte, Shaik resalta que el teorema de Heckscher-Ohlin se basa en condiciones poco realistas: supone la existencia de pleno empleo, inmovilidad de capitales y que los distintos países tienen acceso a la misma tecnología y el mismo nivel de productividad. En este caso límite, el clima, la disponibilidad de recursos, la

experiencia y las invenciones tienen suma importancia. Pero estos supuestos no reflejan las condiciones reales del comercio entre países desarrollados y subdesarrollados, en que los primeros están en condiciones de producir casi todos los bienes de modo más eficiente que los segundos. “En el libre comercio, la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficits comerciales crónicos y préstamos internacionales acrecentados” (Shaik, 1990:198). Guerrero (1995) coincide con éste último autor en que la ventaja absoluta (y no la comparativa) debe ser la base de los intentos explicativos del patrón del comercio internacional⁴.

A pesar de la controversia respecto de este modelo, los autores lo aplican abstractamente a la realidad argentina, sin mediaciones y convirtiéndolo en la explicación sobre la imposibilidad del desarrollo industrial. En sus palabras: “Como consecuencia de la escasa población y de la abundancia de tierra fértil (combinada, al menos en un principio, con una mínima existencia de capital acumulado), la Argentina estuvo siempre muy bien preparada para producir alimentos. Esa ventaja absoluta para la elaboración de bienes primarios, resultado de la demografía y la naturaleza, fue al mismo tiempo la fuente de la gran desventaja comparativa que siempre tuvo la Argentina para la producción industrial” (15/16).

Al apreciar las dotaciones relativas de factores, lo hacen desde un punto de vista puramente ahistórico y estático. Consideran como dado el stock de capital en un período de tiempo, cuando el mismo es en realidad resultado de procesos históricos vinculados con el momento y tipo de inserción de cada espacio nacional a la economía mundial. Además, comparan elementos naturales estáticos con

⁴ La ventaja absoluta no tiene por qué ser universal y extensiva a todo tipo de productos. Se trata de una ventaja intrasectorial, es decir, que implica una comparación entre diversas unidades productivas del mismo bien. La ventaja comparativa, en cambio, es intersectorial.

elementos dinámicos. Mientras que tener o no tierras fértiles es en principio una característica natural perdurable en el tiempo, no ocurre lo mismo con las “dotaciones” de trabajo y capital⁵. El crecimiento demográfico -vegetativo o por procesos migratorios- no es una variable exógena, sino que se relaciona con el grado y modo de desarrollo. Del mismo modo, la acumulación de capital sigue un proceso histórico complejo y su potencial no puede determinarse simplemente observando su nivel inicial.

En definitiva, los autores pretenden iluminarnos acerca del camino más apropiado para el desarrollo económico nacional sobre la base de un marco teórico harto cuestionado e incapaz de dar cuenta de los patrones históricos de comercio internacional y especialización productiva.

3.2. La supuesta oposición entre crecimiento e igualdad.

La línea teórica del ensayo se completa con un postulado que hoy ha sido abandonado incluso por el Banco Mundial: la existencia de un *trade-off* entre crecimiento y equidad distributiva. Es decir, que una regresiva distribución del ingreso facilita la obtención de importantes tasas de crecimiento económico⁶.

La evidencia empírica internacional refuta esta oposición entre crecimiento y equidad y, más aún, permite afirmar que una mayor igualdad favorece el crecimiento⁷. Además, como es sabido, las economías que exhibieron mayores

⁵ También es sugerente que los autores, al modo neoclásico, no distingan entre los diferentes niveles de fertilidad de las tierras pampeanas y las caractericen como un factor de producción de cualidades homogéneas.

⁶ En un reciente documento del Banco Mundial, firmado entre otros por su economista jefe para América Latina, se afirma que: “A diferencia de algunas líneas de pensamiento anteriores respecto del desarrollo, la mayoría de los economistas (y otros científicos sociales) considera ahora la desigualdad como un posible freno para el desarrollo” (De Ferranti, Perry y otros, 2004:6).

⁷ “Algunos tests econométricos, efectuados principalmente por las instituciones internacionales, y ciertas formalizaciones recientes parecen atribuir un rol importante a la distribución del ingreso para explicar el crecimiento [...] Las bajas disparidades de ingreso constituirían así un factor positivo para

tasas de expansión económica, lo hicieron en base a pujantes desarrollos industriales. Estos procesos de industrialización requirieron de fuertes políticas de protección y derivaron en mejoras en las condiciones de vida de la población y en la distribución del ingreso. Es el caso de Inglaterra, Alemania, Estados Unidos y los países de reciente industrialización como Corea del Sur y Taiwán, entre otros.

Es decir que mientras la evidencia histórica y buena parte de la teoría económica muestran que no existe una disyuntiva entre igualdad y crecimiento, los autores afirman que esta oposición sí existe en el caso de la Argentina. Según Llach y Gerchunoff, la protección tiene consecuencias positivas sobre la igualdad, pero a su vez traba el crecimiento económico al poner un límite al desarrollo del sector con ventajas comparativas. De este modo, “las opciones redistributivas acabarían teniendo un costo en términos de crecimiento económico” (70). Como única evidencia afirman que esto “sugiere” el “análisis econométrico” (61).

La propia caracterización de los autores respecto de las etapas que identifican en la historia argentina muestra que no necesariamente se asocian desigualdad y crecimiento. Al respecto, el período 1890-1913 es de “crecimiento con creciente desigualdad” (71). Luego de la Primera Guerra, “se retoma el crecimiento económico [...] de la mano de una mayor equidad” (71). En 1929-1963 la Argentina pierde posiciones respecto al mundo pero con más igualdad, mientras que 1963-1975 es un período de crecimiento con niveles de desigualdad crecientes. Finalmente, en 1976-2001 “el estancamiento absoluto de la economía convive con una distribución fluctuante pero al cabo crecientemente desigual” (71). Como está a la vista, crecimiento e igualdad no se contraponen en todas las etapas.

el crecimiento [...] Inversamente, las grandes desigualdades no favorecerían el crecimiento y el círculo virtuoso descrito no podría desarrollarse” (Salama, 1998:38).

Finalmente, es importante destacar que si bien los autores dicen analizar el fenómeno de la distribución del ingreso, en rigor se limitan a observar el nivel de salarios. La “igualdad” es un eufemismo para referirse a “salarios altos”, los que se identifican como la raíz de todos los males nacionales. Esta conclusión no debe sorprendernos: desde hace siglos que la tradición neoclásica ortodoxa encuentra en los elevados niveles de salarios –y en la intervención de las organizaciones de los trabajadores- la responsabilidad por la desocupación, las crisis, la falta de competitividad, la inflación y, en definitiva, el estancamiento económico.

3.3. Una vacilante interpretación de las políticas económicas.

En la línea teórica que se esboza en el ensayo resulta particularmente llamativa la interpretación sobre el Estado y los actores sociales. Gerchunoff y Llach consideran como una de las originalidades de su enfoque el incorporar como elemento explicativo las motivaciones últimas de las políticas públicas: “Las motivaciones de las políticas son [...] centrales en la explicación que aquí se desarrolla” (34). No se trata de un enfoque original. En los estudios sobre la realidad económica argentina este aspecto ha sido destacado, entre otros, por Basualdo (2000), Canitrot (1980), Dorfman (1967), Nun y Portantiero (1987) y Peña (1973).

A diferencia de estos autores, lo novedoso del enfoque de Gerchunoff y Llach es la particular manera en que identifican dichas motivaciones. En lugar de hacer eje en los intereses de las distintas clases sociales –o fracciones al interior de las mismas- realizan una suerte de modelización del comportamiento de un pseudo ciudadano (trabajador) argentino a partir de características genéticas que se mantienen inmutables durante más de un siglo. Pero el obvio parentesco con la escuela

marginalista acaba allí. Sorprendentemente, el comportamiento del agente argentino representativo no sería racional sino que estaría guiado por una incontrolable pasión: la pasión por la igualdad. Más aún, sus expectativas no sólo no serían racionales sino ni siquiera adaptativas, ya que la satisfacción de sus pasiones inmediatas guiarían su accionar incluso cuando sus resultados se revelan una y otra vez adversos en el largo plazo.

Esta pasión igualitaria es la única motivación subyacente a las políticas públicas que aparece en todo el texto. La misma unilateralidad caracteriza a los autores cuando se trata de identificar los sectores sociales relevantes. En los más de cien años de historia analizados sólo un sector social y una persona habrían tenido capacidad para alterar las políticas económicas: los trabajadores y Juan D. Perón, que con su pasión igualitaria frenaron el crecimiento argentino por setenta años. En “Entre la equidad y el crecimiento”, la única clase social organizada con capacidad de presión sobre el Estado es la clase trabajadora. No existen en el relato los grupos de presión empresariales nacionales o extranjeros, la Unión Industrial Argentina, la Sociedad Rural, la corporación militar, los organismos multilaterales de crédito ni el sector financiero. No hay menciones a la búsqueda de maximización de ganancias, reales o financieras, ni de rentas. El poder económico no merece una sola mención en todo el texto.

Los autores afirman que la política económica tiene un espacio acotado para actuar, dentro de las fronteras definidas por “una variedad de factores, externos e internos”. “El margen de maniobra es de tamaño variable” (58/59). Se trata, creemos, de una caracterización correcta a grandes rasgos. Pero esta aparente claridad no se mantiene a lo largo del texto. No termina siendo claro el lugar de las

políticas económicas y, menos aún, el por qué se implementan a veces unas políticas y otras veces las opuestas. Las explicaciones difieren de etapa en etapa. Los momentos en los cuales una persona (Perón) puede por su propia voluntad determinar el curso de la historia conviven con otros en que las decisiones de política económica tienen escasa autonomía. En general, las leyes económicas que encuentran los autores quedan incluso subordinadas a la potencia de la pasión igualitaria. Ello no da mayor riqueza al análisis sino, en todo caso, mayor indefinición.

4. Acerca de las falencias metodológicas.

La descripción que hacen Gerchunoff y Llach sobre el siglo largo de historia argentina se sustenta en cuatro variables: el desempeño económico comparativo, la distribución del ingreso, el grado de apertura comercial y el sesgo al endeudamiento nacional. La construcción de los indicadores que buscan dar cuenta de estas dimensiones resulta -cuando menos- discutible. Consideramos importante dedicar algunos párrafos a mostrar sus falencias metodológicas, por cuanto las conclusiones del ensayo se respaldan en esta información.

El indicador utilizado para evaluar la distribución del ingreso -y consecuentemente el grado de desigualdad- es sin duda el más controvertido. Debido a que no se cuenta con una serie de tan largo plazo de distribución familiar del ingreso, los autores realizan una estimación propia de la distribución funcional⁸. Ello es aceptable, aunque hubiera sido conveniente que se compare esta medición con la

⁸ Las mediciones de la distribución familiar del ingreso refieren a la forma en que éste se reparte entre los hogares. Los indicadores más utilizados son el coeficiente de Gini, de Theil y las relaciones entre ingresos promedio de distintos grupos de hogares (quintiles o deciles, más frecuentemente). La distribución funcional cuantifica la participación de la masa salarial total en el ingreso nacional.

de distribución familiar para los momentos en que ello es posible, es decir, desde el año 1953 (Altimir, 1986). Esto es así dado que la desigualdad es uno de los ejes analíticos del ensayo y que esta última medida capta mejor las diferencias en las condiciones de vida del conjunto de los hogares.

Pero la principal falencia metodológica radica en la particular construcción de la medida de distribución funcional. En lugar de dividir la masa salarial sobre el ingreso nacional -como es el método habitual- los autores toman como indicador el cociente entre el salario promedio (w) y el producto interno dividido por la población económicamente activa (PEA): $w/(PIB/PEA)$. Al considerar la PEA en lugar de los asalariados⁹, este cociente estaría asignando a cada desocupado un salario equivalente al salario promedio de los ocupados. De este modo, se subestima el efecto del desempleo sobre la distribución. Cuando aumenta la desocupación -fenómeno claramente asociado a un aumento de la desigualdad- suele darse simultáneamente un incremento en la PEA, por lo cual el indicador tendería a mostrar por el contrario una mejora en la distribución, ya que el denominador -*ceteris paribus*- disminuye su valor. Sólo así puede explicarse que la década del noventa, la de peor distribución del ingreso según otros indicadores más razonables, aparezca con estabilidad en la distribución en lugar de mostrar el flagrante empeoramiento ocurrido.

En segundo lugar, la evolución del PIB se considera en términos *per capita* y en relación con el sendero seguido por otros países. El PBI *per cápita* no es el indicador más adecuado para dar cuenta de la potencia del crecimiento económico

⁹ Puede justificarse que se tome el total de ocupados en lugar del número de asalariados, para evitar que un indicador de este tipo se vea influenciado por los cambios seculares en la tasa de asalarización (véase Llach y Sánchez, 1984). Pero no resulta lógica la inclusión adicional de los desocupados.

y la capacidad de acumulación de capital. Para este fin, la evolución del PIB es la medición más apropiada, ya que no se ve afectada por los movimientos poblacionales de significación –típicamente las migratorias-. En todo caso, sería más acertado si en el texto se tuvieran en cuenta ambos indicadores. Por su parte, si bien consideramos un acierto del trabajo incluir una comparación internacional valuando el producto a paridad de poder adquisitivo, resulta curioso que en la lista de países con los cuales se compara a la Argentina (43) estén excluidos los países de América Latina (excepto Brasil). Si se incluyera algún otro país de la región, la caída relativa del ingreso nacional desde 1930 resultaría menos marcada.

En tercer lugar, se utiliza un indicador que mide el “sesgo al endeudamiento” a partir del resultado de la balanza comercial, tomando en consideración los precios promedio de exportaciones e importaciones del lustro anterior al año considerado, en lugar de los precios corrientes. Esta última operación distorsiona el déficit comercial de algunas etapas. El primer gobierno peronista aparece con un alto sesgo al endeudamiento cuando es una etapa de superávit comercial. Dicho procedimiento también reduce el sesgo al endeudamiento de los primeros años de la última dictadura militar, al evaluar las exportaciones con los altos precios registrados en 1974-1975.

Por otra parte, es cuestionable que no se tome el resultado completo de la cuenta corriente en este indicador. De este modo, no se tienen en cuenta las necesidades de financiamiento externo para afrontar los intereses y utilidades netos. Se subestiman así los movimientos de capitales. Los autores justifican esta decisión argumentando que las rentas de la inversión dependen más bien de situaciones pasadas. Si bien ello puede ocurrir en algunos casos, cuando el monto del

endeudamiento y/o la inversión extranjera crece en forma significativa, los correspondientes intereses y utilidades se reflejan rápidamente en el saldo de la cuenta corriente, tal como sucedió en la década del noventa. En este caso, al ignorar estos movimientos se puede estar distorsionando el real “sesgo al endeudamiento” de cada período. En efecto, esta metodología arroja resultados llamativos: el primer gobierno peronista exhibe un mayor sesgo al endeudamiento que las etapas 1976-1981 y 1991-2000, en que la deuda externa se multiplicó por seis y se más que duplicó, respectivamente. No es sorprendente que este indicador, al igual que el de distribución del ingreso, perjudique especialmente la *performance* de los primeros gobiernos de Perón, al tiempo que favorece relativamente a las etapas de apertura.

Otro importante –y sesgado- desacierto metodológico del ensayo es la periodización construida para la etapa de industrialización del país. Los autores identifican el período 1929-1963 como una única etapa histórica. Ninguna variable de orden económico -local o internacional- ni de orden político justifica unir estos treinta y cuatro años a lo largo de los cuales economía y política sufrieron profundas transformaciones. Esta periodización implica considerar conjuntamente la Segunda Guerra Mundial y el inicio de la edad de oro del capitalismo, la década infame y el peronismo, la crisis del modelo agroexportador y el fortalecimiento de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Además, al iniciar la etapa en la crisis de 1930 sus efectos se atribuyen indirectamente a los gobiernos peronistas y a los inicios del proceso de industrialización. Esta artimaña lleva a los autores a considerar el período en su conjunto como “uno de los dos que explican el retroceso económico de la Argentina” (77).

5. Acerca de las imprecisiones históricas.

Se presentan a continuación algunas críticas respecto de la caracterización expuesta en el ensayo para algunos períodos del desarrollo económico argentino.

En primer lugar, al analizar el período agroexportador (1880-1930), los autores sostienen que esta es la etapa en la que se habría gestado la “pasión igualitaria” de la sociedad argentina. Según los autores, “una aceptable remuneración al trabajo - al menos en la comparación internacional- fue una característica originaria de la Argentina durante el período que estudiamos” (14). Dejando de lado las controversias metodológicas respecto de la confiabilidad de una estimación salarial para esta etapa histórica en la Argentina (debido a la escasa y parcial información disponible), vale la pena remarcar que esta afirmación cae presa de la falacia de asociar salarios expresados en una moneda sobrevaluada con salarios altos¹⁰. Cuando la moneda nacional se sobrevalúa –tendencia predominante durante esta etapa-, los salarios resultan más elevados en moneda internacional u oro. Pero ello no refleja su poder adquisitivo interno (el salario real), que depende del salario nominal y los niveles de precios de los bienes de la canasta de consumo (compuesta por bienes transables y no transables). En rigor, en 1929, el año elegido como ejemplo por los autores, el tipo de cambio era especialmente bajo y

¹⁰ En rigor, la cuestión de los salarios en este período remite a un debate historiográfico no saldado en la literatura. Véase, por ejemplo, Álvarez (1984), Cortés Conde (1979), Díaz Alejandro (1975), Ferrer (1973) y Suriano (2000).

fue sucedido por una depreciación de la moneda de casi 40% (della Paolera y Taylor, 2003).

Ante todo, lo que sí está claro es que esta etapa se caracterizó por una profunda desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza entre la población. Los palacetes en Recoleta y París, así como los frecuentes viajes transatlánticos de la oligarquía pampeana, contrastan sin más con la miseria de los artesanos del interior, el hacinamiento en los conventillos urbanos y los sistemas de vales a que estaban sometidos los peones agrarios. La honda desigualdad en la distribución de la tierra, en donde unas pocas familias patricias concentraban extensiones de miles de hectáreas mientras que los recién llegados no podían acceder ni siquiera a una pequeña parcela para autoabastecimiento, es otra muestra de la regresividad vigente en la etapa dorada de la inserción agroexportadora. La permanente conflictividad social que marcó estos años desnuda la faceta más desigual del período de más crecimiento de la historia económica argentina.

La fragilidad que exhibe el texto al caracterizar esta etapa no acaba allí. Más adelante, Gerchunoff y Llach sostienen que “el patrón tan equitativo de distribución del ingreso que caracteriza a la Argentina en el origen comienza a deteriorarse levemente” (73) entre 1890 y 1913. ¿Es ésta entonces una etapa de igualdad? Si no es así, ¿cuándo fue entonces la Argentina ese magnánimo reino de la igualdad que marcó su historia económica hasta hoy? ¿Entre 1880 y 1890? En todo caso, un lapso menor a diez años de supuesta igualdad en un país despoblado no bastaría para gestar consecuencias políticas y culturales que perduran hasta nuestros días.

Al analizar la etapa sustitutiva de importaciones (1930-1976), los errores históricos se vuelven a repetir. Este período es para Gerchunoff y Llach aquel en que la “pasión igualitaria” realiza mayores calamidades, explicando buena parte de los tropiezos del desarrollo económico nacional. Esto se sostiene en que para los autores “el currículum de la ISI muestra un crecimiento entre pobre y discreto” (89). Sin embargo, no es ocioso recordar que la tasa de crecimiento anual media entre 1931 y 1975, aunque sumamente inestable, alcanzó el 3,4% anual cifra que, aún siendo reducida frente a otras experiencias de industrialización latinoamericanas (caso Brasil o México), duplica la sí pobre, discreta e igualmente inestable tasa media de crecimiento de la celebrada etapa de apertura (1976-2001). No se trata aquí de contraponer al análisis Gerchunoff y Llach una defensa acrítica del espinoso proceso de industrialización argentino -sobre cuya inestabilidad y crisis cíclicas abunda la literatura-, pero, considerando los citados resultados, ¿puede sostenerse la inviabilidad del crecimiento basado en el desarrollo industrial?

De hecho, una justa evaluación de la ISI debiera subrayar que la tasa de crecimiento fue siempre positiva y trepó al 5,6% anual entre 1964 y 1974, etapa de maduración del conjunto del proceso sustitutivo que logró transitar de la industrialización liviana hacia la pesada¹¹. Si bien Gerchunoff y Llach destacan la extraordinaria expansión de este período, reconociendo que “fue de crecimiento, inclusive en comparación con el resto del mundo” (85) parecen no computarla al evaluar el currículum completo de la ISI.

Pero el aspecto más cínico de la caracterización de Gerchunoff y Llach aparece al abordar la última de las grandes fases del desarrollo argentino: 1976-2001.

¹¹ Este proceso se cristalizó en la expansión global de las exportaciones y, especialmente, de las manufacturas de origen industrial, que alcanzaron a representar el 21% de las mismas hacia 1974 (CEPAL, 1986).

Sostienen: “En el terreno de las intenciones, la reforma fiscal y la apertura económica anunciadas por los militares [...] aparecen, aún retrospectivamente, como reacciones naturales a la coyuntura de mediados de los 70” (90). Esto implica que identifican como “natural” a una de las más brutales redistribuciones regresivas del ingreso de la historia argentina ¹². Más aún, tampoco podría considerarse natural la transformación radical de la estructura productiva local que tuvo lugar en aquellos años –destacándose la desindustrialización- que requirió de un verdadero genocidio social.

Ahora bien, si las políticas adoptadas por los militares eran naturales y correctas, ¿cómo se explican sus dramáticos resultados? “En verdad, el problema residió [...] en las dificultades con las que se tropezó a la hora de llevarlas a la práctica” (90). Esta misma justificación se ofrece a la hora de evaluar las políticas de la década del noventa. En ambos casos, es curioso como los autores evalúan desempeños de una y otra etapa con varas de diferente tipo y color. Mientras las dificultades de la ISI se atribuyen a las políticas implementadas -sin cuestionar si las mismas se correspondían o no con las políticas ideadas- en la etapa de apertura se evalúan las políticas ideadas -justificando sus resultados por problemas de implementación.

Las dificultades de implementación aparecieron porque, según los autores, tanto los militares como Menem –al igual que Perón-, habrían sido seducidos por las ansias de popularidad y se entregaron al pecado de garantizar equidad a la población a través de altos salarios en dólares. Al hacerlo, sacrificaron una vez

¹² Las evidencias son contundentes: mientras la oligarquía pampeana se benefició con una devaluación del peso del 80% y la reducción a la mitad de las retenciones a las exportaciones -que elevaron el precio de la tierra al pico más alto de su historia (Ras y Levis, 1980)-, el salario real se desplomó un 33%, cayó el nivel de empleo y los trabajadores vieron reducir drásticamente su participación en el ingreso nacional perdiendo el equivalente a 13 puntos del PIB (Basualdo, 2004a; Beccaria, 2002). La reducción del PIB de punta a punta durante la dictadura militar, el franco retroceso de la producción industrial luego de una década de crecimiento ininterrumpido y la caída del 37% de la ocupación manufacturera tampoco parecen ser resultados naturales.

más el crecimiento. El problema, de nuevo, es asociar salarios sobrevaluados (por el dólar barato) con salarios altos y creer que los mismos fueron resultado de una política deliberada del gobierno tendiente a garantizar equidad. El endeudamiento externo no fue, como se argumenta, “un atajo que, al menos en el corto plazo, se presentaba mucho más atractivo” (91), sino un resultado de la alta liquidez de los mercados internacionales de capitales cuyos recursos ociosos fluyeron a la Argentina en búsqueda de ganancias fáciles –primero en la segunda mitad de los setenta y de nuevo durante los noventa-. Más aún, el endeudamiento fue una parte constitutiva del régimen iniciado con la dictadura militar, en que la expansión de los pasivos externos (públicos y privados) fue paralela a la aceleración de la fuga de capitales hacia el exterior por parte de los sectores más concentrados del capital local.

Esta cuestión remite a uno de los grandes ausentes del análisis de la etapa iniciada en 1976 y cerrada en 2001: los sectores del capital local y transnacional beneficiados por las políticas de apertura y liberalización. No se hace referencia alguna a la asombrosa expansión patrimonial de los grupos económicos locales durante las tres últimas décadas ni a la altísima rentabilidad obtenida por el capital internacional. Tampoco se mencionan las ganancias obtenidas por las grandes empresas locales a través de la estatización y/o capitalización de la deuda externa privada desde 1981, o como resultado de los millonarios contratos firmados con el Estado corrupto. Menos aún se analizan los ingentes subsidios industriales recibidos por los grupos locales durante la década del ochenta y sus consecuencias sobre el déficit fiscal, ni las exorbitantes tasas de ganancia obtenidas por el sector de empresas privatizadas durante la última década (Basualdo, 2000). Por último, la brutal transferencia regresiva de ingresos que

implicó la devaluación de enero 2002 y la pesificación asimétrica que la completó tampoco son suficientemente relevantes para mencionarse en el análisis.

De acuerdo con su análisis pareciera que la única beneficiaria de las políticas de apertura fue la “sociedad argentina”, que habría “aceptado indulgentemente una apreciación cambiaria” con el objetivo de asegurarse un elevado nivel de salarios. ¿Fue así? El salario industrial promedio en la década fue de \$660. Aunque constituía una cifra respetable en términos internacionales si se lo convertía al tipo de cambio vigente (\$1=US\$1), el poder de compra interno de los \$660 no se alejaba demasiado de la línea de pobreza y representaba sólo dos tercios del salario promedio de mediados de los setenta. El salario medio se mantuvo prácticamente inmóvil durante toda la década, a pesar del celebrado crecimiento inicial del PIB. Los que sí se multiplicaron fueron el desempleo, la pobreza y la desigualdad: entre 1991 y 2001 el desempleo se expandió del 6,1% al 18,3% de la PEA y el porcentaje de los asalariados con empleos precarios pasó del 30,6% al 38,2%, la pobreza trepó del 21,5% al 35,4% de la población y la indigencia se cuadruplicó afectando al 12,2% de la población a fines de 2001 (EPH-INDEC). Definitivamente, los trabajadores argentinos no vivían en la abundancia que insinúan Llach y Gerchunoff.

En suma, la década del noventa fue la más regresiva de la historia reciente. Es necesario analizar el cuantioso arribo de financiamiento externo y su contrapartida (la fuga de capitales), así como las superganancias de algunas ramas, para encontrar qué sectores lucraron mayormente con la sobrevaluación de la moneda. Resulta ciertamente cínico colocar a los trabajadores en el centro de la explicación del fracaso de la Convertibilidad justamente en un decenio de colosal avance del

capital sobre el trabajo en el país.

6. Reflexiones finales.

La interpretación de Gerchunoff y Llach no está compuesta por piezas aisladas. Al contrario, sus particulares argumentos apuntan a sostener una tradición ideológica de larga data en la Argentina: aquella que celebra melancólicamente el período agroexportador, condena el proceso de industrialización local y justifica como incuestionables y naturales el ajuste y la liberalización de las últimas décadas.

No es casual que esta línea de interpretación reaparezca en la actualidad escondida bajo nuevas formas discursivas y ocurrentes indicadores económicos. En un momento en que se alzan fuertes críticas hacia las políticas de apertura, liberalización y desindustrialización implementadas desde la dictadura militar, los autores defienden su continuidad. Se reitera la promesa de que este patrón garantizará el crecimiento económico y que parte de él “derramará” al conjunto de la sociedad. Nuestra experiencia reciente -y, más aún, la propia historia del desarrollo capitalista- basta para afirmar que este sendero ni asegura el crecimiento económico a largo plazo ni, mucho menos, es capaz de revertir los escalofriantes niveles de desocupación y pobreza vigentes en el país. La remanida receta de Gerchunoff y Llach no involucra una disyuntiva entre la equidad y el crecimiento, sino el riesgo de una nueva década pérdida en ambos sentidos. Se trata del eterno retorno de fórmulas ya fracasadas. Hoy, en cambio, es tiempo de planificar el desarrollo económico nacional priorizando la mejora en las condiciones de vida de los trabajadores.

Referencias.

- Altimir, O. (1986): "Estimaciones de la Distribución del Ingreso en la Argentina, 1953-1980", en *Desarrollo Económico* Vol XXV N°100, IDES, Buenos Aires.
- Altimir, O. y Beccaria, L. (1999): *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Álvarez, J. (1984): *Las guerras civiles argentinas*, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2004a): *La instauración de un nuevo patrón de acumulación a partir de la dictadura militar (1976-1982)*, Mimeo.
- Basualdo, E. (2004b): *Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos*, FLACSO/Página/12, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (2002): "Empleo, remuneraciones y diferenciación social en el último cuarto del siglo XX", en *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, Biblos, Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1980): "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", *Estudios CEDES*, N° 10, Buenos Aires.
- CEPAL (1986): *Documento de Trabajo N° 22*, Oficina Buenos Aires.
- Cortés Conde, R. (1997): *La economía argentina en el largo plazo*, Sudamericana, Buenos Aires.

- Cortés Conde, R. (1979): *El progreso argentino 1880-1914*, Sudamericana, Buenos Aires.
- De Ferranti, Perry, Ferreira y Walton (2004): *Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿ruptura con la historia?*, Banco Mundial.
- Della Paolera, G. y Taylor, A. (2003): *Tensando el ancla. La caja de conversión argentina y la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, 1880-1935*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Díaz Alejandro, C. F. (1975): *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Dorfman, A. (1967): *La industrialización en la América Latina y las políticas de fomento*, Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, A. (1973): *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires.
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (1998): *El Ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Compañía Editora Espasa Calpe /Ariel, Buenos Aires.
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (2004): *Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, Colección mínima.
- Guerrero, D. (1995): *Competitividad: teoría y política*, Editorial Ariel, Barcelona.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (1995): *Economía internacional. Teoría y política*, Mc Graw Hill, Madrid.

- Leontief, V. (1953): Domestic production and foreign trade: the American capital position re-examined”, *Proceedings of the American Philosophical Society*, N° 97.
- Llach, J. J. y Sánchez, C. (1984): “Los determinantes del salario en la Argentina: un diagnóstico de largo plazo y propuestas políticas”, en *Estudios*, Fundación Mediterránea, Córdoba.
- Maddison, A. (2001): *The world economy: a millennial perspective*, OECD.
- Martínez de Hoz, J. A (1981): *Bases para una Argentina moderna 1976-1980*, Impresora Argentina, Buenos Aires.
- Nun, J. y Portantiero, J. C. (comps.) (1987): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Puntosur.
- Peña, M. (1973): *La clase dirigente argentina frente al imperialismo*, Buenos Aires.
- Ras, N. y Levis, R. (1980): “El precio de la tierra. Su evolución entre los años 1916 y 1978”, Sociedad Rural Argentina, Buenos Aires.
- Salama, P. (1998): “Las nuevas causas de la pobreza en América Latina”, en *Revista Ciclos*, Año VIII, Vol. VIII, N° 16.
- Shaik, A. (1990): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Tercer Mundo editores, Bogotá.
- Suriano, J. (comp.) (2000): *La cuestión social en Argentina, 1870-1943*, Buenos Aires, La Colmena.