

CRECIMIENTO Y COYUNTURA EN AMERICA LATINA.

Un enfoque sectorial *

JAVIER VILLANUEVA**

Introducción

Al promediar la década del cincuenta y al principio de la del sesenta, se fue generando y cobrando aceptación y consistencia en América Latina una visión **desagregada, sectorial**, de los fenómenos económicos. Tanto de los referidos al crecimiento, como de los relacionados con la temática coyuntural; especialmente de la inflación. En la mayoría de los casos, el enfoque sectorial aquí considerado ha entendido que los problemas coyunturales y de crecimiento no eran sino facetas de un mismo conflicto estructural subyacente en las economías de la región.

Posteriormente, y hasta nuestros días, esta interpretación se fue enriqueciendo con aportes sucesivos. Abiertamente, a veces, otras en forma implícita o espontánea, el enfoque sectorial fue ganando el apoyo de analistas y observadores y aún de los agentes operadores directos de la economía. Con frecuencia, los que fueron teniendo a su cargo el diseño de la política económica de los países, con independencia de los preconceptos que pudieran haber sostenido previamente, terminaron por adoptar en la práctica ópticas similares a las del esquema desagregado a que nos estamos refiriendo. Aunque, naturalmente, pudieran existir diferencias en cuanto a las "canastas" de la política económica elegidas para cada instancia.

Al margen de las versiones macroeconómicas agregadas, de

* Agradezco los oportunos comentarios de los Dres. J. Berlinski y A. Canavese y del Lic. J. Ortiz.

** Miembro del Instituto T. Di Tella; Profesor Titular Ordinario de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Argentina.

rigor en la mayoría de los libros de texto, la "versión sectorial" de la economía latinoamericana se fue expresando en artículos académicos, en contribuciones profesionales a conferencias de la especialidad, en documentos de organismos internacionales, en las cátedras de economía de la región, y aún en trabajos periodísticos. A veces extendida o detallada por los nuevos aportes recibidos; otras simplemente reformulada o "redescubierta" por autores locales o externos; deformada en ocasiones por los tironeos de la argumentación interesada de los distintos sectores de la economía, la versión desagregada del "caso latinoamericano" ha ido conquistando espacio hasta nuestros días en que, una vez más, parece haberse reafirmado. Las condiciones económicas conflictivas experimentadas en muchos países del mundo, en los años posteriores al shock petrolero de la década del setenta, tendieron a proporcionar eco transregional a muchos de los temas que siempre aparecieron como algo característico de la "versión desagregada" de las economías latinoamericanas.

La "versión desagregada" pone énfasis en la consideración especial de los distintos sectores que componen las economías de la región. En particular, los relacionados con aquellas actividades ligadas al uso de los recursos naturales (agricultura, por ejemplo), y con las referidas al quehacer manufacturero. También en los clásicos y después en los economistas americanos y en la escuela histórica, el examen sectorial de las economías era antes la regla que la excepción. Así, entonces, la versión comentada examina los lazos que pudieran existir entre los sectores considerados y las fricciones posibles de suscitarse entre los mismos como consecuencia de eventuales pujas por la distribución del ingreso. Toma, además, en cuenta los efectos que pudieran resultar de las alternativas del comercio internacional, el ritmo de la acumulación interna, los movimientos de los capitales externos, las políticas monetarias y fiscales, etc. Dentro de este contexto, el esquema referido procura estudiar, tanto el crecimiento económico, como los problemas del ciclo, así como las interrelaciones entre ambos. Interrelaciones entre estructura y coyuntura que, con frecuencia, han dado razones al desasosiego económico social y político en la región.

Es interesante y, tal vez curioso, destacar que, salvo raras excepciones, los efectos de las transformaciones tecnológicas que pudieran generarse local o externamente siempre fueron soslayados por el enfoque aquí examinado. Por otra parte, aunque sin que-

dar explícitamente integrados en el esquema, el mismo ha dado lugar a que se examinen, con énfasis particular, aspectos políticos e institucionales que fueron acompañando a la evolución de las economías de la región.

Desde sus comienzos, el esquema se nutrió, tanto de los aportes de autores regionales, como de los de los extranjeros. En algunas instancias, se hizo manifiesta la apelación a muchas de las contribuciones básicas de los economistas de la escuela clásica. Aunque, naturalmente con los retoques teóricos que se estimó prudente realizar para dar respuesta a las condiciones particulares existentes en la región. Una y otra vez, el espíritu Ricardiano flota en los textos más profundos de la "economía sectorial". Aún cuando con el desplazamiento de hipótesis necesario para tomar en cuenta las características propias de ciertas economías que, como en el caso de la Argentina, han sido tradicionalmente exportadoras de "bienes-salario".

Aunque a veces excesivamente sintético, el enfoque sectorial ha permitido obtener una imagen bastante acertada de las asperezas y limitaciones de las economías de América Latina. Pero, a juzgar por la experiencia, tener una idea de las trampas que se esconden en el laberinto económico no parece haber sido un medio suficiente para poder escapar a las frustraciones que abundan en él. Las rigideces, los desvíos, los errores de apreciación, las condiciones externas adversas, parecen haberse impuesto repetidamente. Se han recorrido así muchas veces los mismos pasillos, del mismo laberinto.

En este trabajo nos ocuparemos de examinar las piezas principales del núcleo original de la "versión desagregada" que se fuera componiendo en los años de postguerra hasta fines de la década del sesenta. Este núcleo fue el resultado de la observación de los efectos de la industrialización substitutiva destinada a los mercados internos de los países de la región. En etapas posteriores iremos recogiendo los aportes y formalizaciones que se fueron incorporando años más tarde. Esperamos, con todo ello, el poder contribuir a la difusión y al entendimiento de los temas y conflictos que se pusieron en evidencia a través de la versión analizada. Ahora, en que pareceríamos estar en los umbrales de importantes transformaciones económicas conviene tener en claro cuáles son los elementos componentes de aquéllo que parecería estar en vías de transformación.

Tal vez, el conocer cuáles son las tensiones estructurales

básicas sea una precondition para avanzar con la flexibilidad que pueden reclamar las nuevas situaciones. En definitiva, saber cómo se es, suele facilitar el conocimiento de lo que se puede ser.

La formación del enfoque sectorial

Entre los fines de los años cincuenta y el promediar de los sesenta se fueron delineando, y en algunos casos expresándose en esquemas formalizados, los trazos fundamentales de lo que hemos llamado "enfoque sectorial" -por oposición a los modelos de mayor agregación como por ejemplo los keynesianos.

Son varias las corrientes de pensamiento y muchos los autores de cuya convergencia se fue generando el enfoque comentado. Entre los aportes principales para la difusión del "enfoque sectorial", pueden distinguirse: a) los trabajos de analistas históricos cuyos esfuerzos estaban destinados, en algunos casos, a encontrar "leyes universales del crecimiento económico" que permitieran iluminar la orientación de la expansión de América Latina. En otros casos, lo que se procuraba era examinar el desempeño histórico de algunos países de la región, para extraer del mismo elementos que pudieran explicar las modalidades del comportamiento local; b) los esfuerzos realizados para adaptar el modelo bi-sectorial (agro-industrial) de los clásicos de manera que el mismo pudiera ser aplicado al estudio de los problemas relacionados con el crecimiento de los países de cierto atraso relativo. En este sentido, varios fueron los autores que acompañaron a A. Lewis (1954) en la idea de explorar con cierta profundidad estos tópicos; c) las corrientes de análisis "estructuralista desagregado" comunes en la literatura económica de las naciones más desarrolladas y destinadas a examinar los problemas de la coyuntura, de la distribución del ingreso y de las presiones inflacionarias dentro de un contexto oligopólico empresarial-laboral, frecuente en las economías de aquellos países; d) los aportes de autores que examinaban las experiencias recientes de naciones de América Latina o de países que presentaran ciertas semejanzas con los de aquélla; o bien por su estadio de desarrollo; o bien por las fisonomías económicas que los caracterizara. Los estudios de la Argentina (Prebisch, 1948); de Chile (Sunkel, 1958); México y Chile (Noyola Vázquez, 1956); Brasil (Furtado, 1961, o Australia (Meade, 1956), son ejemplos de esta línea de estudios.

Aunque sin intentar cubrir toda la bibliografía que pudiera examinarse en relación con lo expuesto, en los párrafos siguientes presentaremos las contribuciones más importantes en lo que respecta a la formulación inicial y difusión del esquema desagregado.

Los aportes del análisis histórico

La división sectorial de las economías tiene una larga tradición en la doctrina económica. Ya en 1961, William Petty, por ejemplo, suponía que las economías tendían a desplazarse, a lo largo del tiempo, desde las actividades rurales hacia las manufactureras. El mismo Adam Smith encontraba que el "orden natural" de las cosas era aquel en que los tramos iniciales del desarrollo predominaran las actividades agrícolas; en las etapas posteriores iban cobrando preeminencia, las manufactureras primero, y las comerciales después.

En el período de post-guerra a que nos estamos refiriendo, la formulación y difusión del modelo sectorial tuvo el apoyo de las contribuciones de autores como Kuznets, Hoffman, Gerschenkron, Rostow y Chenery, entre otros.

Simon Kuznets (1957) observando el progreso económico de las naciones más desarrolladas, en los últimos doscientos años, procuraba extraer del mismo lecciones apropiadas para orientar el avance futuro de los países de mayor retraso relativo. La experiencia señalaba este autor, indicaba que después de un cierto avance en la productividad agrícola de las naciones, éstas tendían a dar creciente énfasis a las actividades industriales. La población seguía una tendencia similar, alejándose de las zonas rurales y concentrándose en las urbanas. El proceso de expansión económica era, además de acompañado, puesto en movimiento por el detonante de las transformaciones tecnológicas que normalmente aparecían con el correr del tiempo. El crecimiento, por otra parte, iba siempre acompañado de fricciones y naturales resistencias al cambio. Tanto por parte de los grupos de interés que pudieran estar afectados por el mismo, como por aquella parte del capital humano que no se hubiera ajustado y renovado a tiempo.

Hoffman (1958, Original en alemán, 1931) también entendía que a lo largo del camino del progreso económico las naciones iban cambiando en lo que se refiere al énfasis otorgado a las distintas actividades. En las primeras etapas, la concentración recaía sobre aque-

llas destinadas al abastecimiento de bienes de consumo. Más adelante, con el avance económico, el esfuerzo recaía sobre las relacionadas con la producción de bienes de capital. Chenery (1960) señalaba que, a medida en que el ingreso iba ascendiendo en las naciones, las actividades productivas sufrían transformaciones que daban respuesta a los distintos patrones de demanda generados por las variaciones de aquél.

Con una visión más específica y enfocando el análisis en la experiencia histórica de un caso concreto como el de la "economía exportadora" argentina, autores como Williams (1920), Salera (1941), y Ford (1956, 1962) contribuyeron también al trazado de las líneas básicas del modelo "sectorial". Estos autores ponían especial atención en todo lo relacionado con los efectos del comercio internacional sobre los distintos sectores de la economía. En estas versiones históricas la economía se encuentra integrada por tres sectores: a) **exportables**, compuesto por las actividades rurales ligadas principalmente al abastecimiento local e internacional de productos alimenticios; b) **importables**, integrado por bienes de consumo y bienes de capital; c) **locales**, no comerciables, referido esencialmente a los servicios, la construcción y las actividades no substitutivas de importación.

En general, existe bastante coincidencia entre los autores en una serie de apreciaciones que después volveremos a ver repetidas una y otra vez en el análisis de los temas económicos de la región. Por ejemplo, ha sido hipótesis ampliamente compartida por los mismos el que la oferta de bienes alimenticios exportables fuera, en el corto plazo, esencialmente inelástica. Esto hacía que, con frecuencia, pudieran presentarse casos de colisión entre los requerimientos internos y las posibilidades de exportación. En los casos en que se incrementaban los envíos hacia el exterior, con oferta de exportables inelástica, los precios internos de los bienes mencionados podían en breves lapsos experimentar presiones ascendentes.

Normalmente, los precios internos de los exportables y de los importables eran determinados por los precios internacionales y la tasa de cambio. La economía considerada respondía a las características que habitualmente se le asignan en teoría al "país pequeño". Es decir, un tomador de precios en la arena del comercio internacional. Teniendo en cuenta que los salarios monetarios, en esta visión histórica, carecían de mecanismos de reajuste por la vía gremial y que, al contrario, las corrientes inmigratorias permitían mantener constantes a los

mismos, las variaciones de los precios internacionales transmitidas directamente a los precios internos tendían a comprimir¹ tanto los salarios reales urbanos, como los rurales.

Con frecuencia, entendía el punto de vista comentado, existían claras diferencias en los patrones de consumo entre asalariados y los grupos económicos de mayores ingresos. Estos últimos, por ejemplo, tenían una elevada propensión a derivar sus entradas hacia la adquisición de bienes provenientes del extranjero, ya fueran éstos bienes de consumo de lujo o de capital.

Sin intentar efectuar un análisis detallado de las peculiaridades de la llamada economía "de exportación",² conviene sin embargo detenerse en un tema que fuera después recuperado una y otra vez, obsesivamente, por los analistas de la economía argentina. El tema a que no referimos es el de la devaluación de la divisa local y la redistribución del ingreso a que la misma pudiera dar lugar.

Las devaluaciones elevaban los precios internos de los bienes exportables cuya demanda doméstica era altamente inelástica a los mismos. En la medida en que la demanda local se trasladaba hacia el mercado de bienes no transables, los precios de éstos también se incrementaban. El deslizamiento descendente de los salarios reales era así consecuencia de la devaluación. Pero, por otra parte, la misma mejoraba el ingreso de exportadores y terratenientes. Esto último, en parte, se transformaba en una variación positiva de las importaciones.

Los terratenientes y exportadores, continúa la versión histórica analizada, se veían beneficiados doblemente por la devaluación. Por un lado, las deudas hipotecarias establecidas en pesos locales se hacían más fáciles de pagar (era necesario exportar menos para saldar una deuda determinada). Además, como ya se ha señalado, se elevaban los precios locales de los bienes exportados.

A los analistas posteriores del "caso argentino" les resultó difícil apartarse de la imagen de una economía centrada en el esfuerzo exportador de la Pampa Húmeda, "tan sensible a los factores externos" (Ford) y tan proclive a las fricciones por la distribución del ingreso. Es cierto que la expansión de las atribuciones y dimensiones del Estado, el desarrollo de actividades substitutivas de importaciones, el

1 Los reflujos inmigratorios en caso de persistentes caídas en los salarios reales constituían un factor compensador que muchos historiadores han tenido en cuenta.

2 Por oposición a economías de "inversión" o "manufacturera", (Ford, 1962).

avance de los poderes de confrontación sindical y la consolidación oligopólica de algunas actividades protegidas añadieron variaciones y complejidades al marco analítico de base. Pero, también es cierto que las raíces estaban echadas y sobre ellas se fue construyendo paulatinamente.

El regreso a los clásicos en la década del cincuenta

Desde mediados de los años cincuenta, con el liderazgo intelectual de A. Lewis (1954), comenzó a generarse en los círculos académicos internacionales una literatura económica cuyo objetivo esencial era el de encontrar las fórmulas adecuadas para facilitar el crecimiento de los países de menor desarrollo relativo. Esta literatura, a menudo buscó entre los aportes de la escuela clásica la inspiración necesaria para tal propósito. Así se fué afianzando un enfoque bisectorial (agro-industrial) de los temas relacionados con el crecimiento y, en algunas instancias, también con la coyuntura económica. Es cierto que, Prebisch (1949) y el mismo Furtado (1957) o Di Tella-Zymelman (Tesis Doctoral, 1958; y después Di Tella en 1969) habían asimismo avanzado por el camino de la desagregación para dar cuerpo teórico al análisis de los problemas del avance económico de América Latina. Por su parte CEPAL (1957) había igualmente considerado los problemas coyunturales-estructurales del crecimiento de la región, dentro de una óptica sectorialista. Pero, como quiera que fuera, la verdad es que cupo a Lewis el encabezar la marcha intelectual por los senderos del análisis sectorial del desarrollo. Aún en nuestros días, los enfoques de dicho autor siguen siendo punto de referencia en estos temas.

En aquellos años se fue difundiendo el examen de las relaciones entre el agro (o sectores relacionados con el uso de recursos naturales), la industria y los servicios; entre los sectores de "avanzada" y los "tradicionales"; entre los de "subsistencia" y los "capitalistas"; entre los de mayor y los de menor productividad; entre los "básicos" y los generadores de "eslabonamientos anteriores y posteriores", etc. En la mayoría de los casos, se hacía además explícita la presencia del comercio internacional en los modelos sectoriales a que nos estamos refiriendo. En buena medida, algunos de los temas característicos del "enfoque sectorial" de la economía latinoamericana resultan de la incorporación de puntos de vista muy visibles en la corriente de pensamiento que

procuraba revitalizar los aportes de los clásicos. Además, de Lewis, Jorgenson (1961); Ranis y Fei (1961); Maynard (1961,1962), entre otros, contribuyeron a reafirmar la necesidad de apoyarse en una óptica desagregada para el examen de las economías en desarrollo. Ya previamente nos hemos referido a las contribuciones de autores tales como Kuznets o Chenery.

Eliminando dudas sobre el espíritu que presidía el análisis sectorial que nos estamos refiriendo, Lewis señalaba en 1954: "Este ensayo ha sido escrito en la tradición clásica efectuando las hipótesis clásicas y preguntándose las preguntas que se efectuaban los clásicos". Jorgenson, en sus reflexiones sobre las economías duales, hacía también explícita su adhesión al modelo clásico. Al mismo tiempo, puntualizaba sus críticas a la idea de insistir en el uso de esquemas de alta agregación para el examen de los problemas de crecimiento de las naciones de mayor atraso relativo.³

Especialmente en el caso de Lewis, pero también en el de otros estrategias del crecimiento económico, el modelo clásico empleado se apoyaba directa o indirectamente en algunos de los puntos básicos del esquema malthusiano. No del más conocido ideario del Rev. Malthus relacionado con los problemas de la población y las disponibilidades de alimentos, sino de aquellos temas menos difundidos de este autor que hacen referencia al desarrollo económico.⁴

Así entonces, se suponía la existencia (o posible creación) de un sector, "adelantado", acumulador de capital y por lo tanto empleador de la mano de obra disponible. Dicha mano de obra, se argumentaba, existía en "oferta ilimitada"⁵ en los sectores 'improductivos' de cada país (en la agricultura y en los servicios urbanos) y podía ser incorporada en el sector "avanzado", en la medida en que éste pudiera continuar con el proceso de acumulación. Se suponía, además que la productividad de la mano de obra en el sector "avanzado" era más elevada

3 Una posición similar es observable en autores japoneses como Ryoshi Minami (The Turning Point in Economic Development: Japan's Experience Tokyo, 1973).

4 Nos referimos especialmente al Malthus de los Principios (T.R. Malthus: Principles of Political Economy, London 1820). Véase sobre el tema: J. Villanueva: T.R. Malthus, El crecimiento económico y las leyes de la población y la acumulación de capital"; Revista Valores; Bs. As. No. 10, 1986, Universidad Católica Argentina.

5 Para Lewis, lo que existía en oferta limitada era la mano de obra no calificada. En cuanto a la mano de obra calificada, se podían presentar cuellos de botella en forma temporal.

que en las demás actividades. Especialmente por tratarse de la producción urbana de bienes industriales con técnicas y equipos modernos. Aún con alta productividad, las remuneraciones del trabajo quedaban comprimidas por el peso de la abundancia de dicho factor, y por la baja productividad del coexistente sector "improductivo"⁶. La admisión de capitales provenientes del exterior tendía a acelerar la incorporación de mano de obra al sector "adelantado" y por lo tanto a elevar el ritmo de crecimiento económico. La atracción de inversiones externas resultaba clave en el contexto descrito, tanto porque permitía incorporar más mano de obra en los sectores de alta productividad, como porque implicaba la absorción de nuevas tecnologías y la creación de estímulos ("eslabonamientos") para el desarrollo del empresariado local (Hirschman, 1960).

El esquema encontraba sus límites ("punto de inflexión") cuando la oferta de mano de obra excedente (con "desocupación disfrazada") quedaba totalmente integrada en el sector "avanzado"; o cuando por un fenómeno de "mimesis salarial" relacionado con los problemas de la sindicalización se acentuaban las tendencias a la igualación generalizada de remuneraciones al factor trabajo, aún entre actividades de diferente productividad. Naturalmente, la igualación tendía a verificarse por la línea de las altas cumbres, es decir por la de las retribuciones más elevadas. Tal situación conducía a reducir los estímulos a la acumulación de capital y a la inversión. Llegados a este punto, los países en desarrollo comenzaban a experimentar fenómenos bastante corrientes en las economías de industrialización adelantada.⁷

En la medida en que el esquema descrito pudiera expresar sus potencialidades expansivas a través de las exportaciones del sector industrial "avanzado", la aparición de las presiones originadas en los costos podría demorarse. En tales condiciones no se haría imperativo el disponer de un mercado interno lo suficientemente amplio y pujante como para estimular las decisiones de inversión. Mantener activo el mer-

6 Existe amplia coincidencia en señalar que el crecimiento japonés posterior a la segunda guerra se debió en gran medida a la existencia de un amplio excedente de mano de obra a los sectores "tradicionales" que facilitaba la expansión de los "modernos" sin presiones salariales. Esta situación se prolongó hasta los primeros años de la década del sesenta. (Ver Kazushi Ohkawa and Henry Rosovsky: *Japanese Economic Growth*: Oxford, 1973).

7 Es interesante examinar los problemas "estructurales" de los países europeos en la década del sesenta, a la luz de las reflexiones que sugiere el enfoque de Lewis. Véase sobre el particular, Ch. P. Kindleberger (1967).

cado local implicaba normalmente el elevar las retribuciones de la mayor cantidad posible de trabajadores para crear el nivel de demanda necesario.

Con frecuencia, el esquema previamente descrito ha sido incluido dentro de una de las dos vertientes de los llamados modelos de "canalización de excedentes"⁸. Es decir, dentro de la vertiente que se relaciona con la canalización de mano de obra excedente⁹. La otra de las vertientes, es la que resulta de la canalización de los recursos naturales excedentes.¹⁰

La idea central del último de los esquemas mencionados en el párrafo anterior es la de que los recursos disponibles y no utilizados anteriormente se irían incorporando a la producción a medida que la demanda respectiva así lo fuera haciendo posible. Los límites de esta versión del crecimiento se hacían explícitos en los modelos correspondientes a través de la consideración de los siguientes factores: el agotamiento de los depósitos existentes (minerales, petróleo, etc.); la plena ocupación y la eventual aparición de los rendimientos decrecientes, en el caso de la tierra productiva. Al considerar el caso de las actividades agrícolas destinadas a la alimentación (y en algunos países a la exportación), la plena ocupación de la tierra y la aparición de los rendimientos decrecientes traía consigo prontamente al campo de análisis una serie de temas muy relacionados con las pautas del análisis ricardiano.

La observación de muchos países de América Latina, parecía confirmar algunas de las previsiones que emanaban de los modelos señalados. La pronta aparición de la "mimesis" salarial es decir, la igualación de los salarios, por el margen superior, (entre actividades de diferente productividad), respondiendo a razones de estímulo de los mercados internos; a la inexistencia de excedentes adecuadamente amplios en la oferta laboral y a la presencia creciente de organizaciones laborales. Todo ello, junto a la plena ocupación de los recursos agrícolas y a la escasez de los mismos en algunos países (además, de las dificultades en el abastecimiento externo que pudieran expresarse en algunas instancias),

8 'Vent for surplus'.

9 'Oferta limitada de mano de obra'.

10 Es lo que se ha dado en llamar "staple theory". Véase sobre el tema: R.E. Caves: "Vent for surplus" models of trade and growth"; en R.E. Baldwin, et al.; Trade, Growth and the Balance of Payments. Amsterdam; 1965.

tendían a crear serias situaciones conflictivas en las que se ponía a prueba, no sólo las posibilidades de mantener un crecimiento sostenido, sino que también las de mantener cierta estabilidad económica en el corto plazo.

Otros autores, Jorgenson (1961), por ejemplo, también diferenciaban entre el sector "avanzado" y el sector "tradicional" de la economía¹¹. El primero correspondía a la producción manufacturera, con rendimientos constantes y productividad más elevada que en el sector "tradicional"; es decir la agricultura. Esta utilizaba, con amplitud, el factor tierra que se encontraba disponible en cantidades limitadas y sometida a las leyes de rendimientos decreciente. Maynard (1962) también hace referencia a la existencia de un sector agrícola y otro industrial con las mismas características a que nos hemos estado refiriendo a lo largo de esta sección. Tal vez la diferencia más importante en este autor es que el mismo incorpora en su análisis una serie de aspectos institucionales relacionados con factores que pudieran desencadenar procesos de fricción entre los diferentes sectores de la economía. Tales factores, similares a los incluidos en la literatura "estructuralista" de los países industrializados, son esencialmente los siguientes: Existencia de organizaciones sindicales; utilización de mecanismos de **mark-up para la determinación de los precios**; persistencia de grupos de presión formados con el propósito de mantener la defensa de intereses particulares.

Como ya señaláramos previamente, muy poco es lo que aporta, la corriente de ideas aquí comentada, al análisis de los cambios tecnológicos y a sus posibles efectos sobre la evolución económica de los países. Para encontrar algunas referencias más concretas sobre el tema se hace necesario regresar a las contribuciones de Prebisch (1949) y Furtado (1957). Prebisch entendía que los adelantos tecnológicos se producían predominantemente en las economías centrales y que éstas tendían a retener en ellas los beneficios del avance. Los resultados de los adelantos técnicos que se pudieran lograr no se expresaban en descensos en los precios de las manufacturas, y por lo tanto en un mejoramiento de los términos del intercambio para los países proveedores de materias primas sino que se distribuían entre empresarios y trabajadores dentro de los mismos países centrales. Así entonces el desarrollo de

¹¹ Véase diferenciación entre sectores "avanzados" y "tradicionales": Kazushi Ohkawa and Henry Rosovsky: *Japanese Economic Growth*; California, 1973.

actividades urbano manufactureras era concebido "como un medio principal para ir captando parte del progreso técnico. . ." (Prebisch, 1949) al que de otra manera no se tenía acceso en las naciones de menor avance económico. La producción rural exportadora resultaba de esta manera un medio indirecto para absorber por la vía de la industrialización parte de los adelantos tecnológicos generados en el mundo más avanzado. Furtado (1957) que también sostenía una posición parecida a la de Prebisch puntualizaba además que la innovación era realmente el 'motor dinámico' del avance económico.

La versión sectorialista que nos estamos refiriendo también se detuvo en el examen de los problemas de los rendimientos decrecientes que pudieran emerger en la producción agraria y crecientes en la manufacturera. En algunos casos, estos temas quedaron entremezclados en un profundo debate acerca de cuáles estrategias de desarrollo podrían ser las más convenientes para aprovechar las eventuales economías "internas" 'externas' factibles de ir apareciendo en un proceso de desarrollo industrial. Por un lado, algunos (por ejemplo Di Tella 1969) señalaron la conveniencia de concentrarse en pocas actividades manufactureras en plantas de gran escala de tal manera que pudieran extraerse para el provecho de la economía las economías "internas" posiblemente generadas. Con pequeños mercados como los que pudieran imaginarse para muchos países de América Latina lo más conveniente era acompañar la estrategia de las economías 'internas' con un programa de apertura exportadora que permitiera ampliar los mercados. En otros casos (por ejemplo Rosenstein-Rodan, 1943), a diferencia de la posición anterior se hacía hincapié en la posibilidad de basar la estrategia de desarrollo de los países de la región en el aprovechamiento de las economías "externas". Es decir en la posibilidad de desarrollar numerosas actividades industriales destinadas al mercado interno y que pudieran enblar corrientes de mutuo estímulo.

La visión "estructuralista" en los países desarrollados

Al promediar los años cincuenta fueron cobrando mayor presencia en la literatura económica de la época las contribuciones de la escuela "estructuralista" de los países industrializados. En muchos casos esta literatura efectuó aportes al desarrollo de las concepciones estruc-

turalistas latinoamericanas y en otros casos fue a su vez influenciada por éstas.

La escuela 'estructuralista' se apoyaba en fórmulas de concepción sectorial. Frecuentemente las diferencias entre sectores estaba determinada por la existencia de distintos niveles de productividad entre los 'avanzados' y los 'retrasados'. Véase por ejemplo Schultze (1959); Streeten (1962); Baumol (1967) y el mismo Balassa (1964) ¹² Uno de los puntos que con mayor persistencia se suele enfatizar en esta corriente de ideas consiste en sostener que los salarios tienden a "mimetizarse", a igualarse a través de la economía a pesar de las diferencias de productividad entre sectores que pudiera existir.

Algunos autores de esta escuela han hecho referencia específica a las diferencias detectables entre la agricultura, la industria y los servicios (Duesenberry, 1950). Dentro de la óptica comentada los precios de la agricultura quedaban sometidos a las leyes de la competencia nacional e internacional. En el sector manufacturero en cambio, predominaban los precios "administrados" y los sistemas de **mark-up** sobre los costos directos. Los salarios por su parte, estaban sujetos a las presiones que respecto de los mismos ejercían las agrupaciones sindicales. Ya fueran dichas presiones destinadas a mantener los salarios reales a niveles constantes ya fueran destinadas a tratar de ganar posiciones en materia de distribución del ingreso. Véase, sobre estos temas Dow (1950, 1956); Ackley (1959) y Fleming (1959), entre otros.

Años después, el llamado "enfoque escandinavo" recogía algunas de las ideas previamente expuestas. Este enfoque supone la presencia de un sector "expuesto" (es decir comercializado internacionalmente y sometido a la competencia mundial) y un sector "protegido" (es decir, doméstico con precios determinados por el costo total). Los salarios de ambos sectores también tienden a "mimetizarse".

A menudo, se encuentra en la escuela "estructuralista" de los países industrializados coincidencias en señalar que los distintos sectores tienden normalmente a enfrentarse en puja por el mantenimiento del ingreso real de cada uno de ellos. En este contexto, el lema de los

12 Aunque es difícil incluir a Balassa en la escuela 'estructuralista', lo cierto es que este autor también se refería a una economía compuesta por dos sectores comerciables y no comerciables, el primero de mayor productividad que el segundo. Los salarios, sin embargo eran iguales en toda la economía. La escuela 'escandinava' de la inflación que cobraría cierta relevancia en los años setenta sostenía puntos de vista muy similares a los de Balassa.

participantes en el juego, es el de buscar "fríamente" la preservación y aún la mejoría de las posiciones relativas de cada sector. En condiciones de bajo crecimiento económico, se ha entendido, los enfrentamientos podían llegar a ser agudos. En la literatura comentada, formaban parte de esa danza conflictiva, no sólo los empresarios y asalariados, sino que también el mismo Estado. Véase Perroux (1949); Aujac (1950); Bach (1958); Turvey (1951); Holzman (1950); Olson (1965), entre otros.¹³

Dentro del contexto referido, la inflación adquiriría matices que excedían los límites de lo económico para adentrarse en el terreno de lo político (Dahl-Lindblom, 1953). Señalaba Bach (1958), sobre el particular, que en la medida en que los grupos de poder de una sociedad fueran cobrando magnitud los enfrentamientos originados en la puja distributiva serían más frecuentes. Además, el mismo autor puntualizaba que cuanto más amplias fueran las atribuciones del Estado en relación con los problemas de "bienestar" mayor sería la participación del mismo en las fricciones que hemos mencionado.

Dentro de esta concepción, se aceptaba la idea de que las presiones económicas siempre tendían a originarse en algún sector. El desequilibrio del **status quo** así generado tendía a propagarse al resto de la economía, creando con ello tensiones inflacionarias (Schultze, 1959). El "mimetismo salarial" y el accionar de los grupos de poder formaban parte determinante del proceso de propagación. Las expectativas formadas a través de la experiencia previamente acumulada constituían un mecanismo que podía conducir al avance preventivo de los tironeos distributivos (Tullock, 1963).

Los pactos, los acuerdos y compromisos estabilizadores formaban parte del conjunto de herramientas que pudieran conducir a la concreción de convergencias pacificadoras; Dahl-Lindblom (1953) han hecho extensos comentarios sobre estos temas.

Las devaluaciones y los resultados de las mismas sobre el contexto económico de cada país, también fueron persistente objeto de atención de la escuela "estructuralista" que nos ocupa. El análisis, en la mayoría de los casos, encontraba puntos de referencia en la controversia planteada por los enfoques "elasticidad" y "absorción", muy

13 Aujac apoyaba sus ideas sobre la inflación en los trabajos previos de Perroux. Señalaba: "La inflación no cesa hasta que un nuevo tipo de compatibilización... se impone a los diversos grupos, ya sea que la aceptan, ya sea que no pueden sustraerse a la misma".

común en las décadas del cincuenta. Véase, por ejemplo, Robinson (1937); Alexander, (1952, 1959); Brems (1957); Tsiang (1961); Spraos (1957).

El enfoque "elasticidad" suponía que, con elasticidades adecuadamente amplias en la oferta y en la demanda de exportaciones e importaciones, la devaluación debía conducir a un mejoramiento del balance comercial. La vertiente ligada con el enfoque "absorción", por su parte, señalaba que el efecto inicial de la devaluación podía verse modificado por la vía de las alteraciones que pudieran producirse en el ingreso. De ser exitosa la devaluación, la misma debería conducir a una expansión de las actividades de exportación y substitutivas de importación. A través del multiplicador, la expansión de la actividad interna podía expresarse en variaciones en los niveles de absorción. Con plena ocupación, la devaluación debería estimular el desarrollo de presiones inflacionarias. Textualmente, decía Alexander (1952) sobre estos temas: "puede haber un gran defasaje entre los salarios y los precios y entonces los beneficios se acrecentarán a expensas de los salarios como resultado de la devaluación. El aumento de los precios transferirá el ingreso de grupos con ingreso monetario fijo hacia el resto de la economía... En la medida en que el ingreso se desplaza de aquellos con alta propensión, marginal a absorber hacia los de baja propensión, el saldo exterior mejorará mediante la devaluación. Debe recordarse, sin embargo, que la absorción incluye, tanto consumo, como inversión, de modo que nunca puede ser cierto que su desplazamiento del ingreso hacia el lado de los beneficios conducirá a reducir la absorción".

Algunas experiencias de América Latina y Australia

El examen de las experiencias de postguerra de algunos países de América Latina y de Australia también contribuyó a la formación del enfoque "sectorial abierto" (en el que se toman en cuenta en forma especial, temas relacionados con el comercio internacional).

El "caso australiano", estudiado por analistas como Meade (1956-1957); Russell (1957) y Pitchford (1957-1963), añadió argumentos válidos a algunas de las ideas que ya hemos ido adelantando previamente. En especial, le añadió el apoyo de la experiencia directa australiana. La separación entre bienes comerciables (exportables e importables) y bienes locales tendió a entrelazarse y a veces confundirse con la

frecuentemente mencionada división entre actividades agrícolas (alimentos exportables y a la vez de consumo interno); industriales y de servicios, (construcción, Estado, etc.). Los precios internacionales, suponiendo la tasa de cambio fija, determinaban los precios internos de los bienes comercializables. Las variaciones de precios internacionales, naturalmente, se expresaban, en última instancia, en alteraciones en la distribución del ingreso entre factores.

En el caso de ascenso en los precios internacionales de los bienes exportables se beneficiaba, tanto el exportador como el terrateniente. Pero, al elevarse los precios de los bienes alimenticios exportados, se experimentaban presiones ascendentes en el índice de costo de vida. Posteriormente se hacían explícitos los reclamos de los trabajadores para lograr la elevación de los salarios nominales. El reajuste de los mismos se transformaba a su vez en alza de costos en las actividades industriales. Por la vía del **mark-up**, todo lo antedicho se expresaba finalmente en alzas de precios de los bienes manufacturados. En tales condiciones, se elevaban las importaciones de bienes industriales generándose con ello desempleo. En forma compensatoria la política monetaria y fiscal de los gobiernos tendía a expandirse. Para evitar la competencia de los bienes importados se incrementaba el nivel de la protección arancelaria. Quedaban así establecidas las condiciones para que se fueran concretando tensiones inflacionarias persistentes. De todo lo dicho, es fácil concluir que la experiencia australiana resultaba de especial interés para el estudio del "caso argentino", entre otros países de América Latina.

El estudio de los problemas económicos de la región, en el lapso aquí cubierto, no se alejaba demasiado de los temas y orientaciones que ya hemos ido exponiendo en las secciones previas de este trabajo. En el análisis de las experiencias de América Latina confluyeron, como hemos visto en párrafos previos, las contribuciones de analistas, tanto locales como del exterior. Con frecuencia los temas fueron una y otra vez "redescubiertos" siguiendo las sendas analíticas ya recorridas, aunque frecuentemente con presentaciones y esquemas analíticos diferentes. Este continuo regresar a los mismos surcos de razonamiento y aún a los mismos paquetes de medidas prescriptivas es un fenómeno que todavía hoy mismo tiende a repetirse.

En general, una de las ideas más ampliamente compartida era la de que había que evitar el empleo de modelos de cierta agregación

para enfrentar el examen de los problemas económicos de América Latina. A menudo, se insistía explícitamente en el rechazo de concepciones como las de Harrod-Domar (Ver, por ejemplo, Furtado, 1962).

La desagregación del análisis económico se desplazaba por canales muy similares a los que ya hemos visto. En algunos casos, se diferenciaba entre bienes transables y no transables (Harberger, 1964), en otros las líneas divisorias quedaban establecidas entre las actividades agrícolas, las industriales y los servicios (el Estado, esencialmente). Véase, por ejemplo Seers (1962), entre otros. En otras instancias siguiendo las sendas trazadas ya por Lewis, se habla de actividades "atrasadas" o "tradicionales" (rurales, proveedoras de alimentos) y de actividades "adelantadas" o "modernas" (las actividades industriales). Estas últimas, verdaderas "cuñas capitalistas" (Furtado, 1962), estaban dirigidas esencialmente al mercado local, contaban con protección y tecnologías similares a las de los países cuyas importaciones se sustituían. El sector "adelantado" era el que acumulaba capital como resultado de los altos beneficios que podía generar. La mano de obra, más productiva que la del sector "atrasado" de la economía, tendía a recibir salarios bajos aunque algo superiores a los de subsistencia predominantes en las actividades "tradicionales". La versión comentada suponía la existencia de abundante mano de obra la que iba recibiendo ocupación a medida que la expansión y la acumulación de capital por parte del sector "moderno" se iba verificando. Naturalmente, con tecnología, relativamente avanzada, el sector "moderno" debía acumular fuertemente y crecer con mucha rapidez para poder absorber la masa de trabajo disponible. La expansión del mercado local era condición esencial del éxito.

Las posibilidades expansivas encontraban un freno en las rigideces existentes en materia de abastecimiento de alimentos en muchos países de la región. Este problema, como lo señala Smithies (1963), tendía a producir tensiones por la distribución del ingreso muy similares a las que describiera David Ricardo. Sobre este tópico véase Noyola-Vazquez (1956); Seers (1962); Sunkel (1958); Grunwald (1961); Furtado (1962); Félix (1961); Harberger (1963); Kaldor (1959); Baer (1963); etc.

En algunos casos la insuficiencia del abastecimiento de alimentos "bienes-salario" se debía directamente al retraso del sector rural "tradicional" (Furtado, opus cit.) frente a una demanda urbana expan-

siva. En otras instancias, los problemas de abastecimiento resultaban de la "insuficiencia" de la capacidad productora del sector agrícola, por lo menos en el corto plazo. Sunkel (1958); Grunwald (1961); Baer (1963). Para otros autores, las dificultades se generaban en el hecho de que los bienes destinados al consumo local eran a la vez exportables. Esto implicaba la existencia de cierta competencia entre las apetencias locales y la demanda externa. Así los precios internos quedaban íntimamente ligados a los internacionales (y al tipo de cambio, naturalmente). Para la mayoría de los autores, las alzas en los precios de los alimentos que pudieran generarse se transformaban por la vía de las demandas salariales en aumentos en los costos del sector industrial. Las empresas de este sector, oligopólicas y protegidas, trasladaban a los precios las tensiones ascendentes de los salarios (Seers, 1962; Grunwald, 1961; Sunkel, 1958, Baer, 1963, etc.). Si se tiene en cuenta que, además de lo antedicho, los precios internacionales afectaban a los costos de la producción industrial a través de la importación de bienes intermedios y de capital, resulta claro que las presiones y las variaciones externas se transformaban en presiones internas de distribución de ingresos y eventualmente de inflación. El Estado añadía complejidades a los temas mencionados por la presencia de un déficit crónico y de rigideces en los gastos que lo llevaba a competir en la distribución del ingreso.

Tanto Noyola-Vazquez (1956), como Sunkel (1958) y el mismo Estudio Económico de América Latina (1957), iniciadores de las corrientes de análisis que procuraban examinar con cierto detalle las experiencias concretas de los países de la región, puntualizaban la estrecha relación que solía existir entre los problemas inflacionarios y el financiamiento del persistente déficit fiscal observable en muchos países de América Latina. En la inflación, señalaban, se reflejaba la fuerte interdependencia observable entre la coyuntura y la estructura de estas regiones. Tal fenómeno, así respondía a causas básicas o estructurales y a factores que facilitaban su propagación. Entre las causas estructurales figuraban : a) los problemas de abastecimiento de alimentos, en el corto plazo, b) la existencia de problemas en el balance comercial que conducían a la necesidad de devaluaciones (éstas incrementaban los costos internos al impulsar hacia arriba los precios de las materias primas importadas); c) el financiamiento del déficit fiscal por la vía del Banco Central que facilitaba la expansión monetaria. También se señalaba dentro de este contexto el hecho de que las recaudaciones fiscales se hacían

sobre la base de valores correspondientes a períodos previos con inflación menor, en tanto que los gastos fiscales correspondían a las alzas presentes de los precios; d) la expansión del crédito interno (en caso de retracción del mismo se impulsaban en forma ascendente las tasas de interés y por lo tanto los costos de los productores); e) financiación del Estado por la vía de la ampliación del acceso al crédito, lo que hacía más caro el mismo para el sector privado.

Además, de las causas estructurales de la inflación, también ejercían presiones los mecanismos de propagación tales como: los reajustes de precios y salarios; las expectativas; la lucha por la distribución del ingreso (incluyendo los conflictos distributivos entre el Sector Público y el Privado de la Economía).

Como ya lo hemos señalado en páginas previas, la devaluación también constituía un punto focal para la atención de los analistas que aquí comentamos. Un ejemplo de lo antedicho, en el que vale la pena detenerse por la influencia que desarrollaron sobre la literatura posterior, es el de Harberger (1964). Para este autor, las devaluaciones podían ir seguidas de presiones inflacionarias, aún cuando se lograra mantener constantes los salarios. Esto podía explicarse por la baja elasticidad de la oferta de los exportables (productos alimenticios, esencialmente) y de los sustitutos de importaciones, a corto plazo. Así, entonces, las devaluaciones podían conducir a ascensos en los precios de estos bienes (además de los importables) sin que el proceso fuera acompañado de una expansión en los sectores correspondientes. Al volcarse la demanda hacia los bienes domésticos, se manifestaban asimismo tendencias alcistas en los precios de éstos. Todo lo dicho finalmente, se concretaba en ascensos en el nivel general de precios del país devaluador. En tales circunstancias, no podía esperarse otra reacción que la aparición de demandas de los trabajadores destinadas a lograr el alza oportuna de las remuneraciones correspondientes. Los gobiernos podrían responder a las circunstancias referidas aplicando impuestos a los sectores más beneficiados, tanto para reducir el déficit que pudiera generarse, como para contener la posible expansión de la demanda.

El "modelo sectorial" argentino.

Como se ha visto en los párrafos precedentes, son muchos los

temas y construcciones analíticas que se repiten y recurren en la literatura económica que hemos presentado. En ella convergen las experiencias latinoamericanas, los aportes del análisis histórico, la visión renovada de los clásicos y las ideas "estructuralistas" de los países más desarrollados. Todo el conjunto de concepciones a que nos hemos referido han contribuído, junto con la propia experiencia, a definir las líneas principales de lo que llamaremos aquí el "modelo sectorial" argentino. Por otra parte, la observación de los fenómenos característicos de la economía argentina, también contribuyó largamente al desarrollo y difusión del modelo estructuralista latinoamericano.

El "modelo" argentino, a que nos referimos en esta sección, tiene tal vez la particularidad de haberse visto repetido en múltiples oportunidades, aún hoy, tanto en la bibliografía respectiva, como en la fundamentación explícita o no, de los juegos de poder y de política económica desarrollados en el país durante largos años. Parecería, así, que para encontrar las salidas necesarias al laberinto económico, más que avances en el conocimiento de los temas de fondo, lo que se requiere es encontrar mecanismos operativos aptos y sobre todo políticamente factibles.

En las páginas siguientes, trataremos de efectuar una breve presentación del esquema mencionado. Comenzaremos por enmarcar los principales temas del "caso" argentino dentro de un gráfico que, aunque tal vez excesivamente sintético, permite sin embargo reflejar los datos esenciales del modelo. El gráfico está basado en las siguientes ideas generales: La economía argentina está compuesta por dos sectores principales. El sector productor de bienes exportables ("rural")¹⁴ y el sector doméstico ("urbano" o industrial y destinado a satisfacer esencialmente las demandas del mercado interno). En algunas instancias se agrega a éste último todo lo relacionado con los servicios, es decir, las empresas públicas, los transportes y la construcción. El sector "rural" incluye tanto las actividades agrícolas como las ganaderas. Una característica importante de este sector es que, parte de la producción abastece al mercado interno, y parte es exporta-

14 El hecho de que la Argentina produce, consume y exporta "bienes-salario" ha hecho que se hablara de los "reflejos" Ricardianos de la economía argentina (Díaz-Alejandro, 1965) Dado que se exportan bienes relacionados con los de mayor importancia para el asalariado esto podría contribuir al desarrollo de conflictos cuasi-Ricardianos entre el sector industrial, especialmente los asalariados, y el sector agropecuario. Dicho conflicto se expresaría finalmente en la aparición de dificultades en el balance de pagos y en la distribución del ingreso.

da. De modo que, en buena medida, la demanda local y la externa compiten por la absorción de un bien que tiene un peso considerable en la canasta de consumo de los asalariados. La oferta del sector "rural" es, a corto plazo, altamente inelástica respecto de los precios (Becker, 1969; Reca 1970). En plazos más amplios, el sector puede responder con mayor amplitud, aunque con rezagos. El desarrollo de innovaciones, naturalmente, otorga mayor flexibilidad a tal hipótesis. En el caso de las actividades ganaderas la elasticidad precio de la oferta es baja (Reca, 1969). Además, es idea, compartida por muchos autores, el que los aumentos de precios en el sector ganadero pueden ir seguidos de consecuencias adversas en lo que se refiere a la oferta del mismo sector, ya que, con frecuencia, suelen producirse fenómenos estacionales o el llamado "ciclo ganadero". El "ciclo ganadero" opera de la siguiente manera: Al aumentar los precios del ganado se retienen vientres (se retienen más vacas y vaquillonas para cría) y animales para engorde. Es decir cuanto más sube el precio, la faena es menor (Jarvis, 1969; Diaz Alejandro, 1970). Además, la retención de animales conduce a que se amplíe la superficie utilizada para la pastura y se reduzca la destinada a la siembra de cultivos. Según, Piñero (1968), por cada aumento de dos cabezas en la existencia de ganado se restaba aproximadamente una hectárea de tierra en la superficie cultivada. Todo lo dicho conduce a sostener que el incremento de los precios del sector ganadero pueden conducir a una restricción en la oferta del sector "rural"

En la óptica examinada, el mercado externo de los productos que exporta el país es tal que éste puede colocar en el mismo las cantidades que desee, a los precios existentes en el ámbito internacional. Se entiende así que, en principio, el precio doméstico de los bienes exportables es igual al precio internacional dado de aquellos bienes multiplicados, por la tasa de cambio existente, con las deducciones que pudieran surgir de los impuestos, o retenciones a las exportaciones existentes y los agregados que se establecieran vía mecanismos de subsidios y "precios sostén". Así entonces, una fracción de la determinación de los precios domésticos de los bienes "rurales" queda sometida a los efectos de las condiciones existentes en los mercados externos y la otra fracción responde a las decisiones de política económica interna que pudieran adoptarse. También en la determinación de los precios internos se toman en cuenta los efectos de la demanda local.

No es extraño encontrar, en la literatura correspondiente, la expresión permanente de dudas acerca de la claridad de los mercados externos. El proteccionismo, los subsidios, el cierre de mercados, el bilateralismo, los problemas relacionados con los términos del intercambio, el estado de auge o de retracción en los mercados, etc., han sido, y son fuentes persistentes de inestabilidad en este frente. Cuando las condiciones externas se endurecen substancialmente, reaparecen los temas relacionados con los términos del intercambio, y los grupos de interés respectivos procuran lograr la aplicación de medidas compensatorias por la vía de la política económica interna (devaluaciones, créditos subsidiados, eliminación o reducción de impuestos y retenciones, precios sostén, etc.) con la idea de que se trata de situaciones transitorias o de hechos externos imposibles de modificar. Finalmente, se entiende que la demanda interna de los bienes "rurales" es relativamente inelástica respecto de los precios y depende en buena medida del nivel de ingreso interno (Guadagni-Petrecolla, 1965).

Los bienes manufacturados (sector "urbano") están dirigidos fundamentalmente a la demanda del mercado local. Aunque, con el tiempo y a veces el apoyo del Estado, (subsidios) pueden irse desarrollando algunas actividades en este sector que tratarán también de tener acceso a los mercados internacionales, especialmente los regionales. Es característica particular de este sector el encontrarse fuertemente protegido por la vía arancelaria. El sector se convierte así en un bolsón de bienes no transables sin competencia externa, en el que se establece un clima favorable al desarrollo de firmas oligopólicas con posibilidades de actuar con cierta discrecionalidad en la formación de los precios locales. Además, la concentración de la producción en pocas empresas de gran tamaño (en procura de economía escala) suele ser en algunos rubros de este sector productivo una característica de las formas que adoptara la substitución de importaciones de postguerra. Dentro de este sector se incluye, además, la presencia de empresas del Estado no afectadas por la competencia externa.

Es importante retener que, en este modelo, las importaciones de materiales intermedios son imprescindibles para el desarrollo de actividades corrientes del sector "urbano". Por otra parte, la adquisición de bienes de capital y de tecnología provenientes del exterior es importante para la expansión y renovación de la capacidad productiva de la industria manufacturera. En las condiciones expuestas, todo lo relacionado

con el examen de las tasas de protección efectiva se hace crítico.¹⁵ Asimismo, las reflexiones acerca de la eficiencia en la asignación de los recursos y de la necesidad de introducir mecanismos destinados a aumentar tanto la competitividad interna, como la externa se hacen imposibles de soslayar. La "apertura" económica aparece así como una fórmula de múltiples propósitos, para: contener y moderar las presiones de los precios internos; para diversificar el origen de las exportaciones; para forzar el desarrollo de una atmósfera competitiva más favorable al desarrollo económico y menor concesión a los tironeos y pujas por la distribución del ingreso.

La producción corriente y la tasa de crecimiento del sector "urbano" determinan esencialmente, en forma conjunta, los requerimientos de importaciones del país. Por otra parte, la producción "rural", menos el consumo interno de los bienes exportables (alimentos), determinan junto con los precios internacionales la capacidad de importación. El balance comercial, dentro de esta visión, depende entonces de: a) la oferta de bienes rurales; b) la demanda interna de los mismos; c) el valor de las materias primas y bienes semifabricados necesarios para la producción presente de los bienes industriales; d) el valor de los equipos importados necesarios para mantener la expansión de las actividades "urbanas" destinadas al mercado local.

El balance de pagos (B), dentro de las condiciones expuestas puede expresarse como sigue:

$$B = (A - C_a) - (mC_b + I) + Z + R$$

Donde A es la producción "rural"; C_a es el consumo interno de exportables; m es el coeficiente de importaciones de bienes intermedios utilizados en la producción de los bienes "urbanos", C_b; la inversión es I y se supone que es totalmente importada y destinada especialmente al sector manufacturero; Z es el influjo de capitales externos y R representa los ajustes que se pueden realizar a través de créditos externos de corto plazo y del uso de reservas.

Salvo los aportes provenientes del exterior que pudieran con-

15 Los problemas relacionados con la tasa de protección efectiva comienzan a despertar la atención creciente de los analistas durante los años de la Ronda Kennedy. En estas reuniones del GATT se va suscitando interés, no sólo por los aranceles, sino también por la estructura arancelaria. H. Johnson (1965) entre otros, efectuó interesantes avances en el estudio de las relaciones entre las tarifas aplicadas sobre los bienes finales y aquellas relacionadas con los bienes intermedios.

cretarse (préstamos o inversiones) y una vez reducidas al mínimo las reservas, el país debe mantener una capacidad exportadora lo suficientemente amplia como para poder sostener la producción industrial. Pero, como en el modelo examinado las exportaciones consisten básicamente¹⁶ en productos considerados "bienes salario" de consumo local y teniendo en cuenta que la oferta de los mismos es inelástica, los incrementos a las importaciones que pudieran experimentarse (cantidades o precios), a la corta, van a requerir, ya sea restricciones en la absorción local de exportables, ya sea una reducción adicional de las reservas de divisas, -lo que puede traer consigo una crisis de balance de pagos. En última instancia, la elasticidad de la oferta de exportaciones dependería, entonces, del grado de sustituibilidad entre los bienes alimenticios y los manufacturados, o de la variación en el menú de consumo del país, absorbiendo otros bienes que no fueran los exportables.¹⁷

En la versión sintética de la economía argentina que procuramos componer, la elevación de los precios de los bienes importados se transforma prontamente en presiones sobre los costos de producción "urbanos". También, con origen en el comercio exterior (o en restricciones temporales en la oferta), el ascenso en los precios domésticos de los exportables se convierte en problemas de costos industriales vía presiones salariales originadas en las organizaciones correspondientes. El agotamiento de la oferta de mano de obra proveniente de áreas "tradicionales" de la economía, de menor productividad y salarios cercanos a la subsistencia, no constituye en este modelo, a la corta, una causa fundamental en el ascenso de los costos industriales. Además, las migraciones de países cercanos y la existencia de bolsones de desocupación disfrazada, podrían, por otra parte, ser factores que contribuyeran a demorar eventualmente la escasez de mano de obra, especialmente de la de menor entrenamiento, que pudiera producirse.

16 En muchas ocasiones se insistió en la alternativa de exportar bienes industriales. Para algunos la fórmula ideal sobre este tema sería la de regresar a las ideas del Plan de Reactivación económica del Ministro P. Pinedo en los años cuarenta. Es decir, la posibilidad de desarrollar nuevas líneas de producción industrial basadas esencialmente en la disponibilidad de materias primas locales y de mano de obra barata. Pinedo llamaba a éstas actividades, "industrias naturales" y suponía a las mismas destinadas a la exportación (especialmente a Brasil y Estados Unidos).

17 La "alternativa de los pollos y el pescado" ha sido frecuentemente esgrimida en este contexto. En la historia económica de Estados Unidos, Simon Patten (opus cit.) también se ha referido al cambio de menú alimenticio para contrarrestar las presiones "ricardianas" sobre la economía.

El "punto de inflexión" lewisiano¹⁸ refleja en este modelo más la existencia de causas de carácter institucional, que el agotamiento de la "oferta ilimitada de la mano de obra" que imaginara Lewis. En efecto, las presiones sindicales, las peculiaridades políticas del país, la acumulación de empleados en cargos estatales, contribuyen a la "mimetización" forzada de los salarios, aún entre actividades de distinta productividad. Esto se refleja en los costos de producción industrial. Pero en las condiciones oligopólicas de tal sector, los mecanismos de mark-up abiertos a las empresas permiten la transferencia de las alteraciones en los costos hacia los precios de los bienes manufacturados.

Es imposible cerrar este cuadro sintético de la economía argentina sin hacer referencia a la presencia del Estado (nacional y provincial). La expansión de éste en áreas de actividades productivas y en temas relacionados con el bienestar (sostén de la demanda y el empleo) ha conducido a elevaciones significativas del gasto público y al desarrollo de problemas de "aglomeramiento" ("crowding out") sobre el sector privado. Todo ello se refleja en las clásicas vicisitudes para el financiamiento correspondiente, ya sea por la vía directa (acentuando las presiones fiscales), o por la vía indirecta del escape inflacionario. La discusión de si es el Estado el que "empieza primero" la carrera de los precios, o de si éste sólo responde pasivamente a las presiones generadas en los demás sectores, y cuáles son las relaciones y entrelazados entre ambas fuentes de alzas de precios, forma parte del ajeteo cotidiano de la economía y la política del país.

Para completar el panorama, conviene tener presente la existencia de un cuerpo de servicios (entre ellos los financieros) en los que se reflejan con mayor celeridad e independencia las incertidumbres y anticipaciones que va generando la coyuntura (desplazamientos desde y

18 Se entiende por "punto de inflexión" ("turning point") cuando habiéndose agotado la oferta ilimitada de mano de obra, las economías comienzan a navegar en zonas de escasez laboral en la que se elevan los salarios y desaparecen las diferencias entre tareas de distinta productividad y entre la mano de obra de diferente entrenamiento. Esta tendencia supone en condiciones normales, un descenso en los beneficios y por lo tanto en la acumulación y el crecimiento. En la medida en que las empresas pueden transferir los aumentos de costos a los precios, el resultado es la inflación. Al llegar al "punto de inflexión" los países suelen introducir transformaciones de fondo en las economías (migraciones, técnicas substitutivas de mano de obra, economías de escala, diferenciación de producto etc.) Véase el interesante caso japonés, en R. Minami (1975). El caso europeo fue expuesto por Ch. Kindleberger, opus cit. (1967).

hacia la moneda local, los horizontes cambiarios, los movimientos en las tasas de interés, etc.). También es necesario no perder de vista el impacto de las expectativas de precios sobre la formación de stocks en los sectores productores "urbanos".

El modelo de base para el examen desagregado de los problemas del desarrollo y la coyuntura argentinos ha sido empleado a menudo para examinar temas como: los efectos de la expansión de la industrialización substitutiva; los efectos de las variaciones en los precios relativos "urbanos" y "rurales"; el desarrollo de presiones inflacionarias persistentes; las consecuencias de las devaluaciones, etc. Para facilitar el examen de estos temas hemos apelado al Gráfico I en el que se intentará sintetizar los factores esenciales del modelo "sectorial" aquí comentado. La mayoría de las contribuciones analíticas ¹⁹ y hasta las acciones de los operadores de la economía pueden ser expresadas en términos de los cuadrantes del Gráfico que presentamos

Sobre la base de las ideas generales, previamente expuestas, el Gráfico cubre los siguientes temas:

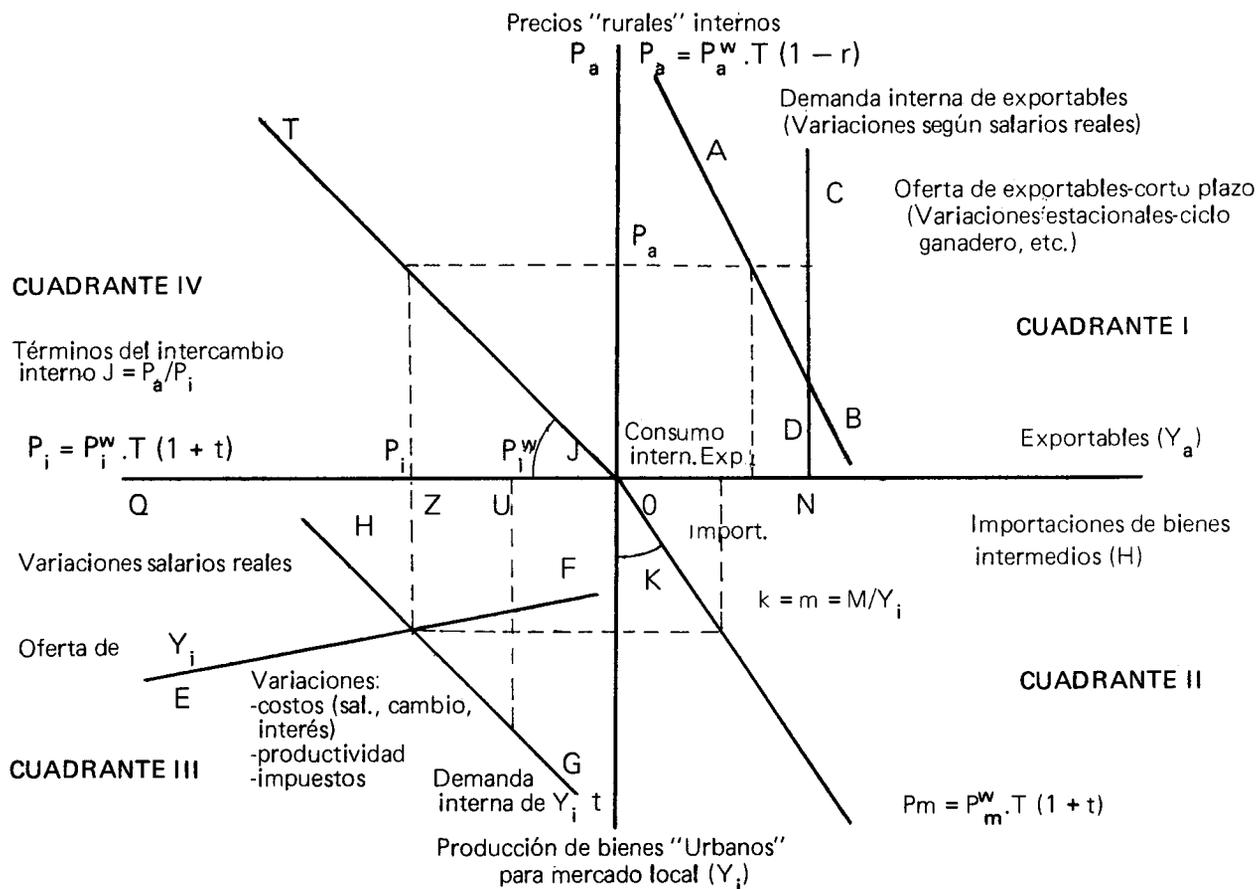
A) Cuadrante I

En el Cuadrante I del Gráfico, se expone: en el eje vertical los precios domésticos de los bienes "rurales" (agropecuarios) exportables (P_a). Estos precios (P_a), se supone que, en condiciones normales, son iguales a los precios internacionales de los bienes "rurales" (P_a^w) multiplicados por la tasa de cambio (Divisa local/Divisa externa) existente y determinada por las autoridades económicas; menos las deducciones que pudieran resultar de la aplicación de retenciones (r) -si es que las hubiera. Entonces, $P_a = P_a^w \cdot T (1 - r)$.

En el eje horizontal, se reflejan los distintos niveles de producción local de "bienes rurales". La demanda interna de estos bienes queda reflejada en la recta AB. Se supone, en general, que dicha demanda es relativamente inelástica a los precios y puede desplazarse como

19 La lista de los autores que contribuyeron en la Argentina al desarrollo del modelo sectorial que hemos comentado es muy larga. Para mencionar algunos puede citarse a R. Prebisch, 1956; J.H.G. Olivera, 1960, 1961, 1964; J. Villanueva, 1961, 1962, 1963, 1964; M. Diamand, 1962, 1963; A. Ferrer, 1963; C. Díaz Alejandro, 1963, 1965; C. Moyano Llerena, 1966; M. Sidrauski, 1968; O. Braun y L. Joy, 1968; M. S. Broderon, 1969; J.C. de Pablo, 1970; Mallon-Sourrouille, 1970, etc.

GRAFICO N° 1: EL MODELO "SECTORIAL" ARGENTINO



consecuencia de **alteraciones** en el ingreso de los consumidores. Con respecto de la oferta de bienes mencionados (CD) se supone que la misma es totalmente inelástica a los precios, por lo menos en el corto plazo. Inclusive, como lo hemos señalado más arriba, la oferta puede tener respuestas perversas frente a la elevación de los precios del bien "rural", si se toman en cuenta los efectos de variaciones estacionales o la presencia del "ciclo ganadero". En tal caso, la curva de oferta (CD) se desplaza hacia la izquierda.

En principio, para un precio dado P_a , y con oferta CD fija, el consumo interno está expresado por el segmento OS; las exportaciones corresponden a SN. Pero, el gráfico permite efectuar algunos ejercicios adicionales. Supongamos, por ejemplo, un ascenso en los precios locales de los bienes "rurales" como resultado de un alza en los precios internacionales (P_a^w), o una devaluación (T); o una reducción en las retenciones (r). El consumo interno se contrae, cae el ingreso del consumidor (los salarios reales) se desplaza la demanda hacia la izquierda y mejoran los precios relativos del sector "rural" ($J \uparrow$ en el Cuadrante IV).

De producirse, además el "ciclo ganadero", la oferta (CD) se desplaza hacia la izquierda, elevando aún más los precios del sector. En la medida en que exista una respuesta sindical, puede haber una recuperación de la demanda y una caída en los precios relativos del sector "rural". Puede llegarse a una recomposición de la situación inicial a un más alto precio.

B) Cuadrante II

En este Cuadrante, se establecen las relaciones entre las importaciones de bienes intermedios y de capital necesarios (M) para la producción de bienes industriales (eje horizontal), y los distintos niveles de producción manufacturera, "urbana", destinada esencialmente al mercado local (eje vertical); es decir, $M = m Y_i$, siendo m el coeficiente de importaciones que requiere la producción local de Y. Entonces, la tangente del ángulo $K = m = M / Y_i$. El valor de las importaciones en precios locales es $P_m^w \cdot T (1 + t) \cdot m Y$, donde P_m^w son los precios internacionales de los bienes importados (y P_m son los correspondientes precios locales). Las variaciones que se pueden experimentar en estos

precios se reflejan en los costos del productor industrial. Se supone que, dado el sistema de protección existente, la entrada de otros bienes que no sean los necesarios para la producción local de bienes "urbanos" es inexistente o de poca importancia. Los aumentos en los costos originados en la importación de bienes intermedios son trasladados a los precios por las empresas.

C) Cuadrante III

En el Cuadrante III, se exponen la oferta (EF), la demanda (GH) y los precios de los bienes "urbanos" (OO). Los precios internos del bien Y_i resultan de la existencia de mecanismos de protección que permiten al sector colocar localmente su producción por encima de los valores registrados en el mercado internacional. Normalmente, se supone que existe "agua" en los aranceles aduaneros. Es decir, que los mismos son superiores a lo requerido para proporcionar una protección adecuada, de tal manera que las variaciones de los costos pueden ser absorbidas vía alzas de precios sin temor a la desprotección que eventualmente se pudiera producir. En el Gráfico, los precios internos del bien Y_i (destinado esencialmente al mercado local) corresponden a OZ, los precios internacionales OU. Así entonces, la oferta interna de bienes industriales es mayor que de otra manera y se han llevado a cero las importaciones de bienes manufacturados finales. Las diferencias están dadas por la protección que es absorbida por el Estado como ingreso fiscal.

Los precios locales del bien Y_i se definen $P_i = P_i^w \cdot T (1 + t)$. Los desplazamientos de la curva de oferta en este Cuadrante responden a variaciones en los costos (salarios nominales, tasas de cambio, insumos locales e importados, tasas de interés, impuesto) y en los niveles de productividad. Los desplazamientos en la curva de demanda (HG) responden a variaciones en el ingreso.

D) Cuadrante IV

El Cuadrante IV, refleja el estado de los precios relativos o términos internos del intercambio entre las actividades "rurales" y "urbanas". En el Gráfico éstos están representados por la tangente del ángulo J. Es decir, P/P .

El debate de la coyuntura y el modelo "sectorial"

En el gráfico previo pueden recorrerse algunos de los temas más comunes en el debate económico argentino. En el Cuadrante I, se presentan la oferta y la demanda de bienes que son, a la vez, fundamentales en el costo de vida del asalariado, y determinantes en las exportaciones. Los efectos de las variaciones estacionales de la oferta son asimilables a los desplazamientos de la curva respectiva. Las alteraciones en los precios internacionales, en los tipos de cambio (inclusive las relacionadas con el turismo) son tópicos cuyos efectos pueden seguirse en el mismo Cuadrante. En el II y el III se pueden examinar los efectos de la industrialización substitutiva, de la absorción de insumos importados, de la tasa de protección efectiva, etc. En el Cuadrante IV se plantea uno de los temas de mayor importancia en el escenario político, económico y social de la Argentina: Es decir, el de los precios relativos o términos de intercambio internos, entre el sector "rural" y el "urbano".

Pero a pesar de que el Gráfico resume muchos de los tópicos que con mayor frecuencia se debaten en el examen de la coyuntura (y la estructura) de la economía argentina, resulta sin embargo imposible efectuar una discusión adecuada de los problemas de ésta si no se tiene en cuenta la presencia de dos sectores adicionales que no han sido explícitamente incluidos en el esquema previamente expuesto. Se trata del sector público y del sector financiero.

El sector público, ya sea a través de sus políticas regulatorias y de orientación de la economía; ya sea a través del peso que descargan sobre los recursos disponibles en el país, afecta naturalmente a todas las variables que hemos ido recorriendo y aumenta el número de decisiones absorbidas por lo público que afectan o distorsionan las que pudieran originarse en el sector privado. Respondiendo a presiones, a veces engendradas dentro de su propia estructura orgánica, otras en las demandas de los demás sectores y grupos de interés de la economía, el Estado subsidia o estimula actividades; accede a reclamos relacionados con el bienestar de la población y la distribución del ingreso; provee de ocupación; actúa anticíclicamente; facilita la distribución regional de actividades; desarrolla por sí actividades productivas; toma a su cargo la deuda externa, etc. Así, la dimensión del sector público refleja los deseos y aspiraciones de la población, en conjunto, o las inclinaciones de fracciones que logran imponer sus apetencias (entre ellas los del mismo sector

público). El problema aparece cuando se trata de hacer frente a los gastos respectivos. El gasto público, o bien queda cubierto por la recaudación y el acceso al crédito, o bien queda cubierto por el impuesto inflacionario. El sector financiero, está naturalmente muy relacionado con estos temas. Ya sea por la orientación de fondos, tanto al sector público, como al privado ya sea, en caso de inflación, por su relación con los movimientos de muy corto plazo, especulativos y de escape a las dificultades de las elevaciones de precios.

Teniendo en cuenta lo expresado previamente la literatura económica ha tendido a expresarse alrededor de temas tales como los efectos de la industrialización substitutiva, los efectos de la devaluación ²⁰ y los movimientos de precios relativos y el desarrollo de tensiones inflacionarias. Con respecto de las devaluaciones (ver, por ejemplo, Díaz Alejandro) se han examinado, a menudo, los efectos de la misma sobre el nivel general de precios ²¹. También (Sidrauski y Harberger) ²² han sido motivo de atención los problemas de inflación con recesión que podría originar una devaluación con políticas monetarias restrictivas. Belozercovski (1970) hizo referencia al hecho de que la devaluación encarecía el dinero local, el pago de la deuda externa. Esto podría conducir a presiones internas sobre el crédito y la tasa de interés. Todo ello, finalmente podría reflejarse en elevaciones de precios vía traslados de aumentos de tasas de interés a los precios ("capital cost-push") ²³

20 Dice sobre el particular Díaz Alejandro (1966): "En la batalla oscilante por la participación en los ingresos que han tenido lugar en la Argentina desde la Segunda Guerra Mundial, la devaluación de la tasa de cambio fue un instrumento clave para cambiar los precios relativos a favor del sector agropecuario productor de exportables" (p. 96). El mismo Hicks (1962) señaló que la devaluación en Argentina era causa frecuente de división entre intereses sectoriales. Moyano (1966) ha hablado de la "carrera por no quedar atrás". El mismo autor Díaz Alejandro señala que entre 1950 y 1952 se inicia la contraofensiva de los sectores rurales que habían sufrido previamente pérdidas en el ingreso real. Las necesidades de una devaluación pueden justificarse según el autor, o bien por problemas de disponibilidad de divisas (Prebisch, 1956; Diamand, 1962, por ejemplo); o por problemas de caída en la demanda externa, o en el flujo externo de capitales, o proteccionismo, todo ello resultante de las políticas internas de los países industrializados (Aleman, 1961, Diamand, 1962, etc.). La sobrevaluación, a veces apoyada por el sector industrial, señala Prebisch, puede conducir a situaciones contraproducentes, ya que se hace necesario, a menudo el ampliar el crédito del agro (Prebisch, 1956).

21 "Inflación cambiaría según Diamand. Ver Brodersohn.

22 El conjunto de medidas han sido: contracción del crédito privado, reducción en los descuentos del Estado, contención de las tarifas de las empresas públicas, la congelación de los gastos del gobierno, etc.

23 Diamand, señala sobre este punto, que con el aumento de precios se crean problemas de liquidez y se elevan las tasas de interés.

Por sus efectos negativos y peligrosa persistencia, la inflación también ha sido centro de la atención de los analistas. La discusión ha sido muy densa sobre el particular. Para algunos el mecanismo originado ha sido el relacionado con el déficit fiscal y su financiación. Para otros, el detonante ha sido la fricción intersectorial, desarrollada dentro de un sistema en el cual un sector protegido podía transferir a los precios las presiones originadas en los costos. Lo más probable tal vez haya sido que todos estos factores han interactuado en una sociedad con baja productividad, excesivo encierro económico, demorada innovación tecnológica y condiciones institucionales que facilitan el traslado mutuo de las cargas que pudieran resultar de las expectativas de cada uno. La guerra, así, ha sido sin cuartel. En la literatura latinoamericana a que ya hemos hecho referencia (Noyola-Vazquez, Sunkel, etc.) se establecían dos tipos de factores determinantes de la inflación: a) factores básicos: rigidez de la oferta de bienes salario; política monetaria pasiva (Hicks, 1953; Olivera, 1964, 1970), la presencia de un sostenido déficit fiscal; b) factores propagadores: política de mark-up en los precios; indexación; expectativas; financiamiento del Estado que debía gastar a precios más elevados que los ingresos calculados en períodos previos; tarifas del sector público y su variación.

Frente a los problemas inflacionarios se fueron adoptando distintos tipos de solución: control de precios; manejo de los salarios, limitación en los medios de pago (con problemas de "capital-cost push"); apertura del comercio internacional; reducción del gasto público, etc. A menudo, el énfasis ha recaído sobre la posibilidad de hallar una cierta inflación sostenible sin aceleraciones (inflación "homogénea" o "neutral") en la que se pudieran mantener los precios relativos constantes.

Como quiera que fuera, muchas de las soluciones han requerido algún grado de consenso (de concertación), racionalmente aceptado, o políticamente elaborado, tanto respecto del gasto público, su nivel y financiaciones, como de las demandas y expectativas de los diferentes sectores. Por otra parte, a veces se ha insistido en que era necesario avanzar **sin consenso** previo a través de un rígido y educador "programa de reajuste" (Misión Klein-Sacks²⁴). Posteriormente, la aplicación

24 La Misión Klein-Sacks (1958) definió una serie de pasos para ayudar a Chile a lograr estabilidad económica y superar sus problemas de balance de pagos. La "receta" Klein-Sacks ha vuelto reiteradamente a tener vigencia en los países de América Latina. La propuesta incluía: Eliminar el déficit presupuestario; racionalizar la administración pública;

(cont. en pág. sig.)

de tal programa podría conducir al logro de condiciones y de una convivencia adecuadas basadas en las posibilidades reales existentes. Cualquiera de ambas opciones ha despertado amplias resistencias políticas, económicas y sociales. Las fórmulas del **consenso previo** reclaman una convergencia política y económica difícilmente lograda. Las relacionadas con el **consenso posterior** se basan, a menudo, en situaciones iniciales de extrema dramática que permiten el "borrón y cuenta nueva" y/o la aplicación de rígidas medidas; todo lo cual despierta naturalmente las resistencias de los participantes en el juego económico.

Conclusiones

La esencia del modelo "sectorial" que hemos discutido y que es en muchos aspectos heredero de la óptica clásica-ricardiana está basado en la idea de que existen dos sectores fundamentales de la economía: a) uno, basado en la producción primaria, ligada a la existencia de recursos naturales dados, de oferta fija, a corto plazo. Este sector tiene importancia directa en la formación de los salarios reales; b) otro sector basado en la utilización de un factor más flexible, el trabajo, además del capital. En este sector, la baja competencia externa conduce a prácticas oligopólicas más proclives a expresarse a través de elevaciones en los precios que a variaciones en la oferta.

Dentro del cuadro mencionado, actúa el Estado que tiene a su cargo la política económica, absorbe recursos de la economía y eventualmente va desarrollando sus propios intereses de subsistencia y aún de expansión. Dentro de este panorama, nos hemos referido a las múltiples contribuciones de economistas latinoamericanos y a las formas específicas que toma el caso argentino. Resulta claro de todo lo expuesto, que en los países donde predominan y se hacen fuertes los intereses relativos de los sectores es muy difícil, no tanto dar consejos para lograr la aplicación de políticas económicas adecuadas, sino el lograr que las mismas puedan ser llevadas normalmente a la práctica.

(cont. pág. ant.)

crédito astringente, límite a los ajustes salariales que debían quedar por debajo de los aumentos de precios del año anterior; evitar la legislación destinada a establecer salarios, dejar que éstos fueran determinados en el mercado, establecer una legislación antimonopólica; eliminar las restricciones cuantitativas a las importaciones para evitar la formación monopólica de precios; ajustar los aranceles; ajustar las tarifas del sector público, implantar un impuesto a las exportaciones después de la devaluación.

Esta distancia entre la abundancia de asesoramiento y las dificultades de concreción, constituye en sí misma un fenómeno interesante que ha ido lentamente cobrando cuerpo en la literatura económica, desde mediados de la década del setenta en adelante; aún a despecho de muchos pensadores de la disciplina que han preferido concentrar su atención en lograr avances en el desarrollo de mecanismos analíticos más profundos, que en las posibilidades de que las conclusiones que pudieran extraerse de los mismos fueran aplicables en la práctica política. Conviene, por ejemplo, recordar a autores como Buchanan, quien señalaba, en 1959, que los economistas normalmente carecían de poder para llevar adelante las políticas que pudieran concluirse de sus especulaciones teóricas. Por ello, señalaba Buchanan, lo mejor es ir buscando la unanimidad de aceptación de cada medida, por parte de todos los afectados. La unanimidad aseguraba, de por sí, la satisfacción general. Todo lo que se aprobara sería así de interés general. Las dificultades, naturalmente, emergían cuando se hacía imposible obtener la unanimidad necesaria. No estaba claro, en Buchanan, que podría hacerse en tal caso. Además: qué hacer cuando se desarrollaran coaliciones entre los grupos de poder para lograr cierta acción del gobierno a costa de alguna de las minorías? Wallich (1968) intentaba encontrar alguna respuesta a estos interrogantes y a la determinación del papel del economista en tales circunstancias. Decía este autor (Ver, además, Frey; 1979) que lo que el economista debía hacer es encontrar algún punto de acuerdo intermedio entre las propias ideas optimizadas y los puntos de vista, más ligados a las presiones políticas y de intereses, que pudieran sustentar los hombres del Estado.

Más adelante, Tullock (1971); Krueger (1974) y Posner (1975) pusieron especial énfasis en el análisis de las posibilidades del asesor económico, dentro de las rigideces de una sociedad gobernada por los impulsos y demandas de grupos de intereses competitivos entre sí (teniéndose en cuenta las tendencias de dichos grupos a formar coaliciones, explícitas o implícitas, para apropiarse de los niveles más elevados posibles de renta, tanto en los sectores públicos como en los privados). Es decir, estos autores fueron desarrollando lo que se ha dado en llamar teoría de las sociedades "buscadoras de renta" ("rent-seeking society").

Esta teoría sugiere que para cada situación que se suscite, cada grupo de interés calcula sus propios costos y beneficios, tal que los cos-

tos marginales ocasionados por la formación de sistemas de influencia y coalición sean iguales a los beneficios marginales que se espera recibir, cuando se procura influir en los resultados de la política económica. Así, se imagina la posibilidad de encontrar un equilibrio en el cual los costos marginales de participar en los procesos políticos se igualen a los beneficios marginales esperados por cada grupo.

Pero, cómo puede ser de utilidad, en tal caso, el asesoramiento generalista, si la práctica de un sistema de búsqueda de renta, en el contexto señalado, conduce a resultados que sólo representan el equilibrio de los esfuerzos y beneficios que cada grupo contempla?

Tal vez, en estas situaciones, sólo resta el tratar de aclarar una y otra vez cuáles son los problemas que están en juego y cuáles los efectos últimos que resultan del accionar de los grupos de poder existentes. Repetir, explicitar, persistentemente, tal vez sea éste el único camino abierto para la reflexión analítica. Es posible que, por ello, la literatura latinoamericana en general, y la argentina en particular, haya regresado en múltiples ocasiones a examinar y re-examinar los caminos ya recorridos.

BIBLIOGRAFIA

- (1920) J.H. Williams: *Argentine International Trade Under Unconvertible Paper Money 1886-1900*; Harvard Univ. Press.
- (1937) J. Robinson: "The Foreign Exchanges", en *Essays in the Theory of Employment*; London.
- (1941) V. Salera: *Exchange Control and the Argentine Market*; Columbia Univ., N.Y.
- (1943) P.N. Rosenstein Rodan. "Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe"; *Economic Journal*; June/September.
- (1946) C.F. Carter: "More Thoughts on Inflation"; *London and Cambridge Economic Service Bulletin*; October.
- (1948) S.A. Schlichter: "The Problems of Inflation"; *The Review of Economics and Statistics*; Feb.
- (1948) M.W. Reder: "The Theoretical Problems of a National Wage Price Policy"; *Canadian Journal of Economics*; Feb.
- (1949) R. Prebisch: "El Desarrollo Económico de la América Latina y sus principales problemas"; *Revista de Economía Argentina*; Ago-Sept.
- (1949) F. Perroux: "Des rapports entre les comptabilités privées et la comptabilité nationale"; *Experta*; Mai.
- (1949) A. O. Hirschman: "Devaluations and the Trade Balance: A Note"; *Review of Economics and Statistics*, February.
- (1950) A. Aujac: "Une hypothèse de travail: L'Inflation, conséquence monétaire du comportement des groupes sociaux"; *Economice Appliquée*; April-June.
- (1950) D. Holzman: "Income Determinants in Open Inflation"; *Revue of Economics and Statistics*; May.
- (1951) R. Turvey: "Some aspects of the theory of inflation in a closed Economy"; *Economic Journal*; September.
- (1953) R.A. Dahl and Ch. E. Lindblom: *Politics, Economics and Welfare*; New York.
- (1954) W.A. Lewis: "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour"; *The Manchester School of Economic and Social Studies*; May.
- (1955) John R. Hicks: "Economic Foundations of Wage Policy"; *Economic Journal*, September.
- (1956) J.E. Meade: "The Price Mechanism and the Australian Balance of Payments"; *The Economic Record*; Nov.
- (1956) D. Felix: "Profit Inflation and Industrial Growth"; *Quarterly Journal of Economics*; August.
- (1956) J.C.R. Dow: "Analysis of the Generation of Price Inflation: A Study of Cost and Price Changes in the UK, 1946-54"; *Oxford Economic Papers*; September.

- (1956) R. Prebisch: "Informe preliminar de la situación económica argentina"; *El Trimestre Económico*.
- (1956) A.G. Ford: "Argentina and the Baring Crisis of 1890"; *Oxford Economic Papers*; June.
- (1956) R. Prebisch: "Moneda Sana o Inflación Incontenible"; Buenos Aires; enero 20.
- (1956) J. Noyola Vázquez: "El Desarrollo Económico y la Inflación en México y otros Países Latinoamericanos", *Investigación Económica*; UNAM, México, Vol. XVI, No. 4.
- (1957) J. Spraos: "Stability in a Closed Economy and in the Foreign Exchange Market and the Redistributive Effects of Price Changes"; *The Review of Economic Studies*; February.
- (1957) J. Deaver: *La inflación chilena como un impuesto*, Universidad Católica de Chile, Santiago.
- (1957) S. Kuznets: "Reflections on Modern Economic Growth of Nations"; *Economie Appliquée*; Avril-September.
- (1957) H. Brems: "Devaluation, a Marriage of the Elasticity and Absorption Approaches"; *Economic Journal*, March.
- (1957) J.D. Pitchford: "Cost and Demand Elements in the Inflationary Process"; *The Review of Economic Studies*; Feb.
- (1957) J.E. Meade and E.A. Russell: "Wage Rates, the Cost of Living and the Balance of Payments"; *The Economic Record*, April.
- (1957) CEPAL: *Estudio Económico de América Latina*; Santiago de Chile.
- (1958) G.L. Bach: *A Study in Economics, Ethics, and Politics*, Brown University Press.
- (1958) O. Sunkel: "Un esquema general para el análisis de la inflación. El caso de Chile"; *Desarrollo Económico*; Oct.-Dic.
- (1958) O. Sunkel: "La inflación chilena: Un enfoque heterodoxo"; *El Trimestre Económico*; Octubre.
- (1958) W.G. Hoffman: *The Growth of Industrial Economies*; Manchester (Versión original en alemán, 1931).
- (1958) A.O. Hirschman: *The Strategy of Economic Development*; N.Y.
- (1958) A. Lewis: "Unlimited labour: Further Notes"; *The Manchester School*; January.
- (1958) Klein and Sachs: *El Programa de Estabilización de la Economía Chilena y el Trabajo de la Misión Klein y Sacks*; Sgo. de Chile.
- (1959) N. Kaldor: "Problemas económicos de Chile"; *El Trimestre Económico*.
- (1959) C. Schultze: *Recent Inflation in the USA*; Nro. 1 Joint Economic Committee; Washington.
- (1959) J.M. Buchanan: "Positive Economics, Welfare Economics and Political Economy"; *Journal of Law and Economics*, October.
- (1959) J. Marcus Fleming: "The Bearing of Non-Competitive Market Conditions on the Problem of Inflation"; *Oxford Economic Papers*; February.

- (1959) S.S. Alexander: "Effects of a Devaluation": A simplified Synthesis of Elasticity and Absorption Approach"; *American Economic Review*; March.
- (1959) G. Ackley: "Administered Prices and the Inflationary Process"; *American Economic Review*; P and P; May.
- (1960) J.H.G. Olivera: "La Teoría no monetaria de la Inflación"; *El Trimestre Económico*; Oct.-Dic.
- (1960) *Revista Panorama de la Economía Argentina*: "Análisis del Plan Económico"; Otoño. (C. Moyano Llerena).
- (1960) D. Félix: "Structural Imbalances, Social Conflict and Inflation: An Appraisal to Chile's Recent Antiinflationary Effort"; *Economic Development and Cultural Change*; January.
- (1960) N. Georgescu Roegen: "Economic Theory and Agrarian Economics" *Oxford Economic Papers*; February.
- (1960) H.B. Chenery: "Patterns of Industrial Growth"; *American Economics Review*; September.
- (1960) F. Seton: "Industrialization in overpopulated areas; a geometric interpretation of certain aspects"; *Oxford Economics Papers*; June.
- (1960) F. Machlup: "Another View of Cost-Push and Demand Pull Inflation"; *The Review of Economics and Statistics*; May.
- (1960) F.D. Holzman: "Inflation: Cost-push and Demand Pull"; *American Economic Review*; March.
- (1961) R. de Oliveira Campos: "Two views on Inflation in Latin America"; en A.O. Hirschman: *Latin American Issues*; N.Y.
- (1961) C. Furtado: "Elements in the Theory of Underdevelopment"; en *Development and Underdevelopment*; Univ. de California.
- (1961) C. Furtado: *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*; Río de Janeiro.
- (1961) D.W. Jorgenson: "The Development of a Dual Economy"; *Economic Journal*; June.
- (1961) H. S. Ferns: *Britain and Argentina in the Nineteenth Century*; Oxford Univ. Press.
- (1961) J. Grunwald: "The Structuralist school on Price Stability and Development: The Chilean Case"; en A.O. Hirschman; *Latin American Issues*.
- (1961) J. Villanueva: "A simplified Model of Argentina's Economy"; Instituto T. Di Tella (Mimeo)
- (1961) D. Félix: "An Alternative View of the 'Monetarist-structuralist' Controversy"; en A.O. Hirschman, opus cit.
- (1961) J.H.G. Olivera: "El caso de la Argentina"; C.E.P.A.L. (mimeo); Junio (en *Estudios sobre Inflación y Desarrollo*, 1962).
- (1961) R.T. Alemann: "Monetary Stabilization in Latin America"; *The Journal of Finance*; May.
- (1961) G. Maynard: "Inflation and Growth: Some Lessons to be Drawn from Latin Ame-

- rican Experience"; *Oxford Economic Papers*; June.
- (1961) G. Ranis and J.C.H. Fei: "A Theory of Economic Development"; *American Economic Review*; September.
- (1962) J. Villanueva: "El Déficit del Balance de Pagos y la Estructura Económica Argentina"; Mendoza. (Conferencia ACDE - ITDT, mimeo).
- (1962) C. Furtado: *A Pré-Revolução Brasileira*; Río de Janeiro.
- (1962) J.R. Hicks: "Inflación y Desarrollo"; *The Review of the River Plate*; May 22. (Conferencia pronunciada en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires).
- (1962) P. Biacabe: *Analyses Contemporaines de l'Inflation*; Edit. Sirey-France.
- (1962) M. Diamand: *La situación económica actual*; Septiembre.
- (1962) G. Di Tella y M. Zymelman: "Desarrollo económico de los espacios abiertos"; *Trimestre Económico*; Octubre.
- (1962) Paul Streeten: "Wages, Prices and Productivity"; *Oxford Economic Papers*.
- (1962) G. Maynard: *Economic Development and the Price Level*, London.
- (1962) D. Seers: "A Theory of Inflation and Growth in Under-developed economies based on the experience of Latin-América"; *Oxford Economic Papers*; June.
- (1963) A. Smithies: "Inflação: A Controversia monetarista-estructuralista"; *Revista Brasileira de Economía*; Setembro.
- (1963) C. Moyano Llerena: *Informe sobre la Industria Argentina: Los medios para su reactivación*; Min. de Economía; R.A.; Bs. As. Sept.
- (1963) T.E. Davis: "Eight Decades of Inflation in Chile 1879-1959; A Political Interpretation"; *Journal of Political Economy*.
- (1963) G. Tullock: "Effects of Stabilization"; *Journal of Political Economy*.
- (1963) F. Pazos: "Notas para un estudio de la espiral inflacionaria"; *El Trimestre Económico*.
- (1963) M. Bronfenbrenner and F. D. Holzman: "Survey of Inflation Theory"; *American Economic Review*; Sept.
- (1963) A. Ferrer: "Devaluación, Redistribución de Ingreso y el Proceso de Desarticulación Industrial en la Argentina"; *Revista de Desarrollo Económico*; Enero-Marzo.
- (1963) D. Pitchford: *A Study of Cost and Demand Inflation*; North Holland, Amsterdam.
- (1963) C. Díaz Alejandro: "A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect"; *Journal of Political Economy*.
- (1963) J. Villanueva: "Inflación y Política Empresarial de Precios"; *Revista de Desarrollo Económico*; Enero-Marzo.
- (1963) R. Prebisch: *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*; México-Buenos Aires.
- (1963) M. Diamand: *El Fondo Monetario Internacional y los Países Subdesarrollados*; Buenos Aires, Abril.

- (1964) W. Baer and I. Kerstenetzky: *Inflation and Growth in Latin America*; (Conferencia de Río de Janeiro, 1963).
- (1964) J. Villanueva: "Argentina's Inflationary Experience: 1943-1962" en Conferencia de Río de Janeiro (W. Baer y I. Kerstenetzky, opus cit.).
- (1964) G.S. Dorrance: "The effects of inflation on Economic Development"; en Baer and Kerstenetzky, opus cit.
- (1964) J. Grunwald: "Invisible hands in Inflation and Growth"; en Baer and Kerstenetzky, opus cit.
- (1964) A. C. Harberger: "Some Notes on Inflation"; en Baer and Kerstenetzky, opus cit.
- (1964) B. Balassa: "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal"; *Journal of Political Economy*; December.
- (1964) S. Kuznets: "Some notes in Current Growth Trends"; (mimeo); Consejo Nacional de Desarrollo, R.A.
- (1964) J.H.G. Olivera: "On Structural Inflation and Latin American Structuralism"; *Oxford Economic Papers*; October.
- (1964) J. Villanueva: "Argentine Postwar Economic Policies"; Milano, *L'Industria*, Milano.
- (1964) J. Villanueva: "Problemas de industrialización con restricciones en el sector externo"; *Revista Desarrollo Económico*.
- (1964) J. Villanueva: *The inflationary Process in Argentina (1943-60)*; Instituto Torcuato Di Tella; (mimeo).
- (1965) A.A. Guadagni y A. Petrecolla: "La función de demanda de carne vacuna en la Argentina en el período 1935-1961", *El Trimestre Económico*; Abr-Junio.
- (1965) H.G. Johnson: "The Theory of Tariff Structure with Special Reference to World Trade and Development", en H.G. Johnson and P.B. Kenen: *Trade and Development*; Génève.
- (1965) R.A. Krieger: *Inflation Propagation in Argentina: A short Run Dynamic Analysis* (Ph. D. Thesis). Mimeo.
- (1965) R.E. Caves: "Vent for surplus 'models of Trade and Growth'" en R.E. Baldwin, et al: *Trade Growth and the Balance of Payments*, Amsterdam.
- (1965) C. Díaz Alejandro: *Exchange Rate Devaluation in a Semi-Industrialized Country: The experience of Argentina 1955-1961*; Instituto T. Di Tella (mimeo). Publicado en castellano por Editorial del Instituto, Buenos Aires, 1966.
- (1965) J. Villanueva: Notas para un modelo de industrialización con dependencia externa; *Revista Desarrollo Económico*. Abril-Dic.
- (1966) M. Olson: *The Logic of Collective Action*; Cambridge, Mass.
- (1966) G. Maynard and W. VanRickenhem: "Stabilization Policy in an Inflationary Economy: Argentina"; Bellagio Conference of the Development Advisory Service, June.
- (1966) J. Villanueva: "Notes pour un modele d'industrialization"; *Tiers Monde*; Paris.
- (1966) J. Villanueva: "Industrialization Problems with Restriction in the Foreign Sectors: A geometric note"; *Oxford Economic Papers*; July.

- (1966) C. Moyano Llerena: "Como terminar con la inflación en la Argentina"; *Panorama de la Economía Argentina*, Buenos Aires, Agosto.
- (1967) Ch. P. Kindleberger: *Europe's post war growth: the role of labor supplies*; Cambridge, Mass.
- (1967) G. Di Tella y M. Zymelman: *Las Etapas del Desarrollo Económico Argentino*; Buenos Aires.
- (1967) J.H.G. Olivera: "Aspectos dinámicos de la inflación estructural"; *Revista de Desarrollo Económico*; Oct.-Dic.
- (1967) J.H.G. Olivera: "Money, Prices and Fiscal Lags: A Note on the Dynamics of Inflation"; Banca Nazionale del Lavoro; *Quarterly Review*; September.
- (1968) H. Wallich: "The American Council of Economic Activisers and the German "Sachverständigenrat"; a Study in the Economics of Advise"; *Quarterly Journal of Economics*.
- (1968) M.E. Piñeiro: *Argentine agriculture: past and potential contribution to country wide economic growth*; Tesis de doctorado inédita, University of California.
- (1968) M. Sidrauski: "Devaluación, Inflación y Desempleo"; *Económica* (La Plata); Enero-Agosto.
- (1968) O. Braun and L. Joy: "A Model of Economic Stagnation - A Case Study of the Argentine Economy"; *Economic Journal*, December.
- (1968) N. Georgescu-Roegen: "Extranguamento-inflacao estructural e o crecimiento económico"; *Revista Brasileira de Economia*; Marco.
- (1968) J. Sakamoto: "El sector Externo y el Proceso de Industrialización Argentino: Una estimación de la brecha comercial"; ILPES.
- (1969) A.C. Diz: "Money and Prices in Argentina, 1935-1962"; en D. Meiselman: *Varieties of Monetary Experience*; London, 1970.
- (1969) L.S. Jarvis: *Supply response in the cattle industry. The Argentina case; 1937-38/1966/67*; Tesis de doctorado, inédita, M.I.T.
- (1969) A. Ferrer; M.S. Brodersohn; E. Eshag; R. Thorp: *Los Planes de Estabilización en la Argentina*; Buenos Aires.
- (1969) V.A. Beker: "Elasticidades de oferta de la producción agropecuaria: trigo, maíz y carne"; *Económica*; La Plata; Mayo-Agosto.
- (1969) L. Reca: "Determinantes de la oferta agropecuaria en la Argentina 1934-1935/1966-1967"; *Estudios sobre la economía argentina*; Nro. 5; Agosto; Instituto de Investigaciones Económicas y Financieras de la CGE.
- (1969) M. S. Brodersohn: "Estrategia de Estabilización y Expansión en la Argentina: 1959-1967"; en A. Ferrer; et al., opus cit.
- (1969) G. Di Tella: "La Estrategia del Desarrollo Indirecto"; *Desarrollo Económico*; Enero-Marzo.
- (1970) J.C. de Pablo: *Política antiinflacionaria en la Argentina: 1967-1970*, Buenos Aires.
- (1970) A. Belozercovsky: "Devaluación, deuda extranjera y el proceso de ajuste"; *Económica*; La Plata, Enero-Abril.

- (1970) J.H.G. Olivera: "On Passive Money"; *Journal of Political Economy*; July-August.
- (1970) L.G. Reca: "Cambio tecnológico y precios: Su impacto en la ganadería argentina, 1923-1969"; *Económica*; La Plata; Enero-Abril.
- (1970) C. Díaz Alejandro: *Essays on the economic history of the Argentina Republic*; Yale Univ. Press.
- (1971) G. Tullock: "The Cost of Transfers"; *Kyklos*.
- (1971) D.S. Dutton: "A Model of Self-Generation Inflation. The Argentine Case"; *Journal of Money, Credit and Banking*; May.
- (1973) R.D. Mallon y J.V. Sourrouille: *La Política Económica en una Sociedad Conflictiva: El Caso Argentino*; Bs. As.
- (1974) A. Krueger: "The Political Economy of the Rent-Seeking Society"; *American Economic Review*.
- (1975) R.A. Posner: "The Social Cost of Monopoly and Regulation"; *Journal of Political Economy*.
- (1978) B.S. Frey: "Eine Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik"; *Kyklos*.

CRECIMIENTO Y COYUNTURA EN AMERICA LATINA.
UN ENFOQUE SECTORIAL

RESUMEN

El artículo realiza un intento de revisión de las principales contribuciones bibliográficas hechas al estudio de los problemas "estructurales" latinoamericanos. Incluye un análisis de las restricciones al crecimiento y de las más importantes tensiones económicas de corto plazo que se presentan frecuentemente en las economías de la región. La principal contribución del trabajo se basa en la observación del comportamiento sectorial de las economías latinoamericanas.

GROWTH AND JUNCTURE IN LATIN AMERICA.
A SECTORIAL APPROACH.

SUMMARY

An attempt is made in this article to cover the principal bibliographical contributions made to the analysis of Latin American "structuralist" problems. It includes an examination of growth restrictions as well as the major short run economic tensions found frequently in the economies of the region. In particular, the Argentine case is given special attention. The principal weight of the article is based on the observation of sectorial behavior of Latin American economies.