

PABLO IGNACIO CHENA
NORBERTO EDUARDO CROVETTO
DEMIAN TUPAC PANIGO (compiladores)

Ensayos en honor a MARCELO DIAMAND

Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino
y del pensamiento económico nacional



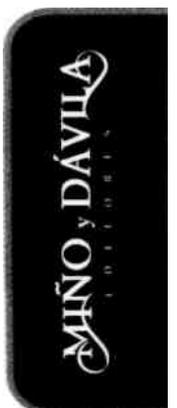
Fabián Amico
Andrés Asiain
Facundo Barrera
Eduardo L. Curia
Pablo I. Chena
Horacio J. Delguy
Aldo Ferrer
Alejandro Fiorito
Horacio Ghilini
Iván Heyn
Pablo Moldován
Patricio Narodowski
Julio C. Neffa
Daniel E. Novak
Demian T. Panigo
Pablo E. Pérez
Jorge Remes Lenicov
José Sbattella
Leandro A. Serino
Héctor Valle

Este material es para uso de los estudiantes de la Universidad Nacional de Quilmes, sus fines son exclusivamente didácticos. Prohibida su reproducción parcial o total sin permiso escrito de la editorial correspondiente.

C E I L
PIETTE

CONICET

UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO



Edición: Primera. Mayo de 2011

Tirada: 500 ejemplares

ISBN: 978-84-92613-66-3

Copyright: © 2011, Miño y Dávila srl
© 2011, Universidad Nacional de Moreno
© 2011, CEIL-PIETTE del CONICET (PICT 2383/06)
© 2011, Asociación Trabajo y Sociedad
© 2011, Pedro Miño

Prohibida su reproducción total o parcial, incluyendo fotocopia, sin la autorización expresa de los editores. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Dibujo de tapa: Hermenegildo Sabat (cedido por IADE).

Diseño: Mónica Britos y Gerardo Miño

Composición: Mónica Britos y Eduardo Rosende

Corrección: Mariana Minervini y Rocío Biglia

Los coordinadores agradecen especialmente a Hermenegildo Sabat y al IADE por la autorización para la reproducción de la ilustración de tapa. También expresan su agradecimiento a Mariana Minervini y Rocío Biglia por el trabajo de corrección realizado, y a Juan Carlos Amigo por su apoyo en difusión.



Dirección postal: Av. Rivadavia 1977, 5º B
(C1033ACC)
Buenos Aires, Argentina
Tel-fax: (5411)3534-6430

e-mail producción: produccion@minoydavila.com.ar
e-mail administración: info@minoydavila.com.ar
web: www.minoydavila.com.ar

CAPÍTULO 4

La "estructura productiva desequilibrada" y los dilemas del desarrollo argentino

Fabián Amico¹
Alejandro Fiorito²

"... vemos que la desvalorización de la moneda en un país subdesarrollado, sea provocada o espontánea, lejos de constituir una solución para el problema de la balanza de pagos, a menos que se tomen medidas para prevenirlo tiende a llevar al país a una inflación desenfrenada" (Diamand, 1963: 16).

I.- Introducción

La concepción de la "estructura productiva desequilibrada" (EPD) es la llave maestra del pensamiento de Diamand. Sin embargo, esta concepción no siempre es comprendida en todas sus dimensiones e implicancias, y la contribución de Diamand suele así perderse en la maraña de un conjunto de otros aportes importantes pero, sin dudas, menos significativos.

La EPD es una forma *específica* de heterogeneidad estructural. De acuerdo con este punto de vista específico, Argentina muestra un desequilibrio estructural entre la productividad del sector primario exportador y la productividad industrial (Diamand, 1986). La opción por la industrialización implica precios industriales superiores a los precios internacionales. Sin embargo, el tipo de cambio se basó en los costos del sector primario, que por razones naturales (fertilidad, etc.) es el más productivo.

Esta conjugación de una elevada productividad del sector primario y la falta de una adecuada acción reguladora del Estado que pueda bloquear la presión revaloratoria está en el fondo de los recurrentes ciclos argentinos. Es en esta *dinámica estructural* donde pueden hallarse las razones de ciertas paradojas trágicas del desarrollo argentino: cuando más robusto es el sector agropecuario, cuando más intensamente el país explota sus recursos naturales, cuando más granos y soja exporta... hay más pobreza y exclusión social, y mayores porcentajes de

1 Investigador del Grupo Luján y Asesor del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación.

2 Investigador del Grupo Luján y docente de la Universidad Nacional de Luján.

población que devienen "sobrantes". De este modo, con el paso del tiempo, este tipo congénito de "enfermedad holandesa" genera, una y otra vez, ilusiones ópticas que retrotraen a visiones pretéritas donde la riqueza se juzgaba en base a patrones *estáticos*. Dentro de ellas, ocupa un lugar destacado la quimera de que el bienestar de los argentinos depende de los precios internacionales de las commodities agropecuarias y, en suma, del "campo argentino".

Esta mistificación persiste incluso a setenta años del quiebre del "modelo primario-exportador", como puede apreciarse hoy en los diagnósticos y pronunciamientos políticos de la casi totalidad de la dirigencia agropecuaria y de algunos economistas³. Resulta incomprensible para estos sectores -y para cierta parte de la sociedad- que la expansión argentina entre 1870 y 1930 se basó en ventajas comparativas del agro pampeano derivadas de la fertilidad natural de la llanura pampeana, lo que permitía ofrecer carne y cereales a costos mucho menores que los internacionales. Pero dichas actividades eran más de carácter extractivo que resultado del ingenio y el esfuerzo humano; de hecho, el ganado se reproducía casi espontáneamente, mientras que el elevado rendimiento agrario era consecuencia directa de la roturación de suelos vírgenes, ricos en nutrientes naturales y bien regados por las lluvias. Así,

"las formas asumidas por las actividades productivas permitieron que se confundiera la causa de esa riqueza hasta hacerla aparecer como un resultado de la 'actividad humana', antes que como fruto de una naturaleza pródiga. El lenguaje de la época traducía esa imagen en frases bien expresivas; una de ellas presentaba al país como una gran 'fábrica de carne', como si esa manera, rutinaria y rudimentaria, de aprovechar la multiplicación del ganado fuera un éxito técnico y una operación fabril" (Schvarzer, 1998).

Esta contraposición entre "dotación natural" y riqueza en un sentido moderno (como flujo creciente de producción *per cápita*), se reveló con toda su fuerza en la crisis de 2001: la brutal paradoja de un país "rico" en dotación "natural", pero sumergido en depresión productiva y con la mitad de la población en la pobreza.⁴ Así, Argentina lleva en la sangre, desde su conformación moderna a partir de 1930, el virus de la "enfermedad holandesa". La diferencia con la experiencia de aquel país europeo reside en que aquí el fenómeno es consecuencia de

3 Por ejemplo, Gerchunoff (2006) dice: "No sabemos si lo que estamos verificando como un beneficio para la Argentina tiene futuro (...) pero en todo caso hay fundamento para especular que no es un movimiento de corto plazo. Es conocido el punto de que la demanda de materias primas -también las alimentarias- está impulsada en parte por la región más dinámica del mundo, el capitalismo industrial "tardío-tardío" del Asia".

4 "Con il proceder dello sviluppo economico, constatiamo che la correlazione tra i due concetti di ricchezza non é affatto da prendere per scontata. Anzi in certi casi sembra addirittura scomparsa. L'esempio piú eclatante é oggi quello dell'Argentina, che ha tutto in termini di risorse naturali (compreso il petrolio) ed é precipitata in un caso completo per ciò che riguarda le possibilità produttive, l'occupazione, la competitività internazionali" (Pasinetti, 2002).

una "estructura productiva desequilibrada" que periódicamente entra en crisis (Diamand y Nochteff, 1999: 43, nota 3).

En tal contexto, con base en el tipo de cambio "pampeano" (hoy se trataría de un tipo de cambio "sojero-financiero", ver Curia, 2008), cuando se traducen en dólares, los precios industriales resultan superiores a los internacionales. Enseguida Diamand aclara un gran malentendido. Distintos analistas han tendido a explicar la carencia de exportaciones industriales y los más altos precios fabriles como resultante de una presunta "ineficiencia" del sector industrial. En verdad, la industria no es que no exporta por ser "ineficiente" sino porque no puede competir con la productividad "natural" del agro, del mismo modo que "los altos precios industriales en Venezuela se deben a la incapacidad de la industria local de competir con el petróleo venezolano y los altos precios industriales chilenos a su incapacidad de competir con el cobre chileno" (Diamand, 1972: 9).

¿Por qué el tipo de cambio se fija en base al sector primario? Este es el tipo de cambio "natural" al momento de lanzarse la industrialización. Las exportaciones argentinas son exportaciones agropecuarias (no hay otras). Por ende la paridad cambiaría refleja este hecho. Sin embargo, el problema persiste: ¿por qué *una vez iniciada* la industrialización, cuando ya existe un incipiente sector industrial, el tipo de cambio no se fija en niveles "pro-exportaciones industriales"?

La respuesta básica es que en los países con estructuras productivas desequilibradas la fijación de tipos de cambios *múltiples* (favoreciendo las exportaciones industriales) se torna particularmente difícil desde el punto de vista *político* dados sus efectos distributivos (Mahon, 1992; Medeiros, 2010; Diamand, 1986). Pero, además, las paridades múltiples surgidas al calor de la ISI (industrialización por sustitución de importaciones) no resuelven el problema de fondo. En verdad, el desarrollo industrial argentino implica un abandono deliberado del principio de las ventajas comparativas y del *free trade*. Supone, ni más ni menos, *la introducción de un desequilibrio* en la estructura productiva. Este desequilibrio se introduce para promover el crecimiento industrial, y el mismo acto implica la promoción del crecimiento del sector de *una productividad relativa menor*. Es, en suma, una ruptura deliberada con el principio del libre comercio y de las ventajas comparativas.

El proceso lleva de hecho a la creación de un régimen de tipos de cambios *múltiples* por la vía de derechos de importación, cuya misión es reflejar las paridades de poder adquisitivo de diferentes sectores de actividad. Pero este régimen de cambios múltiples constituye una solución "nada más que parcial" (Diamand, 1972: 17). El defecto del sistema consiste en que constituye una estructura *asimétrica* que solo funciona por el lado de las importaciones, "mientras que para las exportaciones industriales sigue vigente el cambio nominal basado en la paridad correspondiente al sector primario" (Diamand, 1972).

Ciertamente, Diamand señala que existen muy distintas productividades industriales entre los países, que se traducen en diversos productos *per cápita* y

niveles de vida. Sin embargo, de un modo u otro, estos países comercian entre sí en el mercado mundial. Esto ocurre, observa Diamand, porque si bien los precios en dólares tienen relación con las productividades no están determinados por éstas sino por el tipo de cambio. Así, el tipo de cambio es una gran "equilibrador" de productividades y torna factible que países tan distintos como Alemania y Malasia puedan comerciar y competir entre sí.

Por supuesto, este "equilibrio" no es gratuito: Malasia tiene que poner un tipo de cambio que le permita compensar su menor productividad y paga un precio con el bajo nivel de sus salarios reales. "Entonces, no es que todo se arregla con un tipo de cambio apropiado. Lo que se arregla es la competitividad. Lo que no se arregla es el nivel de vida..." (Diamand, 1992: 198). De todos modos, el interés de Diamand es señalar que aunque pudiera existir una supuesta "ineficiencia" industrial esto no debería impedir la falta de competitividad externa (fijando un tipo de cambio apropiado) aun cuando fuera causante de bajos salarios reales. Ciertamente un camino más apropiado para lograr competitividad externa es aumentando la productividad, pero estos dos caminos no son equivalentes ya que la opción por una moneda doméstica depreciada -reflejo de baja productividad relativa- se traduce en bajos salarios reales.

II.- Salarios y distribución

En este aspecto, Diamand está adoptando -aunque implícitamente- el punto de vista de los viejos economistas clásicos y de Marx respecto a la determinación histórico-institucional y social de los salarios. En línea con esta interpretación, la distribución del ingreso tiene un carácter *exógeno* al sistema de producción y se asienta en las costumbres (lo que incluye la consideración del patrón de consumo específico de los trabajadores) y en los conflictos por el excedente. Ese nivel de salario históricamente determinado (y no resultante de curvas de oferta y demanda) era considerado socialmente en su nivel "normal" (que no es la subsistencia biológica) y reconocido como tal por todas las clases sociales. Así, Diamand sostenía que:

"La presión social que siempre existe para lograr el aumento de los salarios reales se multiplica muchas veces cuando significa oponerse a las medidas que pretenden bajarlos. Psicológicamente, el nivel ya alcanzado por los salarios reales se convierte en un standard 'normal' de referencia y su disminución se siente como un atentado contra los derechos adquiridos. Por ello, mientras para el pensamiento económico el salario real es una variable de ajuste, para la sociedad moderna la preservación del salario real es un objetivo fundamental" (Diamand, 1977: 11).

Esta idea de salario "normal", como veremos, es un eje central que subyace a la noción de "estructura productiva desequilibrada". En este contexto, ciertos interrogantes tienen respuesta adecuada. Surge la pregunta inevitable: si los problemas de competitividad y los desequilibrios externos se resuelven solo devaluando, ¿por qué esta tarea se presenta tan compleja y costosa en el mundo real? Por lo antes expuesto, la respuesta de Diamand es sencilla. La caída de los salarios reales producida por la devaluación desencadena una puja distributiva para recuperar los ingresos perdidos y, tarde o temprano, la inflación termina anulando la ventaja de paridad cambiaria *real* obtenida con la devaluación. Este hecho explica la resistencia de los gobiernos a ajustar el tipo de cambio y la tendencia a permitir procesos más o menos pronunciados de valorización de la moneda doméstica, aún a costa de la pérdida de competitividad externa.

Por lo demás este es un problema característico de las "estructuras productivas desequilibradas", ya que los problemas coyunturales que puedan existir se superponen a la inadecuación cambiaria *estructural* que acompaña a la industrialización desde su origen. En otros términos, el salario real puede crecer y la moneda doméstica apreciarse *más allá del punto* en el cual el sector industrial pierde su competitividad, ya que existe otro sector (primario) más productivo por razones de dotación natural que lo permite desde el punto de vista del equilibrio externo. Es decir, el salario real puede ir más allá y crecer aunque la industria permanezca encerrada en los límites del mercado doméstico.

Por lo demás, dadas las diversas productividades del sector primario y del industrial, esta resistencia a la devaluación que todas las EPD comparten por razones distributivas e inflacionarias, se agrava en Argentina porque el ajuste cambiado para darle competitividad a la industria es de una magnitud tal que se torna imposible de obtener *en términos reales* por su impacto inflacionario y redistributivo.⁵

Diamand observa este rasgo estructural originario como el resultado de un manejo cambiario asimétrico producido en el origen mismo de la industrialización que luego se sostuvo con el paso del tiempo. Es decir, los tipos de cambios múltiples efectivos *rigieron exclusivamente para el mercado interno* (como protección), pero no existieron mecanismos equivalentes que permitieran o estimularan las exportaciones fabriles. Puesto en términos de Canitrot (1981: 9-10), sea:

$$p_d = p \cdot e^{(1+t)}$$

donde:

p_d , precio traducido en pesos;

5 El caso de la megadevaluación de 2002 podría considerarse a primera vista como excepcional, pero no lo es: la resistencia salarial era tan baja en 2002 que, a pesar de la imposición de derechos a las exportaciones tradicionales -que paliaron el efecto de la devaluación sobre el salario real- este hecho solo produjo un "rezago" en la recuperación de los salarios nominales.

p^* , precio internacional en dólares;

e , tipo de cambio;

t , arancel.

Y definiendo:

$$U = (p_d - p^*)$$

Donde u es el "margen de protección excedente". Se verifica que en los bienes no transables $u > 0$, mientras en los transables $u = 0$. Canitrot observa que, en los hechos, las fronteras no son tan claras y que pueden distinguirse tres tipos de bienes. Algunos son intrínsecamente no transables (servicios, construcción), otros son intrínsecamente transables (agricultura pampeana), mientras existe un tercer grupo que ocupa una franja intermedia y puede pasar de un sector a otro dependiendo de cómo se muevan las variables que afectan su "margen de protección excedente". Este grupo es el de los bienes industriales.

La posibilidad de subir sustancialmente el tipo de cambio y posibilitar las exportaciones fabriles era limitada por las pujas inflacionarias que desataba, sea con los trabajadores, o por el conflicto con la renta agropecuaria (por la fijación de tipos de cambios diferenciales y/o impuestos a las exportaciones), o con ambos. De modo tal que la industria quedaba confinada al mercado interno. El salario real podía subir a costa de la renta agropecuaria pero también lo hacía a costa de obstaculizar las posibilidades de exportar productos industriales.

En este marco, tomaban forma los ciclos de *stop and go*: las exportaciones se concentraban en el sector primario y tendían a crecer lentamente o a estancarse; el sector industrial crecía más rápido que el sector agropecuario y realizaba las principales importaciones pero exportaba muy poco. En un marco expansivo, la industria crecía más rápido que el sector primario, la demanda de importaciones excedía la capacidad de importar y generaba un desequilibrio acumulativo del sector externo. La brecha se cubría coyunturalmente con endeudamiento hasta que gradualmente, *ceteris paribus*, el proceso se transformaba en un esquema tipo Ponzi y las posibilidades de financiar el desequilibrio se agotaban. Diamand observa que inicialmente se trató este desequilibrio externo de la manera convencional, es decir, como si fuera *coyuntura!* (i.e., tratando de corregir la paridad mediante una devaluación). Pero como el desequilibrio es estructural (pertenece a la propia estructura de productividades) la devaluación debe ser de una intensidad tal que, en la práctica, no puede resolverlo. De este modo se origina lo que Diamand llamó *inflación cambiaria*. Surge así como un hecho estilizado que en Argentina los breves períodos de crecimiento se alternan con recesiones y desocupación. Este ciclo configuraría una tendencia de casi estancamiento⁶, llevando

6 Esta sentencia, bastante común en la literatura sobre la ISI, debe ser matizada. Por ejemplo, Vernengo y Cámara (2010) encuentran que en el período que va de los gobiernos de Juan Domingo Perón (1946-55) hasta 1976 la economía argentina tuvo un desempeño, que si bien no fue excepcional, tampoco fue desastroso comparado con otros países periféricos, manteniendo

a la frustración y transformando al problema económico "en un eje alrededor del cual giran los problemas sociales y políticos" (Diamand, 1973: 15). Por ello, bautizó a estos movimientos cíclicos y su relación con las políticas económicas como el "péndulo argentino" (Diamand, 1985 y 1986).

Este enfoque contiene un gran poder explicativo incluso para los procesos más actuales (a pesar de las modificaciones que más abajo se discutirán). El objetivo de una mayor inclusión social a través de un mayor nivel de actividad y de empleo, merced por caso a la vigencia de un tipo de cambio competitivo -entre otras políticas-, puede aparecer como contradictoria con el sostenimiento mismo de la paridad cambiaria real debido al ajuste salarial que, tarde o temprano, sigue a la reducción paulatina del desempleo. La tendencia o posibilidad de agravamiento del conflicto distributivo -con su efecto inflacionario vía costos y su alcance corrosivo de la competitividad-, le sería entonces inherente. A su vez, la aceleración inflacionaria originada en el ajuste cambiado se ve estimulada por el propio proceso de crecimiento, ya que la expansión fortalece a los actores en conflicto (empresarios y sindicatos) y amplía los límites que impone al *pass-through* una situación recesiva. En esta dinámica, las fases de auge conducen a aumentos del empleo y recomponen gradualmente el poder de negociación de los trabajadores, derivando en el ajuste salarial. Dado que los empresarios en algún punto tienden a preservar sus *markup*, la recuperación salarial va impactando en los costos y se traslada a los precios. Si los intentos de recuperación salarial persisten, aparecen reclamos incompatibles sobre el excedente y el proceso se manifiesta como una inflación persistente (ver: Amico, 2010; Fiorito, 2010; Fiorito y Amico, 2010).

Diamand (1978) señalaba el error muy difundido de atribuir la inflación aun "exceso de demanda" ocasionado por la mayor liquidez o el gasto público. En cambio, percibía que si el nivel de utilización se ubicaba por debajo del potencial, el aumento de liquidez antes que generar "exceso de demanda" solo ensanchaba dicha demanda para reactivar a pleno el aparato productivo. En su enfoque, la inflación aparece claramente asociada a la puja por los ingresos. En suma,

"El efecto inflacionario de los aumentos de liquidez se debe a que reactivan y a que la reactivación como tal hace que se pierda el efecto de freno sobre los precios y salarios que tiene la recesión (...) Esto significa que en vez de culpar al exceso de liquidez por la inflación hay que atribuir la culpa por ella a la puja por los ingresos y movilizar los esfuerzos por desactivarla" (Diamand, 1988: 54).

una tasa crecimiento del PIB per cápita de casi 2%, y durante todo el período 1950-1976 se mantuvo aproximadamente como la mitad de la renta norteamericana (si bien no hubo convergencia, al menos las disparidades dejaron de crecer). La inversión creció al 3,1% anual y la productividad al 2,1%, con lo cual el desempeño de la economía argentina fue relativamente razonable.

Luego, la inflación resultante deteriora la paridad cambiaria real induciendo a la larga un creciente deterioro del balance comercial. O bien, como parece ocurrir hoy en el caso brasileño, aún cuando no se traduzca en un desequilibrio externo (sea por el ingreso de capitales financieros o por los altos precios y demanda de commodities primarias), descoloca la producción industrial e introduce una fuerte tendencia a la reprimarización de la economía.

III.- Productividad y tipo de cambio

Llegado este punto Diamand se topa con una encrucijada. Para crecer se requieren divisas; y para obtener estas divisas es necesaria una mayor competitividad. Pero a su vez la competitividad depende del sostenimiento mismo de la expansión. Se plantea así un círculo vicioso. Diamand lo resuelve por el lado del tipo de cambio y de su propuesta de una *devaluación compensada*:

"Para salir de él (del círculo vicioso) es imprescindible independizar, aunque sea en parte, la competitividad y la consecución de divisas del logro previo de una mayor productividad" (Diamand, 1992: 207).

Aquí se presentan dos situaciones. La primera sería el caso en que existe un retraso *global* del tipo de cambio (por ejemplo, con caída de los precios mundiales de commodities) lo que conduce a una reducción de las exportaciones totales, tanto agropecuarias como industriales. Esta situación obviamente debe corregirse tarde o temprano mediante una devaluación. La segunda situación sería aquella donde las exportaciones primarias y de *commodities* están en niveles "normales" (con precios y demanda mundial aceptables), pero las exportaciones industriales siguen siendo escasas.

Estas dos situaciones deben ser diferenciadas porque imponen estrategias distintas. Lograr una mayor competitividad de la industria mediante una devaluación global parece un camino costoso y poco eficiente: se trata de corregir precios en uno de los sectores (industria) con un instrumento correctivo general (la devaluación). El resultado colateral es una fuerte traslación de ingresos hacia el sector primario, agravando el conflicto distributivo e imposibilitando, tarde o temprano, la modificación de precios perseguida originalmente.

La solución sería otorgar mayor capacidad de exportar a la industria con instrumentos selectivos, que compensen la desventaja fabril relativa de forma análoga a cómo lo hacía la protección para el mercado interno. Los instrumentos claramente serían tipos de cambios múltiples, con un dólar industrial superior al dólar primario, reembolsos de impuestos y promoción del crédito, o un tipo de cambio alto con retenciones para las exportaciones primarias, como se hizo desde 2003 en Argentina.

La alternativa poco explorada de subsidiar explícitamente exportaciones tiene la obvia ventaja de mejorar la rentabilidad y la competitividad de los bienes de producción doméstica sin subir sus precios internos. Tales subsidios están formalmente prohibidos en los convenios de comercio internacional. Sin embargo, se usaron en el pasado y se siguen usando aún hoy de manera encubierta. Por ejemplo, tales subsidios pueden tomar la forma de reducciones de algunos impuestos a la producción de las empresas, medidas que no están vetadas por la OMC y otros organismos análogos. Los economistas ortodoxos (y algunos heterodoxos) afirman que estas medidas de estímulo no se podrían llevar a la práctica por "falta de recursos fiscales". En este punto, Diamand tenía -quizás sin saberlo- una concepción cercana a las finanzas funcionales cuando se preguntaba quién paga la promoción de exportaciones. Contestaba: "La respuesta es que en algunos casos no la paga nadie, ya que los fondos se originan en el crecimiento que no se hubiese operado de no existir dicha promoción, y en otros el peso de la promoción queda repartido, entre el crecimiento y algunas transferencias de ingresos convenientes para la economía" (Diamand, 1973).

Para Diamand, existía un "sesgo antiexportador" (Diamand, 1992: 208) en la ISI debido a esta asimetría cambiaría respecto del sector industrial: por un lado lo protege en términos de mercado interno y le permite desarrollarse; por otro, lo condena a crecer "hacia adentro" dada la carencia de estímulos a las exportaciones fabriles. Ciertamente, Diamand sostenía a comienzos de la década del 90 que "lo que debe terminar es el modelo sustitutivo autárquico, sin una inserción en el mercado internacional, que no exporta productos industriales" (Diamand, 1992: 209). Es decir, debe culminar la sustitución "a cualquier precio", tendencia que se habría originado en la ausencia de alternativas exportadoras.

Si las divisas son provistas básicamente por el movimiento comercial, el equilibrio externo exige que las exportaciones se igualen con las importaciones ($X=M$). Como $M=mY$, luego tenemos que la condición de equilibrio exige que $X=mY$. Las dos formas de generar (o ahorrar) divisas son aumentando X y/o disminuyendo m (coeficiente de importaciones). Si no se pueden aumentar las exportaciones industriales, y las exportaciones agropecuarias permanecen estancadas (o crecen menos que la demanda de importaciones de la industria), entonces el único recurso disponible para seguir creciendo es reducir m . En una primera fase, según Aldo Ferrer, la ISI permitió ahorrar divisas disminuyendo el coeficiente de importaciones del 25% en 1929 al 10% hacia 1950. Luego llegó a bajar más⁷, hasta que finalmente se estabilizó. De allí en más, el crecimiento

7 Pazos, F. (1986) observa que con la profundización de la ISI el coeficiente de importaciones de varios países grandes de América Latina fue reducido hasta un punto muy cercano a la autosuficiencia. Pazos revela que en 1981 Argentina tenía un coeficiente de importaciones de 0,06, el más bajo de la región y uno de los más bajos del mundo, incluso menor al Estados Unidos (0,09). Brasil, por su lado, era similar (0,11).

dependería de otras fuentes de divisas, como el aumento de las exportaciones o el financiamiento internacional.

Así, con distintas variantes, toda la larga etapa de industrialización sustitutiva (1930-1975, tanto "liviana" como "pesada") estuvo determinada por el hecho de que el modo dominante de enfrentar la restricción de divisas fue, precisamente, la política sustitutiva. La sustitución de importaciones (entendida en un sentido restringido, como sustitución de productos que antes se importaban) permite disminuir el porcentaje de importaciones dentro del producto, es decir, permite obtener un producto mayor con la misma cantidad de divisas. Sin embargo, este método de preservar el equilibrio externo, como se insinuó, reveló serias dificultades para lograr un ritmo permanente y sostenido de reducción del coeficiente de importaciones que resultara suficiente para compensar el crecimiento del producto. Si bien el método sustitutivo no se agotaba como tal, pareció no obstante presentar "rendimientos decrecientes" en términos de "productividad" de las divisas disponibles.

Varias razones explican este resultado, entre ellas el hecho de que a medida que la industrialización progresa en profundidad, comienza a abarcar etapas para las cuales el mercado disponible se muestra reducido y aumenta la necesidad de empleo de tecnologías complejas. También se requiere un mayor volumen de capital por unidad de producto -en su mayoría de origen importado- a un costo creciente, etc. En suma, cada dólar "sustituido" se hace "más caro en dólares" (véase Diamand, 1973, cap.4).

En la visión de Diamand, habría sido este tipo de desarrollo el que condujo a una inserción internacional primario-exportadora, de escaso valor agregado, que no logró superar -y en algún punto agravó- las restricciones al crecimiento. Además, la sustitución de importaciones "a cualquier precio" condujo a una tendencia a la autarquía que dificultó el emprendimiento de procesos de integración que apuntaran a articular el desarrollo industrial con otros países de la región en una dirección que contribuyera a superar la tradicional heterogeneidad estructural característica de las naciones del área, como había sugerido Prebisch en los años 40 (véase Prebisch, 1949).

IV.- La ISI y las exportaciones industriales

Sin embargo, existe quizás una subestimación en el análisis de Diamand en relación a los grados *reales* de desarrollo alcanzados mediante la ISI y la "imposibilidad" de exportar productos industriales dados los altos costos y precios relativos del sector. Como muchos otros economistas latinoamericanos, Diamand tendía a juzgar la ISI como un método forzado y limitado de industrialización. Mucho menos podía creer que industrias protegidas por altas barreras arancelarias pudieran, por sí solas y sin ningún otro instrumento de-apoyo, exportar productos

industriales hacia el mercado mundial compitiendo con las naciones desarrolladas. Esta era una convicción muy extendida en los '50 y '60, incluso en el ámbito de la CEPAL. Pero mientras todo el mundo creía en esa imposibilidad, Corea, Taiwan, Hong Kong y Malasia comenzaban a exportar manufacturas. Esta performance asiática, no obstante, fue asociada con cuestiones específicas de aquella región, no trasladables a América Latina. Pero pocos años después, países como Brasil, Argentina, México y Colombia comenzaron a hacer lo mismo.

Diamand registra este hecho cuando a mediados de los años '70 comprueba que, aún sesgada por la inestabilidad, comenzó a registrarse una creciente exportación de manufacturas industriales, incluso incorporando rasgos "idiosincráticos" de desarrollo tecnológico, proceso que, por supuesto, se interrumpió drásticamente en 1976. Por ejemplo, Canitrot registra este hecho recién en 1980, aun cuando en 1975 era escéptico al respecto⁸. Como se dijo, el propio Diamand era escéptico de que la exportación de manufacturas pudiera ocurrir *desde* el mismo esquema de la industrialización sustitutiva. Al respecto decía:

"De este modo, se pretende que los mismos productos industriales, cuya menor productividad relativa se reconoce por medio de tipos de cambio importadores muy superiores al nominal, se exporten en base a un tipo de cambio primario que no les corresponde. Es esta asimetría cambiaría *la que imposibilita el desarrollo de las exportaciones industriales*, obliga a seguir el camino autárquico y lleva al callejón de la política sustitutiva, caracterizado por la imposibilidad de autofinanciar en divisas el desarrollo y por periódicas crisis que tienden a desindustrializar el país" (Diamand, 1972: 17-18, énfasis agregado).

Sin embargo, esa expansión de las exportaciones, tanto en Argentina como Brasil, no fue producto de un tipo de cambio diferencial (alto) o de subsidios especiales a las ventas externas de manufacturas. De hecho, un puntilloso trabajo de Teitel y Thoumi (1986), mostró que la evidencia disponible tanto en Argentina como en Brasil durante los años '70 no avala la hipótesis de que las exportaciones industriales fueron fruto de subsidios. En sus propias palabras:

"Summarizing the evidence about the incentive system in Argentina and Brazil during the 1970 s does not support the hypothesis that manufacturing exports were caused by subsidies. Rather, the evolution and maturity of manufacturing appears to have been the main factor in bringing about

8 "Desde mediados de la década del sesenta comenzó a hacerse notorio un proceso novedoso: la exportación de manufacturas industriales. Hacia 1974 el fenómeno alcanzó un nivel significativo: representaba la mitad de las exportaciones del país. Participaron de la exportación muchas actividades tradicionales de producción para el consumo, forzadas, en principio, a la búsqueda de nuevos mercados por el lento crecimiento de la demanda interna de los asalariados. Hubo, en apoyo, importantes subsidios del gobierno. De esa manera el modelo económico semicerrado pareció irse disolviendo progresivamente" (Canitrot, 1980: 15).

export success. Of course, policies mattered in the sense that they were not as anti-export biased as they had been in the past, but exports seem to have essentially reflected long term real changes such as increased competitiveness due to economics of scale, learning by doing, and improvements in manufacturing and marketing techniques, and were not mainly generated by policies which would have made foreign markets only temporarily attractive" (Teitel y Thoumi, 1986).

Este resultado va a contramano de la creencia generalizada de que el proteccionismo industrial era generador de ineficiencia, que forzosamente conducía a precios internos superiores a los internacionales, y que por ende se requeriría forzosamente algún tipo de subsidio (cambiario o comercial) para realizar exportaciones fabriles. En verdad, como sugiere Pazos (1986), desde las primeras formas de ISI "liviana", siguiendo hacia las fases sustitutivas más "pesadas" y complejas, se constituyó de hecho en un largo proceso de *learning by doing*, en el cual los procesos sustitutivos han funcionado como una instancia de preparación y maduración hacia procesos fabriles más complejos, aumentando la productividad y estimulando finalmente las exportaciones industriales.

Pero, ¿cómo pudo ocurrir este importante grado de maduración industrial en los marcos de un clima de protección "artificial" que presumiblemente conducía a más altos costos y a la supuesta "ineficiencia" industrial? Teitel y Thoumi (1986) explican el supuesto enigma de un modo sencillo: aun considerando los supuestos efectos negativos de la protección, estos resultaron más que compensados por la competencia *entre* industrias domésticas⁹. Si un cierto nivel tarifario promueve la producción en cierta rama y dentro de esta rama hay empresas que mantienen algún grado de competencia entre ellas, tarde o temprano los precios domésticos "normales" pueden caer por debajo del nivel que presupone el uso completo del margen de protección tarifario y aproximarse a -e incluso caer por debajo de- los precios internacionales. Si eso ocurre, el país puede devenir en exportador de un producto que años antes importaba.¹⁰

El argumento de que la protección arancelaria es *per se* causa de "ineficiencia" e impide exportaciones competitivas es, en general, falso. La experiencia histórica

9 La competencia debe entenderse aquí en el sentido *clásico*, y es sustancialmente distinta del concepto marginalista. En ésta visión, la competencia está asociada normalmente al número de firmas, a su tamaño y a la elasticidad-precio de la demanda. En el contexto clásico y marxista, en cambio, la competencia no tiene relación directa con el número o tamaño de las empresas, ni con alguna forma de las curvas de demanda (de hecho, no existen tales curvas). En la visión clásica la competencia se basa en la entrada y salida de nuevos capitales en relación a las rentabilidades sectoriales. Para una discusión más profunda véase Crespo (2008: 90-101).

10 Pazos (1986) observa que este efecto de la competencia doméstica sobre el precio de los bienes protegidos no ha sido tomado en cuenta por la teoría del comercio internacional, la que funciona sobre el supuesto de que los productores protegidos hacen un uso pleno y permanente de la tarifa, manteniendo siempre los precios domésticos por encima de los internacionales.

revela, por ejemplo, que países como Estados Unidos y Alemania desarrollaron sus economías bajo sistemas de protección y con el paso del tiempo se transformaron en fuertes exportadores de productos industriales. No obstante, el proceso sustitutivo se agota en tanto alcanza niveles de profundidad en los cuales el coeficiente de importación se estanca o bien se llega a etapas cercanas a la autarquía. Claramente, de allí en más el crecimiento sólo puede basarse en la contribución de divisas realizada por las exportaciones (primarias y/o industriales).

Una fuente alternativa de divisas era el ingreso de capital extranjero como inversión directa (IED). En este caso, el éxito de la estrategia sustitutiva dependía de la eficacia con que la política económica lograra asignar las divisas escasas para importar bienes de capital e insumos industriales. Y, sobre todo, si al mismo tiempo que ingresa capital extranjero, la economía logra generar una tendencia creciente de exportaciones (primarias e industriales) para permitir el pago de regalías y transferencias que sigue tras el ingreso de la IED, más las divisas adicionales para sustentar el nivel más alto de crecimiento.

El Brasil de Kubitschek (1956-1961) es un ejemplo de asignación eficiente de divisas, particularmente por la posterior promoción de exportaciones industriales fuertemente estimuladas por una política de mini-desvalorizaciones cambiarias (*crawling-peg*) y un amplio régimen de incentivos. En la experiencia argentina, sin embargo, el gobierno de Frondizi (1958-1962) no logró esa misma eficiencia y de algún modo se desentendió del problema de la escasez de divisas. El precio fue la crisis de 1962, la más importante hasta los años '80 (Schvarzer, 1996).

De todos modos, vale recordar que la ISI fue, en verdad, una opción forzosa en el marco de las condiciones históricas vigentes hacia 1940. Por caso, la defensa de Prebisch de la industrialización en modo alguno era contraria al comercio internacional o una defensa de la autarquía. La principal idea de Prebisch era que la industrialización, al permitir la liberación de las exportaciones, "liberaría" el crecimiento de las importaciones. Y en este punto había una importancia estratégica de la integración comercial latinoamericana para conseguir escalas mínimas adecuadas.

Es importante notar, como hacen Medeiros y Serrano (2003), que el argumento a favor de la industrialización de la periferia no determina una modalidad específica (como la ISI)." En verdad, la ISI se desarrolla sobre la base del supuesto que en la posguerra las exportaciones periféricas no tendrían un gran dinamismo dadas las políticas de los países centrales de protección de su agricultura y especialmente de la política del nuevo "centro cíclico principal" (Estados Unidos) de exportar masivamente productos primarios, al contrario de Inglaterra que era una gran importadora de estos productos.

11 Según Carlos Mallorquín, cuando en los años '50 le preguntaban a Prebisch sobre el "modelo" de sustitución de importaciones, Prebisch respondía: "¡Pero si no hay tal modelo!".

En ese contexto histórico, la "capacidad de importar" de la periferia sería severamente limitada y por ende los países de la región se ven prácticamente forzados a reducir el coeficiente de importaciones, como único modo viable de compatibilizar tasas aceptables de crecimiento con la restricción externa.

En suma, y quizás como un reflejo de su propia época histórica, Diamand no logra visualizar que la propia dinámica de la ISI podía generar un progreso y maduración industrial tal como para resolver en parte, o al menos reducir, el desequilibrio estructural. Claramente, la existencia de crecientes exportaciones industriales (tanto en el caso argentino a principios-mediados de los "70, como en otros países de la región) ponen en evidencia que no existe un único camino para resolver tal desequilibrio. Ciertamente, la adopción de políticas cambiarías adecuadas, como las sugeridas por Diamand, facilitan tal tarea. Pero no debe perderse de vista el rol del propio crecimiento del mercado interno y el consiguiente - aumento endógeno de la productividad como un factor de central importancia en la superación del desequilibrio estructural.

Sin embargo, es sumamente importante no contraponer falazmente los instrumentos ni los caminos. En realidad, las estrategias exitosas de desarrollo no fueron tan diferentes, aun cuando se tuvieran que concentrar más en la sustitución de importaciones o en la orientación industrial exportadora, con más capital nacional o extranjero. En todos los casos, estas estrategias se caracterizaron por ser "Estado-intensivas", siendo todas variantes de industrialización tardía liderada por el Estado. Las diferentes modalidades tuvieron más que ver con la diversidad de estructuras productivas, contextos históricos, estado de la lucha de clases y marco geopolítico. Esto explica el "agotamiento" de la estrategia sustitutiva como método *exclusivo* de crecer y ahorrar divisas, lo que no implica el agotamiento de la ISI como tal.

V.- Diamand y la "Ley" de Thirlwall

En Argentina, dados ciertos aspectos comunes, se tendió a relacionar muy rápidamente el enfoque de Diamand con la denominada "Ley" de Thirlwall. Sin embargo, como veremos más en profundidad en esta sección, un análisis más preciso revela que el enfoque de Diamand es diferente y por ende resulta difícil de encasillar en los moldes del esquema de Thirlwall. En particular, Diamand carece de ciertas limitaciones presentes en el enfoque de Thirlwall, y su pensamiento puede eventualmente representarse mejor mediante otros modelos heterodoxos de crecimiento.

Conviene, por ende, repasar algunos rasgos claves de los modelos surgidos tras la contribución inicial de Thirlwall (1977) (Para una presentación más completa véase Mc Combie & Thirlwall, 1994). Existen dos supuestos claves en el modelo de Thirlwall:

- i) Las exportaciones son la *única* fuente de largo plazo para financiar importaciones, asumiendo que las otras fuentes de obtención de divisas (financiamiento internacional, IED, etc.) son despreciables o solo fenómenos de corto plazo.
- ii) Los términos de intercambio son *constantes* (Thirlwall, 1979: 49). Esto implica que cualquier cambio en la relación entre precios domésticos e internacionales tiende a ser compensado en el largo plazo por movimientos en el tipo de cambio tal que "relative prices measured in a common currency remain unchanged" (Thirlwall, 2002: 71).

Es importante entender el significado básico del modelo de Thirlwall. En éste, la tasa de equilibrio del balance de pagos (BoP) es una "atractor" del crecimiento real. La tasa de crecimiento del output en el largo plazo viene dada por la conocida expresión (Mc Combie & Thirlwall, 1994: 29):

$$Y_{BT} = \frac{X_i}{\pi}$$

Donde la tasa de crecimiento del producto tiende a ser la tasa que conduce al equilibrio del balance de pagos, la que se puede expresar como la elasticidad de las exportaciones (X) al crecimiento del PIB mundial dividida la elasticidad de las importaciones en relación al ingreso doméstico (n). La idea básica es que esta expresión "provee una explicación de por qué difieren las tasas de crecimiento entre países", por ende, puede establecerse como una "ley fundamental" según Thirlwall que "la tasa de crecimiento de un país *se aproximará* al ratio de la tasa de crecimiento de sus exportaciones y la elasticidad ingreso de su demanda de importaciones" (Mc Combie & Thirlwall, 1994: 25, énfasis agregado).

Es decir, la proposición básica es que la fórmula no solo constituye una *representación* estilizada de una noción de restricción externa (algo que existía mucho antes de la contribución de Thirlwall), sino que es considerada relevante para explicar las tasas *efectivas* de crecimiento del producto seguidas por los distintos países. Pero la evidencia empírica, por supuesto, en modo alguno es concluyente.

Otro rasgo importante del modelo de Thirlwall es su declarado carácter keynesiano. Es decir, dentro del modelo "es la demanda la que conduce el sistema económico mientras la oferta, dentro de ciertos límites, se adapta a la demanda" (Mc Combie & Thirlwall, 1994: 21). Sin embargo, en este enfoque el crecimiento es determinado por la demanda en un sentido *particular*. Para Thirlwall, el crecimiento no es restringido por oferta porque antes que el límite de capacidad sea alcanzado la economía choca con la restricción del sector externo.

"The process of growth, and growth rate difference across countries, can only be properly understood in terms of differences in the strength of demand, and constraints on demand. For most countries, and particularly

developing countries, demand constraints operate long before capacity is reached" (Thirlwall, 2002: 95).

Una implicación importante: en tanto las exportaciones son esencialmente una función del ingreso mundial (con escasa influencia por el lado de los precios) el parámetro crucial para explicar las diferencias en las tasas de crecimiento entre países es la *elasticidad* de las exportaciones respecto del ingreso mundial. Asimismo, la variación de esta elasticidad entre países es una expresión de la habilidad de cada economía para atraer la demanda internacional a través de factores vinculados a la competitividad no-precio (calidad, diseño, etc.).

En este punto, como han observado Medeiros y Serrano (2003), el enfoque falla en distinguir claramente los *dos diferentes roles* desempeñados por las exportaciones en el crecimiento: "external financing constraint" y "effective demand constraint". Por un lado, en tanto fuente de demanda, las exportaciones se combinan con otros componentes de la demanda *autónoma* (gasto público, consumo autónomo, etc.) para fijar el nivel y la tasa de crecimiento del producto. Por otro lado, como fuente de divisas para pagar importaciones, las exportaciones fijan el límite (junto con otras fuentes de financiamiento externo) más allá del cual el producto doméstico no puede crecer.

Los autores en la línea de Thirlwall parecen asumir que estas dos influencias de las exportaciones sobre el producto *pueden ser representadas por medio de la misma expresión* ($Y_{BT} = X_t / m$). Así, el modelo conduciría a la conclusión de que el verdadero (¿único?) componente de demanda autónoma en el largo plazo son las exportaciones. Dicho de otro modo: con el aumento de las exportaciones, la expansión de la demanda doméstica necesaria para alcanzar la tasa de crecimiento de equilibrio (máxima) de largo plazo ($M = X$) es *automática*.

Esta idea parece provenir de los modelos de la segunda etapa de Kaldor (1970, 1975) en los cuales la fórmula $Y = (1/m) X$ expresaría el *efecto global* de las exportaciones sobre el producto a través de su influencia sobre otros componentes de demanda considerados *inducidos* (consumo e inversión); esto es, como el resultado final del proceso multiplicador-acelerador. Estos resultados, como muestra Palumbo (2008), descansan sobre dos supuestos restrictivos. Primero, la ausencia de cambios en los precios y el foco puesto exclusivamente en un ajuste de cantidades. El segundo, y más notable, es la necesaria *plena identificación* entre inversión y ahorro al nivel del producto de capacidad *normal*. Esto puede apreciarse mejor poniendo en términos formales la opinión de Kaldor de que la expresión $Y = (1/m)X$ no es sino una variante del supermultiplicador de Hicks (1950), esto es, un multiplicador que también incluye, junto con la propensión marginal a consumir (c), una propensión marginal a invertir (es decir, un parámetro capturando la dependencia de la inversión respecto del producto). Asumiendo que la inversión es dada por una forma simple mediante un acelerador *rígido*, $I=aY$, y que el presupuesto está equilibrado ($G=T$), puede escribirse:

$$Y = \frac{1}{(1 - c - a + m)} X$$

Expresión que se reduce a $Y=(1/m)X$, solo si $1-c$ (la propensión a ahorrar) es equivalente a a (la propensión a invertir).

Previo a toda otra consideración sobre la bondad de estos supuestos (que implican una adaptación pasiva de la demanda doméstica), no está nada claro si un mecanismo así es capaz de garantizar la coincidencia requerida entre ahorro e inversión si el sistema está tendiendo automáticamente hacia su equilibrio dado por el balance comercial. Además, dicho mecanismo necesariamente equivale a establecer que la demanda doméstica se adapta completa y pasivamente a cualquier expansión de la producción y de la capacidad productiva *inducida* por las exportaciones. Finalmente, esta pasividad de la demanda doméstica parece difícil de reconciliar con la proposición original de Thirlwall, según la cual el nivel de producción es generalmente limitado por insuficiencia de demanda.

Así, el modelo pone de manifiesto un "ajuste asimétrico". Por un lado, el crecimiento por *encima* de la condición impuesta por el modelo ($Y > Y_{BT}$) claramente no es sostenible en el tiempo: la excesiva acumulación de deuda no parece factible en el largo plazo, lo que requeriría en algún punto políticas para *restringir* la demanda doméstica. Sin embargo, la situación opuesta (débil estímulo al crecimiento de fuentes de demanda domésticas o acumulación persistente de excedentes de divisas comerciales) puede ser sostenida por décadas sin que medien políticas expansivas que la corrijan (como muestra, por ejemplo, la experiencia de Japón en la posguerra).

Sobre este punto se intentó una explicación alternativa: tal tasa máxima ($Y=Y_{BT}$) se alcanzaría mediante correcciones *ad hoc* con *acciones políticas deliberadas*. Pugno (1998), por caso, pone en marcha toda una serie de supuestos que le permiten alcanzar el equilibrio entre crecimiento efectivo y máximo.¹² Pero entonces la relevancia de la "Ley" de Thirlwall descansaría ya no en un ajuste *espontáneo* sino en una acción *intencional* de política (que, como tal, puede ocurrir o no).

12 Por ejemplo, políticas de manejo de la demanda para llegar a la tasa de crecimiento máxima de equilibrio de balance de pagos, introducción de una curva de Phillips, salarios reales creciendo a la misma tasa que la productividad, etc. Estos supuestos conducirían a que los precios de las exportaciones queden al mismo nivel que los precios internacionales. A su vez, esta igualación sería ayudada por cambios en los *markup*, tipos de cambio flexibles y una flexibilidad de largo plazo en el mercado de trabajo como condición central para hacer efectiva la convergencia hacia $Y = Y_{BT}$. Pugno llega a sugerir la introducción del modelo de Goodwin (1967) para explicar el conflicto distributivo y el ciclo, sin mencionar que tal modelo presupone la ley de Say. Dice: "As a particular case, a persistent cycle generated by the conflict in the labor market can be obtained exactly as it is in Goodwin's celebrated 1967 model for a closed economy" (Pugno, 1998: 577).

Así, Mc Combie y Thirlwall (1994) terminan generalizando el caso *particular* de algunas pocas economías en las cuales las exportaciones constituyen *efectivamente* el principal componente autónomo de la demanda, y eliminan las diferencias estructurales entre los países (vitales para explicar sus procesos específicos de crecimiento). En general, el crecimiento liderado por exportaciones es una excepción y está asociado negativamente a las "plataformas de exportación" características de las pequeñas economías dependientes y complementarias del capital extranjero.¹³

VI.- Una visión comparativa

Tras esta digresión, podemos ahora regresar al punto inicial y examinar con mayor precisión la relación entre el modelo de Thirlwall y el enfoque de Diamand. De inmediato, aparecen algunas fuertes similitudes. En principio, ambos enfoques visualizan a la restricción externa como la principal restricción al crecimiento, en tanto las "restricciones de oferta" no juegan *prácticamente* ningún rol sistemático. Asimismo, en ambos enfoques el ajuste convencional (neoclásico) del sector externo, vía flexibilidad de precios, es abiertamente rechazado.

También emerge una interesante similitud entre restricción externa y "restricción inflacionaria" (o *wage-inflation*). En ambos enfoques, cierto nivel de crecimiento y empleo puede inducir demandas por mayores salarios que produzcan inflación por la vía de mayores costos y desaten una espiral de precios-salarios, lo que puede terminar por imponer restricciones en el nivel de actividad. Tanto los seguidores de Thirlwall, como de Diamand, consideran más probable y fácil tratar con la "restricción inflacionaria" que con la restricción de divisas, y en los dos casos ambas restricciones operan antes que las restricciones de capacidad, en tanto la contracción de la demanda es, en ambos casos, resultado de políticas deliberadas.

Emerge una diferencia significativa con el enfoque de Thirlwall (al menos en sus primeras formulaciones) respecto al rol del tipo de cambio. Mientras en Thirlwall el tipo de cambio aparece como una variable "neutral" en el largo plazo, para Diamand es clave en la conformación y superación del desequilibrio estructural.

Ciertamente el tipo de cambio se ha vuelto una variable crucial en las economías latinoamericanas debido a que las alteraciones cambiarias influyen tanto en el saldo de la balanza comercial, como en la demanda agregada, muchas veces de manera contradictoria. Como indican López y Cruz (2000), un problema de la literatura basada en la "Ley" de Thirlwall es que por lo común se ha elaborado sobre la base de que el tipo de cambio real es una variable que no influye

13 Un ejemplo "exitoso" sería el modelo primario-exportador de Argentina entre 1870 y 1930.

en el crecimiento económico, lo cual no es necesariamente cierto. No obstante, López y Cruz (2000) realizaron un estudio econométrico sobre un grupo de países de América Latina (entre ellos, Argentina, Brasil y México) y encontraron que decididamente el tipo de cambio real es una variable que tiene un impacto en el ritmo y en la estabilidad del sector externo y, por tanto, en el crecimiento interno. Inclusive, el análisis de López y Cruz permitió inferir el cumplimiento de la condición Marshall-Lerner. Sin embargo, también mostraron que los ajustes del tipo de cambio pueden contraer o reactivar la actividad económica, lo que depende de la capacidad de los gobiernos para aplicar medidas de política económica que conlleven a tales objetivos.

Por otro lado, la elasticidad del PIB interno con respecto a la balanza comercial fue negativa en todos los casos. Este resultado permite apoyar la existencia de una restricción al crecimiento interno impuesto por el sector externo para las economías objeto de estudio. Por último, se evidenció la elevada influencia de la economía estadounidense en los procesos de crecimiento económico de las naciones que se estudiaron. La elasticidad de su crecimiento interno respecto al mundial (PIB de Estados Unidos) resultó ser elevada en todos los casos.

Finalmente, sobre el rol de las exportaciones emerge una diferencia *crucial*. En principio, y aún sin formalizarlo cabalmente, Diamand sostuvo una relación entre exportaciones y mercado interno diferente (más compleja) de la postulada por Thirlwall. Diamand sostenía que:

"No basta con querer desarrollar el mercado interno, hay que conseguir las divisas para subsanar las restricciones que lo traban (...) En la Argentina de hoy más que nunca, cuando la gran mayoría de las actividades del país están volcadas hacia el consumo interno, el papel de las exportaciones *no es reemplazar este consumo* sino proveer 'combustible' necesario para que pueda mantenerse y crecer" (Chumbita, 1989, énfasis agregado).

Claramente, en el punto de desarrollo que se encontraba Argentina (con un mercado doméstico importante), Diamand visualiza el crecimiento como sinónimo de la expansión del mercado interno, en tanto las exportaciones juegan el rol estratégico de proveer divisas ("combustible") para permitir la expansión doméstica. Este punto ha sido fuente de errores y confusiones. Por ejemplo, López y Sevilla (2010) señalan que:

"Diamand (1973) presenta la ecuación de la tasa de crecimiento del producto como función del cociente entre las exportaciones y el coeficiente de importaciones. No se trata solo de identificar la restricción del balance de pagos, sino explicarla. Por ello, pone el énfasis en la estructura productiva desequilibrada como causante de la restricción externa. No se trata de una simple relación de agregados macroeconómicos, sino que es preciso distinguir sectores, principalmente si se trata de países que llevan a cabo

transformaciones, como fue el proceso de industrialización en Argentina..." (López y Sevilla, 2010: 9).

Los autores sugieren que Diamand anticipa la formulación de la "ley" que Thirlwall realizara en su artículo de 1979, aunque en Diamand tendría otro sentido ("explicar la restricción externa"). Ciertamente, Diamand alude en distintos lugares a la misma expresión que Thirlwall, a saber: $Y=X/K$, donde K es el coeficiente de importaciones. Pero esta misma expresión *formal* está lejos de tener el *mismo contenido* que en Thirlwall. Y esto no tiene que ver con "explicar" la restricción externa, sino con el *modo* en que crece la economía y en distinguir estos *dos roles* de las exportaciones. Al respecto, por ejemplo, Diamand dice:

"Si el coeficiente de las importaciones es K y el ingreso es Y , *las divisas necesarias para sostener la actividad del país son* KY . El proceso de sustitución implica la reducción de K , para que pueda crecer Y , manteniendo constante el producto KY y con él la necesidad de divisas. Este propósito se ve frustrado cuando K no alcanza a disminuir en la misma proporción en que aumenta Y . Visto en otra forma, si *las entradas de divisas son* X , (luego) $X=KY$ y $Y=X/K$. Si consideramos que X no crece, el único modo en que crezca Y bajando K " (Diamand, 1973: 71, nota 1, énfasis agregado).

Una vez más, Diamand ubica claramente que "la gran mayoría de las actividades del país está volcada hacia el consumo interno", y por ende, "el papel de las exportaciones no es reemplazar este consumo sino proveer 'combustible' necesario para que pueda mantenerse y crecer". Nótese que todo el párrafo apunta a la necesidad de *generar divisas* para "sostener las actividades del país", aunque deja claramente en un segundo plano el rol de las exportaciones como *componente de la demanda* y, por ende, del crecimiento.

Por la misma razón, no existe ningún mecanismo en el razonamiento de Diamand que contemple alguna forma, más o menos automático, que pueda conducir a la economía a que ésta crezca a la tasa máxima compatible con el equilibrio externo, como sí postula la "Ley" de Thirlwall. Simplemente, el límite externo es un *techo* que no puede superarse (una restricción), y no un *punto gravitatorio* hacia el cual tiende a aproximarse el crecimiento *efectivo* del producto. En pocas palabras, la economía no tenderá "naturalmente" hacia el máximo dado por el equilibrio externo. En este punto, Diamand contempla explícitamente la necesidad de *intervenciones políticas* de estímulo a la demanda en un contexto de holgura de divisas. Por ejemplo:

"Una vez cumplido el objetivo de eliminar la restricción externa este modelo en principio *tendería a convertirse en un modelo keynesiano* que podrá ser reactivado mediante un incremento de la demanda por vía de la expansión crediticia o de déficit fiscal. A su vez, este procedimiento será válido hasta chocar con el límite dado por la plena utilización de la capacidad

productiva instalada, a partir del cual *se volverá válido el esquema neoclásico*" (Diamand, 1988: 5, énfasis agregado).

Así, *hasta el límite externo*, la economía crece a la manera keynesiana. Pero, sin dudas, este es un párrafo notable, porque por un lado Diamand sostiene que, en tanto no exista restricción de divisas y exista capacidad ociosa, la economía puede reactivarse mediante "la expansión crediticia o el déficit fiscal". Sin embargo, concede que pasado cierto punto la capacidad *puede ser empleada a pleno* y el enfoque neoclásico cobraría entonces validez. Como se verá, esto es una consecuencia de considerar a la inversión *reproductiva* (creadora de capacidad) como *autónoma*, algo muy en boga en los años '60 y '70, tanto en los modelos del keynesianismo "bastardo" (la denominada "síntesis neoclásica") como incluso en los modelos keynesianos de Cambridge (Kaldor, Robinson).

De hecho, en las escasas formalizaciones que Diamand presentara sobre la relación entre producto e inversión, la consideración acerca de los determinantes del proceso de acumulación de capital no queda clara. En *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia* (1973), por ejemplo, realiza una presentación gráfica del tema¹⁴ donde sostiene que "a medida que la economía se acerca al pleno empleo de la capacidad productiva aumentan los incentivos a la inversión" (Diamand, 1973: 285). Este enfoque es similar al de aquellas corrientes que actualmente no solo admiten una influencia de la demanda efectiva en el corto plazo (a través de variaciones en el grado de utilización de la capacidad), sino que también reconocen efectos de largo plazo (mediante cambios en el tamaño mismo de la capacidad productiva). Diamand parece acercarse a esta idea: cuando el nivel de utilización se acerca al horizonte del uso pleno, crecen los incentivos para invertir, con lo cual la inversión ya deja de ser autónoma y pasa a ser inducida por los cambios en el ingreso y por el efecto de tales cambios en las expectativas de las empresas.

Quince años más tarde, en un trabajo más extenso (véase Diamand y Crovetto, 1988) se vuelve sobre el tema de la determinación del ingreso en un contexto de restricción de divisas, aunque esta vez a través de los modelos de "doble brecha".¹⁵ El intento de expresar mediante procedimientos formales la lógica de la "estructura productiva desequilibrada" y el carácter estructural de la restricción de divisas conduce a adoptar una formalización basada en Bacha (1983), pero junto con el aparato formal el enfoque termina incorporando, sin discutirlos críticamente, los supuestos de base del modelo original.

14 "La determinación gráfica del ingreso en presencia de la limitación externa" (Diamand, 1973: 285).

15 La formalización contenida en Diamand y Crovetto (1988) tenía por objeto hacer "digerible" la lógica de la "estructura productiva desequilibrada" al paladar más neoclásico convencional. Por ello, el foco de la atención está puesto en expresar matemáticamente el funcionamiento de la restricción externa estructural.

Varios de esos supuestos son arbitrarios y no resultan consustanciales ni necesarios al enfoque sostenido por los autores. En general, los usuarios brasileros del modelo de doble brecha suponían erróneamente que el ahorro determina la inversión y tomaban una (baja) tasa de ahorro en lugar de una (alta) propensión marginal a ahorrar como límite de la tasa de inversión (Serrano y Willcox, 2000: 52-53). De allí que proponían frecuentemente que el consumo tenía que disminuir para que aumentara la inversión.

Así, el modelo de "dos brechas" original (Bacha, 1982) tiende a sobreestimar la "brecha de ahorro" pero parece subestimar la "brecha de divisas". Este error parece provenir de la hipótesis -correcta en el caso de una economía planificada, pero inapropiada en una economía capitalista- de que todos los flujos de capitales externos serían *automáticamente* utilizados en la importación de bienes de capital necesarios para aumentar la inversión. Pero en una economía capitalista (no planeada) esta hipótesis es completamente inadecuada, ya que los flujos de capitales externos pueden tener muchos otros destinos (pueden financiar, por ejemplo, distintas combinaciones de aumento de las reservas, caída de las exportaciones o aumento de las importaciones de bienes de consumo).

Además, la correcta especificación de la restricción externa no determina directamente un nivel de inversión máximo compatible con una meta del balance de pagos (como aparece en Diamand y Crovetto, 1988, tomado directamente del modelo de "doble brecha"), sino un nivel de actividad (producto) máximo compatible con el equilibrio externo. En tal contexto, para no traspasar sistemáticamente ese nivel de actividad la política económica es forzada a interferir sobre los efectos multiplicadores y aceleradores, interviniendo sobre la evolución de los componentes autónomos de la demanda efectiva (consumo autónomo, gasto público, etc.), o disminuyendo el tamaño del multiplicador (mediante la reducción del salario real), para adecuar el crecimiento del mercado interno a las posibilidades de la restricción externa.

Por último, la formalización planteada en Diamand y Crovetto (1988) asume que la inversión productiva es un componente *autónomo*, lo que parece contrastar con la evidencia empírica (tanto en Brasil como en Argentina) que muestra claramente a la inversión reproductiva como una variable *inducida* (véase Fiorito, 2009; Serrano y Freitas, 2007). Sin embargo, el reconocimiento e inclusión de este *efecto acelerador* en su aparato analítico no debilita en nada -más bien hace más robusto— el enfoque de Diamand acerca de la "estructura productiva desequilibrada". Dicho de otro modo, y como el mismo Diamand admite en sus observaciones sobre la historia económica argentina, aún creciendo, la economía nunca alcanza en la realidad el grado de plena ocupación de la capacidad productiva. Por eso, la noción de inflación por exceso de demanda es *prácticamente* descartada. Como dice Diamand:

"Cuando el país se encuentra en una de estas crisis de balanza de pagos -explicaba-, aparecen fuertes problemas inflacionarios, alrededor de lo cual se construye otro gran mito derivado de la incompreensión de los fenómenos básicos. A fines de los años '40 nos rasgábamos las vestiduras porque la inflación era del 20 ó 25% por año. Con el tiempo llegó a cifras cercanas a la hiperinflación. El diagnóstico aceptado por la sociedad es el exceso de emisión monetaria o el déficit fiscal que la motiva. Pero en realidad la emisión actuó como motor inflacionario muy pocas veces, en 1951, 1958, 1964, y paremos de contar. Únicamente en esos periodos hubo un exceso de demanda que tiraba de los precios hacia arriba. En los demás casos la inflación era de otro tipo. La más frecuente y decisiva fue la que yo llamo inflación cambiaria, que se origina en los problemas de sector externo y se desata a través de las devaluaciones que modifican el tipo de cambio" (Chumbita, 1989).

Aún cuando pueda resultar problemática y discutible esta noción de "inflación de demanda", revela que de todos modos Diamand ponía el foco en otros factores causantes de la inflación, como la restricción externa y la puja distributiva, y en general no asociaba la dinámica inflacionaria con la *plena* utilización de la capacidad instalada. Más bien, su preocupación era otra: cómo esos estímulos a la inversión impactaban (o no) en la situación global del balance de pagos, sea por fuga de divisas o por una mayor demanda de importaciones de insumos y bienes de capital. Por ende, el reconocimiento de este efecto *acelerador* (y con éste, del rol de la demanda efectiva *también* en el largo plazo) tiene dos efectos importantes. Por un lado, deja sin validez aquellas supuestas condiciones "a partir de las cuales se volvería válido el esquema neoclásico". Por el otro, no sólo deja intacto sino que quizás el enfoque fundamental de la "estructura productiva desequilibrada" adquiere una formulación aún más robusta y fundamental para servir de guía al proceso de desarrollo en Argentina.

Referencias bibliográficas

- AMICO, F. (2008) "Diferencias entre el actual modelo de dólar alto y la convertibilidad", Investigación económica abril-junio, año/vol. LXVII, n° 264, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 63-93 [<http://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbnxiaWJsaW90ZWZhZ2wyM3xneDo3Y2E2Y2Y2MGE0ODZjNjA>].
- AMICO, F. (2008a) "Argentina 2002-2008: ciclo económico, inflación y crecimiento", *Oikos, Revista de economía heterodoxa*, N° 10, año VII, 2008 (ISSN 1808-0235), Rio de Janeiro, Brasil [<http://www.revistaoikos.org/seer/index.php/oikos/article/view/118/87>].
- AMICO, F. (2008b) "Sobre el crecimiento económico argentino: De Diamand a Goodwin", UNGS, IIº Jomada de economía política, 10 y 11 de noviembre.

- AMICO, F. (2008c) "Inflação, salários e lucros. Outra vez esta velha maldição argentina", *Coletivo Crítica Econômica*, 5 de junio [<http://criticaeconomica.wordpress.com>].
- BACHA, E. (1982) "Crescimento com oferta limitada de divisas: uma reavaliação do modelo de dois hiatos", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 12(2) Rio de Janeiro, pp. 285-310.
- CANITROT, A. (1980) "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa, económico del gobierno argentino desde 1976", *Desarrollo Económico*, vol. XIX, n° 76.
- CHUMBITA, H. (1989) "¿El último empresario nacional? (Crítica y alternativa al liberalismo económico)". Entrevista a Marcelo Diamand, *Revista Unidos* n° 20, abril.
- CRESPO, E. (2008) "Separação preços-quantidades na Teoria Clássica dos Preços e da Distribuição", Disertación de maestría al Instituto de Economía de la Universidad Federal de Rio de Janeiro.
- CURIA, E. (2008) "El péndulo argentino: ¿hacia una recidiva? Pensando en Marcelo Diamand", *Centro de Análisis Social y Económico*, abril.
- DIAMAND, M. (1963) "El Fondo Monetario Internacional y los países subdesarrollados", *Movimiento Soluciones Económicas*, abril.
- DIAMAND, M. (1972) "La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio", *Desarrollo Económico*, vol. 12, n° 45.
- DIAMAND, M. (1973) "Doctrinas económicas, desarrollo e independencia", Editorial Paidós, Buenos Aires.
- DIAMAND, M. (1978) "Towards a change in the economic paradigm through the experience of developing countries", *Journal of Development Economics* 5(1978), pp. 19-53.
- DIAMAND, M. (1985) "El péndulo argentino: ¿hasta cuándo?", *Revista Argentina de Política Económica y Social*, n° 4, Buenos Aires.
- DIAMAND, M. (1986) "Overcoming Argentina's Stop and Go Economic Cycles", en J. Hartlyn e S. Morley (eds.) *Latin American Political Economy: Financial Crisis and Political Change*. Co Westview Press, Boulder.
- DIAMAND, M. (1988) "Hacia la superación de las restricciones al crecimiento económico argentino", CERE (Centro de Estudios de la Realidad Económica) y CONICET.
- DIAMAND, M. (1992) "Productividad, competitividad y crecimiento industrial", *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, jul.-dic, n° 3, pp. 197-213.
- DIAMAND, M. (1995) "La teoría económica y las especificidades de la economía argentina", en colaboración con Hugo Nochteff y Daniel Novak, Buenos Aires, mimeo.
- DIAMAND, M. y N. CROVETTO (1988) "La estructura productiva desequilibrada y la doble brecha", CERE (Centro de Estudios de la Realidad Económica), Buenos Aires.
- DIAMAND, M. y H. NOCHTEFF (1999) *La economía argentina actual. Problemas y lineamientos de políticas para superarlos*, Editorial Norma, Buenos Aires.
- FIORITO, A. y F. AMICO (2010) "Exchange rate policy, distributive conflict and structural heterogeneity. The Argentinean and Brazilian cases", presentado en "International Conference Sraffa's Production of Commodities by Means of Commodities 1960-2010. Critique and reconstruction of economic theory", Roma, diciembre [http://host.uniroma3.it/eventi/sraffaconference2010/h_tmypapers_submission_01.html].

- FIORITO, A. (2009) "Crecimiento dirigido por la demanda y el Acelerador de la Inversión en la Argentina", Aeda [<http://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWVpbnxiaWJsaW90ZWVhZ2w0fGd4OjM5MTFhZGZlZjk4ZjZlNzA>].
- GERCHUNOFF, P. (2006) "Réquiem para el stop and go... ¿Réquiem para el stop and go?", UTDT, Fundación PENT.
- KALDOR, N. (1970) "The case for regional policies", *Scottish Journal of Political Economy*, XVII.
- KALDOR, N. (1975), "Capitalism and Industrial Development: Some Lessons from Britain's Experience", en: A. DÍAZ et al. (eds.), *Spanish in Política Económica en Centro y Periferia*, Fondo de Cultura, México.
- LÓPEZ, G. y A. CRUZ (2000) "'Thirlwall's Law' and beyond: The Latin American Experience", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 22, n° 3, Spring, pp. 477-495.
- LÓPEZ, R. y E. SEVILLA (2010) "Los desafíos para sostener el crecimiento: el balance de pagos a través de los enfoques de restricción externa", Cefid-Ar, Documento de Trabajo n° 32, octubre.
- MAHON, J. (1992) "Was Latin America too Rich to Prosper? Structural and Political Obstacles to Export Led Industrial Growth". *Journal of Development Studies*, vol. 28, n° 2.
- MCCOMBIE, J.S.L. y A.P. THIRLWALL (1994) *Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint*, St. Martin Press.
- MCCOMBIE, J.S.L. y A.P. THIRLWALL (2004) *Essays on balance of payments constrained growth. Theory and evidence*, Routledge, London.
- MEDEIROS, C. y F. SERRANO (2003) "Inserção externa, exportações e crescimento no Brasil", en: J.C. FERRAZ, M. CROCCO y L.A. ELIAS, (orgs.), *Liberalização econômica e desenvolvimento*. Futura, São Paulo, pp. 324-349.
- PALUMBO, A. (2008) "On the theory of the balance-of-payments-constrained growth", Università degli Studi Roma Tre, Roma, mimeo.
- PASINETTI, L. (2002) "Una crisis strutturale", Intervento al Forum dell'Economia di Saint Vincent, 18-19 ottobre.
- PAZOS, F. (1986) "Have Import Substitution Policies Either Precipitated or Aggravated the Debt Crisis?", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 27, n° 4, Winter, pp. 57-73.
- PREBISCH, R. (1949) *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL, Santiago.
- PUGNO, M. (1998) "The Stability of Thirlwall's Model of Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 20, n° 4, Summer, pp. 559-581.
- SCHVARZER, J. (1996) "La industria que supimos conseguir", Ed. Planeta, Buenos Aires.
- SCHVARZER, J. (1998) "Nuevas perspectivas sobre el origen del desarrollo industrial argentino (1880-1930)", Buenos Aires, abril, mimeo.
- SERRANO, F y F. FREITAS (2007) "El supermultiplicador sraffiano y el papel de la demanda efectiva en los modelos de crecimiento", *Revista Circus*, n° 1, año 1.
- SERRANO, F. y L.D. WILLCOX (2000) "O modelo de dois hiatos e o supermultiplicador", *Revista Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, 4(2), pp. 37-64, jul./dez.

- TEITEL, S. y F. THOUMI (1986) "From Import Substitution to Exports: The Recent Manufacturing Export Experience of Argentina and Brazil", *Economic Development and Cultural Change*, 34(3), April.
- THIRLWALL, A.R (1979) "The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 17, 1, pp. 1-22.
- THIRLWALL, A.R (2002) *The Nature of Economic Growth: An Alternative Framework for Understanding the Performance of Nations*, Fondo de Cultura Económica, Mexico.
- VERNENGO, M. y CAMARA NETO, A. (2010) "Fazenda Grande & Sindicato: Padrões de crescimento, investimento e produtividade na economia Argentina, 1946-2008", UFRJ, mimeo.