

UNIVERSIDAD DEL CEMA
Buenos Aires
Argentina

Serie
DOCUMENTOS DE TRABAJO

Área: Economía

ARGENTINA EMPANTANADA

Juan Carlos de Pablo

Agosto 2017
Nro. 615

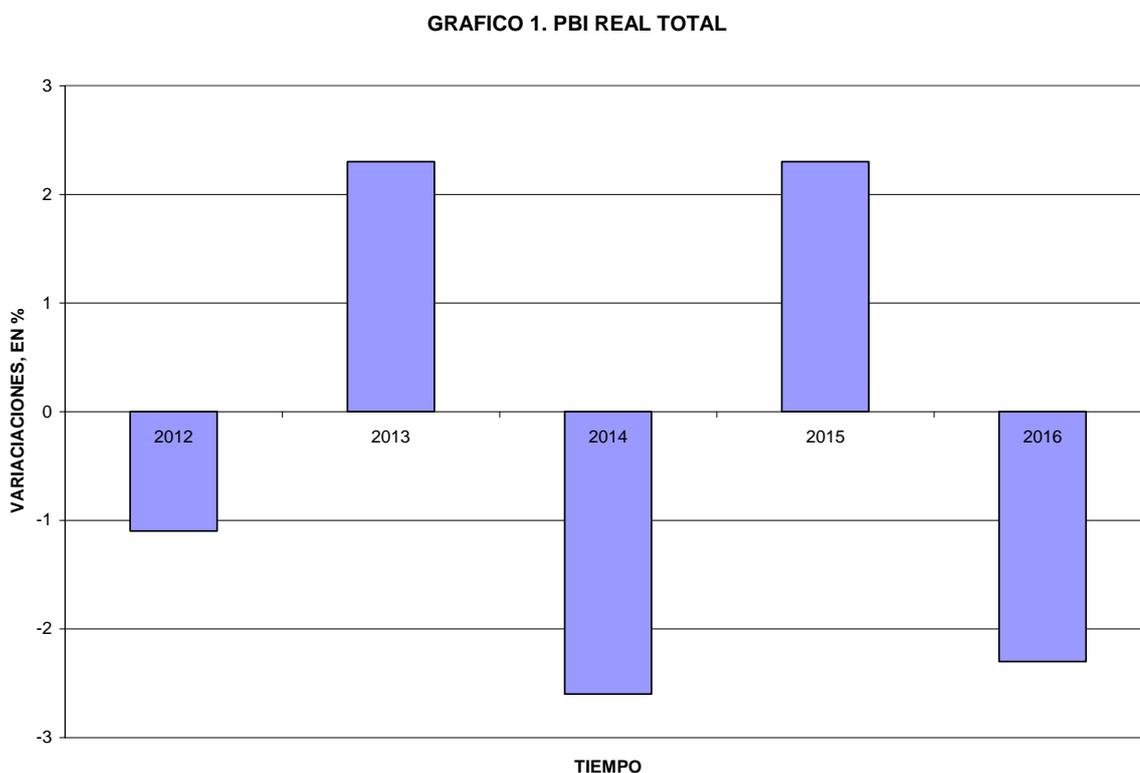
www.cema.edu.ar/publicaciones/doc_trabajo.html
UCEMA: Av. Córdoba 374, C1054AAP Buenos Aires, Argentina
ISSN 1668-4575 (impreso), ISSN 1668-4583 (en línea)
Editor: Jorge M. Streb; asistente editorial: Valeria Dowding <jae@cema.edu.ar>

ARGENTINA EMPANTANADA¹

Juan Carlos de Pablo²

Resumen: Las reflexiones que siguen no se refieren al plano coyuntural, ni retrospectivo ni prospectivo. Buscan entender por qué la economía argentina funciona actualmente como lo hace, para conjeturar qué debería ocurrir para que funcionara de manera diferente. Son reflexiones, no teoremas, referidas a una cuestión relevante.

El gráfico 1 muestra la evolución de la tasa anual de variación del PBI real total, entre 2012 y 2016.



¹ ¿Inspirado en España invertebrada, publicado por José Ortega y Gasset en 1922? Tendría que leer esta obra para responder la pregunta. Esta versión es levemente revisada de la publicada en **Contexto**; suplemento a la entrega No. 1.461; 7 de agosto de 2017.

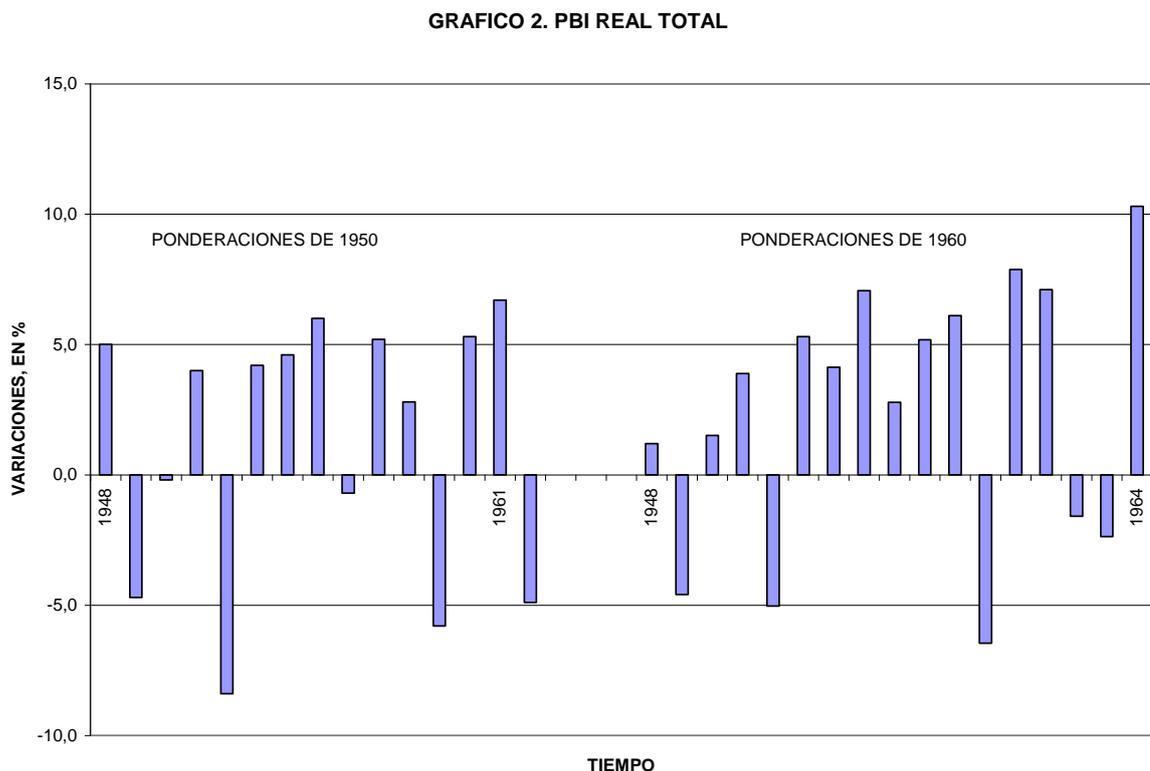
² Titular de DEPABLOCONSULT, profesor en la UDESA y en la UCEMA. Miembro titular de la Academia Nacional de Ciencias Económicas. depablo43@hotmail.com. Agradezco a Ricardo Enrique Bara, Alfredo Martín Navarro y Domingo Ignacio Stamati, los valiosos comentarios realizados a la versión preliminar. Los puntos de vista del autor no necesariamente representan la posición de las universidades donde se desempeña.

El mensaje que surge del gráfico 1 es contundente: en el último quinquenio el nivel de actividad económica osciló alrededor de una tendencia nula. En números: entre 2012 y 2016 el PBI real total cayó 1,5%, en tanto que el PBI real por habitante declinó 7%. La ansiada aparición de los “brotos verdes” generaría, en 2017, una vertical similar a las de 2013 o 2015.

1. REALIDADES E IDEAS, CUANDO ESTUDIE EN LA UCA

Estudié en la Universidad Católica Argentina entre 1960 y 1964. El contraste entre la realidad y lo que aprendí en los cursos de macroeconomía de corto plazo, y de desarrollo económico, no podía ser mayor.

Realidad. El gráfico 2 muestra la evolución de la tasa anual de variación del PBI real total, entre 1948 y 1964. Aparecen 2 grupos de barras: el de la izquierda está calculado en base a la estimación que utiliza las ponderaciones de 1950, el de la derecha las ponderaciones de 1960.



Estamos delante de un caso donde el denominado problema de los números índices fue significativo³. En efecto, entre 1950 y 1962 el PBI real total aumentó 19% (1,5%

³ Se denomina problema de los números índices al hecho de que la tasa de variación de cualquier agregado depende de la estructura de ponderaciones utilizada en los cálculos. Me lo enseñó Alexander Gerschenkron,

equivalente anual), cuando se utilizan las ponderaciones de 1950, y 41,3% (2,9% equivalente anual) cuando se utilizan las de 1960. Durante el referido período el PBI real por habitante disminuyó 2,7% con ponderaciones de 1950, y aumentó 15,6% con ponderaciones de 1960.

La explicación de la importante diferencia es que la transformación productiva que, particularmente en el sector manufacturero, se produjo a partir de mediados de la década de 1950, sólo de manera limitada era captada por la estimación original, de manera plena por la estimación revisada. La realidad está más cerca de esta última, pero desde el punto de vista de lo que quiero destacar aquí, lo importante es que mientras estudiaba en la UCA la única que se conocía era la primera estimación⁴.

El mensaje que surge de la porción izquierda del gráfico 2 también es contundente: el nivel de actividad económica fluctúa, pero con estancamiento de largo plazo. Este fue el contexto que inspiró los análisis referidos a las “marchas y contramarchas” (stop and go) de la economía⁵.

Esto sucedió en un escenario internacional de crecimiento vigoroso, explicado –en alguna medida– como recuperación, luego de la Gran Crisis y la Segunda Guerra Mundial. En efecto, mientras en Argentina creíamos que entre 1950 y 1962 el PBI real total había crecido 19% (disminuido 2,7% por habitante), el PBI real total del grupo de los 7 (G7) había aumentado 70,5% (47,1% por habitante), el de Australia 57,6% (20,4% por habitante), el de Brasil 113,7% (50,4% por habitante) y el de México 96,5% (36,2% por habitante).

Todo lo cual explica la famosa afirmación de Simón Smith Kuznets, según la cual “existen 4 clases de países: los desarrollados, los subdesarrollados, Japón y Argentina”.

Ideas. Mientras fuera de las aulas sucedía todo esto, ¿qué estudiábamos en la universidad?

La macroeconomía de corto plazo era como una película de “cowboys”, en la que los indios eran los economistas clásicos, y el muchachito John Maynard Keynes. Además de deslumbrarnos con gráficos fáciles de entender, aprendíamos que cuando en un país había recesión y desocupación de mano de obra, esto se debía a una deficiencia de la demanda agregada, con respecto a las dotaciones de factores. Lo cual nos hacía pensar –y lamentar– que en Argentina había recesión y desocupación porque nuestros ministros de economía no habían leído a Keynes.

en Harvard, quien mostraba que el asombroso crecimiento del PBI soviético mostrado por las estimaciones oficiales, sobreestimaba la realidad, precisamente por las ponderaciones utilizadas en el cálculo. Como falleció en 1978, mi inolvidable profesor de historia económica no pudo observar la cara que pusieron quienes no le creyeron, cuando luego de la caída del Muro de Berlín apareció la realidad referida al funcionamiento del sistema económico en la Unión Soviética.

⁴ Alexander Kirkland Cairncross solía shoquear las audiencias, afirmando que Inglaterra era un país de pasado incierto; aclarando que cada vez que la oficina de cuentas nacionales del citado país revisaba sus estimaciones había que reescribir los libros de historia. En este caso en Argentina ocurrió lo mismo.

⁵ Literatura reseñada en de Pablo (2015), capítulo 5. Contribuyeron al análisis Oscar Braun y Leonard Joy, Mario Simón Brodersohn, Marcelo Diamand, Carlos Federico Díaz Alejandro, Aldo Ferrer, Eprime Eshag y Rosemary Thorp, Richard Mallon y Juan Vital Sourrouille, y Carlos María Moyano Llerena.

La teoría general se ocupa de una economía cerrada. El análisis macroeconómico de corto plazo de economías abiertas comenzó en la década de 1950, de la mano de James Edward Meade y Robert Alexander Mundell; pero a Meade lo estudiábamos en comercio internacional y a Mundell... en ningún lado.

Por su parte, sólo una porción minoritaria del curso de desarrollo económico estaba dedicada a lo que ahora denominamos crecimiento económico. Ciertamente que analizamos el modelo desarrollado por Roy Forbes Harrod y Evsey David Domar, no recuerdo que estudiáramos los modelos que en 1956 habían planteado Robert Merton Solow y Trevor Winchester Swan. Lamentablemente, desde hace muchos años en la formación de los economistas, “crecimiento” se fagocitó a “desarrollo”; y los modernos análisis de “desarrollo” plantean de manera rigurosa situaciones demasiado estilizadas para resultar relevantes. Me pregunto cómo podría ayudar a los haitianos, si –contratado por el Banco Mundial- llegara a dicho país habiendo leído sólo a Solow y a Paul Michael Romer.

En 1984 el Banco Mundial publicó un libro –editado por Meier y Seers- que recogió las reflexiones realizadas por 10 “pioneros del desarrollo”: Peter Bauer, Colin Clark, Alberto Otto Hirschman, William Arthur Lewis, Gunnar Myrdal, Raúl Prebisch, Paul Narcyz Rosenstein Rodan, Walt Whitman Rostow, Hans Wolfgang Singer y Jan Tinbergen. A los cuales, en base a las lecturas que realicé mientras estudié en la UCA, agregaría a Celso Monteiro Furtado, Simon Smith Kuznets, Ragnar Nurkse, Paul Patrick Streeten y Allyn Abbott Young.

Aplicando la fórmula básica planteada por Harrod y Domar hacíamos aritmética, no economía. Multiplicábamos diferentes valores de la relación producto-capital, por diferentes valores de la tasa de ahorro, para estimar la resultante tasa de crecimiento del PBI. Pero cuando se trataba de imaginar qué tenía que ocurrir para superar el estancamiento, le prestábamos atención a la dualidad rural-urbana, al crecimiento equilibrado y desequilibrado, a las tendencias al equilibrio o al desequilibrio, a la relación centro-periferia, etc. La política como tal no aparecía en los análisis, como impulsadora o frenadora del desarrollo, pero no nos circunscribíamos a analizar factores exclusivamente económicos. Entre paréntesis: Kuznets fue fundamental en el desenvolvimiento de Economic development and cultural change, una revista técnica que enfatizó los enfoques multidisciplinarios del proceso de desarrollo⁶.

Digresión. La diferencia entre crecimiento y desarrollo es una cuestión compleja, cuyo análisis exhaustivo supera el objetivo de este trabajo. Sin cuestionar el desarrollo como fin, o algunas de sus características, en términos de las discusiones que se desarrollaron entonces la cuestión era aumento del PBI total por “simple” acumulación del capital y cambio tecnológico, versus –en los países en vías de desarrollo- la necesidad de que otras cosas tuvieran que ocurrir, para... aumentar el PBI total.

En una palabra, mientras la economía argentina estaba estancada, la economía mundial mostraba un crecimiento vigoroso y la profesión se ocupaba con gran entusiasmo del desarrollo. Los historiadores puntualizaban que hasta hacía un par de siglos el crecimiento y el desarrollo habían sido extraños a la realidad humana, pero que desde entonces las cosas habían cambiado. Mishan (1967), alertando contra los costos del crecimiento económico, lucía como la solitaria declaración de un desubicado.

⁶ Publicada por la universidad de ¡Chicago!, aunque probablemente no por su departamento de economía.

2. REALIDADES E IDEAS, DESDE ENTONCES Y HASTA 2007

Lo que sigue es una verdadera temeridad: comprimir medio siglo en pocos párrafos. Con respecto a lo que ocurría mientras estudiaba en la UCA, desde entonces en el plano real se produjeron alguna convergencia y varias novedades; mientras que en el plano de las ideas se verificaron cambios profundos.

Realidad. Entre 1950 y 2007 –último año anterior al comienzo de la denominada crisis “subprime”- en Argentina el PBI real total creció 2,8% equivalente anual (ea), 3,4% en el G7, 3,8% en Australia, 4,6% en Brasil y 4,5% en México. Mientras que, durante el mismo período, el PBI real por habitante aumentó 1,3% ea, 2,5%, 2,1%, 2,2% y 1,9%, respectivamente. El crecimiento de la economía argentina siguió siendo menor que el de los otros países analizados, pero la diferencia disminuyó... particularmente en términos por habitante.

Dada la motivación principal de este trabajo, la oscilación de la variación del PBI alrededor del estancamiento de largo plazo, en la historia argentina de la mitad del siglo XX cabe citar el período 1975-1990, durante el cual el PBI real total aumentó 0,3% (disminuyó 19,1% por habitante).

Durante el período en consideración, en el mundo se registraron algunas novedades importantes, como los shocks petroleros, la desaparición de la inflación, el estancamiento secular de Japón y la transición China.

Shocks petroleros. En el último trimestre de 1973, dependiendo del tipo de crudo y el mercado donde se lo mide, el precio del petróleo aumentó entre 280% y 339%. A esto se denominó el primer shock petrolero, que generó gran impacto en la economía mundial. El PBI del G7, que durante el quinquenio 1968-1972 había crecido 4,6% ea, se estancó por completo entre 1973 y 1975 (creció 0,3% en 1974, cayó 0,3% en 1975); en tanto que, medida por precios mayoristas, la tasa de inflación trepó de 3,6% anual durante el quinquenio 1968-1972, a 12,3% en 1973 y a 22,2% en 1974.

El segundo shock petrolero tuvo 2 fases: 1979, como consecuencia de la caída del Sha de Irán, y 1980, a raíz de la guerra entre Irán e Irak. El precio del petróleo aumentó 178% a lo largo de un año. En este caso el principal impacto se dio en el mercado del oro, que llegó a cotizarse alrededor de u\$s 800 la onza troy.

Inflación en el mundo. Desde la década de 1980 en el mundo el aumento sistemático de los precios es una curiosidad. Para ilustrar el punto basta decir que el semanario The Economist publica información macroeconómica referida a 43 países. En su edición del 13 de mayo de 2017 consignó que la tasa de inflación anual superó 5% en 6 de ellos, y 10% anual en 3 de ellos (Argentina, Egipto y Venezuela).

Japón. Como dije, a mediados de la década de 1960, según Kuznets Japón era una “clase” de país, por las asombrosas tasas de crecimiento de su economía, verificadas a partir

de la Segunda Guerra Mundial. Pero hace tiempo que esto dejó de ser así. En efecto, entre 1945 y 1973 el PBI real total aumentó 9,3% ea (7,9% ea por habitante); entre 1974 y 1991 subió 4,2% ea (3,5% por habitante); y entre 1992 y 2007 aumentó 1,2% ea (1,1% por habitante).

Para una correcta interpretación de la tasa de crecimiento de largo plazo de Japón, cabe indicar que el cálculo que arranca en 1945 incluye la notable recuperación de su economía, luego de la devastación producida por la Segunda Guerra Mundial. Por eso, desde el punto de vista de largo plazo corresponde prestarle atención al hecho de que entre 1929 y 1973 el PBI real total aumentó 5,3% ea (4% por habitante).

Pero para lo que interesa en esta monografía, cabe destacar la importantísima declinación de la tasa de crecimiento de su economía, que a partir de comienzos de la década de 1990 se convirtió en un virtual estancamiento de largo plazo. Hoy, Kuznets, podría seguir diciendo lo que dijo referido a Argentina, pero no referido a Japón.

China. En Harvard, a mediados de la década de 1960, China “no existía”. Y si hubiera estudiado una década después, tampoco hubiera existido. La situación cambió de manera radical a partir del fallecimiento de Mao Zedong, ocurrido en 1976, y la revolución económica generada por Deng Xiaoping.

Aprovechando una circunstancia –una sequía- Deng modificó las reglas vigentes en el sector agropecuario de su país. Me imagino la escena: el premier le preguntó a un campesino chino, que seguramente no había leído a Adam Smith, cómo eran las reglas del juego, recibiendo la siguiente contestación: `del terreno que me asignaron, el primer repollo que sale es para mí, el resto para el Estado´. ¿Y cuántos repollos salen? Uno solo. Perfecto, `de ahora en adelante el primer repollo que salga será para el Estado y el resto para vos´. Y del mismo terreno, con las mismas herramientas, comenzaron a salir 32 repollos⁷.

China es una economía en transición (está en proceso de catch up), por lo que cabe esperar que las tasas de crecimiento de su PBI real total –fortísimas, al comienzo- vayan disminuyendo a lo largo del tiempo; aunque en los primeros 30 años de la transición se registraron oscilaciones de corto plazo, pero sin ninguna disminución sistemática. Entre 1977 y 2007 el PBI real total creció 7,9% ea (6,7% ea por habitante).

Ideas. Como antes, prestémosle atención a lo que ocurrió con la macroeconomía de corto plazo y crecimiento y desarrollo económico.

Entre la Segunda Guerra Mundial y fines de la década de 1960 la macroeconomía de corto plazo se dedicó a refinar las relaciones planteadas por Keynes en La teoría general, generándose versiones más precisas de las funciones consumo, inversión, liquidez, etc., así como la versión original de la curva de Alban William Housego Phillips, relacionando la tasa de inflación con la tasa de desempleo (proxy del nivel de actividad económica).

⁷ De manera que el “milagro” chino no se basó en el descubrimiento de ningún principio económico básico, sino más bien en la aplicación de todos ellos. En palabras de Rodrik (2010): “en la historia de la reducción de la pobreza, no hay algo parecido a lo que ocurrió en China desde fines de la década de 1970. ¿Puede alguien mencionar alguna monografía o libro, escrito por algún economista occidental, que haya jugado un rol instrumental en este proceso?”.

Ahora bien, la estanflación generada por el primer shock petrolero, así como el aumento de la tasa de inflación de los países económicamente más desarrollados, generó una crisis dentro de la disciplina. Dando lugar a la búsqueda de fundamentos microeconómicos de los agregados macroeconómicos, y la incorporación de la hipótesis de las expectativas racionales. Lo cual, junto a la menor volatilidad de la evolución coyuntural de los agregados macroeconómicos, generó una profunda modificación referida a cómo enfocar la macroeconomía de corto plazo. El párrafo siguiente es ilustrativo del referido cambio.

“La reducción de la variabilidad del consumo agregado –que es todo lo que, en el mejor de los casos, puede lograr la política de estabilización- podría aumentar el PBI en mucho menos de 1% [agregando que] si las actuales tendencias del análisis económico tienen éxito, el término ‘macroeconómico’ simplemente va a desaparecer, y el término ‘microeconómico’ se volverá superfluo. Hablaremos, simplemente, como lo hicieron Adam Smith, David Ricardo, Alfred Marshall y Leon Marie Esprit Walras, de teoría económica” (Lucas, 1987); “en base a la experiencia de Estados Unidos durante la segunda mitad del siglo XX, la cuantía de la mejora de bienestar que se derivaría de mejores políticas a largo plazo, focalizadas en determinantes del lado de la oferta, supera en mucho el impacto que resultaría de mejorar las políticas de demanda de corto plazo” (Lucas, 2003).

Por su parte, y como insinué antes, la teoría del crecimiento económico se fagocitó a la del desarrollo económico, a raíz de lo cual puede haber mejorado el rigor pero no estoy seguro que se ganó en relevancia. Desde el punto de vista del largo plazo, más que a la teoría del crecimiento económico hay que prestarle atención a la literatura referida a las denominadas “reformas estructurales”, como se denominó a la desregulación económica y financiera, la apertura de la economía, las privatizaciones, etc.; así como a la importancia que tienen la cultura y las instituciones, dentro del proceso de desarrollo.

3. REALIDADES E IDEAS, A PARTIR DE 2008

¿Por qué divido entre antes y después de 2008, si el impacto de la crisis subprime fue mínimo en Argentina? Por la importancia que el referido evento tuvo en el mundo, tanto en el plano de la realidad como en el de las ideas.

Realidad. El PBI real total, en Estados Unidos, aumentó 10,5% entre 2008 y 2015 (1,4% ea), mientras que en los países que integran la Unión Europea creció 2,7% (0,4% ea) durante el mismo período. En otros términos, desde el comienzo de la crisis subprime en Estados Unidos el nivel de actividad económica creció menos que antes, mientras que en Europa ¡nada! Y ya llevamos casi una década.

Diferencia con hace medio siglo: cuando yo estudié en la UCA el mundo crecía y nosotros no, ahora el mundo crece mucho menos –o nada- y nosotros... ahí.

Ideas. Los hechos ocurridos a partir de 2008 replantearon porciones de la macroeconomía de corto plazo, e –inspiradas por la experiencia europea- volvieron a poner sobre el tapete la cuestión del estancamiento secular.

Tirar al canasto la “teoría económica” o aún la “teoría económica neoclásica” puede sonar muy bonito, pero es una tontería. ¿Qué habría que cambiar, como consecuencia de la crisis subprime, en el análisis de los efectos ingreso y sustitución, frente a un cambio de precios; o en el análisis de incidencia referido a la creación o eliminación de un impuesto? Nada. En cambio la macroeconomía de corto plazo necesita revisión, por ejemplo, para otorgarle más importancia a la relación que existe entre el funcionamiento (más precisamente, el “peculiar” funcionamiento) del sistema financiero, y la evolución coyuntural del nivel de actividad económica. Ciertamente que –a Dios gracias- Benjamin Shalom Bernanke, al frente del FED, no basó sus decisiones en el hecho de que la evolución macroeconómica de corto plazo tiene que ser visualizada como un fenómeno de equilibrio (su versión de la citada experiencia aparece en Bernanke, 2015).

Por otra parte, que desde 2008 el PBI real de Europa prácticamente no haya aumentado replanteó la cuestión de si la zona no estaría padeciendo un fenómeno de estancamiento secular o, si se prefiere, si la economía de Europa no se estaría “japonizando”. Cuestión que, referida a Estados Unidos, Alvin Harvey Hansen había planteado en 1939. Al respecto resulta ilustrativo sintetizar el libro de ensayos que en 2014 publicaron Coen Teulings y Richard Edward Baldwin, del cual rescato lo siguiente.

“6 años después de comenzada la crisis la recuperación es todavía anémica, a pesar de que las tasas de interés son cero. ¿Estamos inmersos en el ‘estancamiento secular’ (la expresión, acuñada por [Lawrence Henry] Summers, fue planteada en el Forum del FMI, en 2014). Demasiado pronto para saberlo, pero si lo estamos, las actuales herramientas de política económica son obsoletas” (Teulings y Baldwin).

“La cuestión del estancamiento secular merece atención por 4 observaciones: que la tasa nominal de interés no pueda ser negativa es más importante de lo que pensamos; las tasas reales de interés parecen tener tendencia decreciente; los ‘fundamentals’ se han movido de manera significativa a partir de 2007; y hasta las políticas no convencionales parecen tener problemas para enfrentar el estancamiento secular” (Paul Robin Krugman).

“Para entender el mecanismo de la trampa de la seguridad, conviene pensar en 2 clases de inversores: los neutrales (con respecto al riesgo) y los knighthianos (extremadamente adversos al riesgo). En equilibrio estos poseen los activos libres de riesgo, aquellos los riesgosos. Cuando una economía cae en una trampa de la seguridad, el PBI está determinado solamente por el mercado de los títulos libres de riesgo, y sólo puede ser estimulado por la emisión de tales títulos o la disminución de su demanda. La deuda pública libre de riesgos (como la moneda que cae del ‘helicóptero’) juega un rol central en un episodio de escasez de títulos libres de riesgo, porque los gobiernos tienen una porción desproporcionada de la capacidad para crearlos” (Ricardo Jorge Caballero y Emmanuel Farhi).

Robert James Gordon es todavía más contundente. “El rápido progreso de los últimos 250 años puede bien terminar siendo un episodio único en la historia humana. En el caso de Estados Unidos, se explica por 6 vientos en proa o en contra: 1) el ‘dividendo demográfico’ se dio vuelta; 2) estamos alcanzando un techo en el plano educativo; 3) la desigualdad está aumentando; 4) la interacción entre la globalización y las tecnologías de la información y la comunicación se está debilitando; 5) energía y medio ambiente; y 6) los déficit familiares y del Estado. Hubo 3 revoluciones industriales: entre 1750 y 1830, cuando

se inventó el motor a vapor; entre 1870 y 1900, cuando aparecieron la lámpara eléctrica y el motor a combustión interna; y alrededor de 1995, cuando se inventó la web e Internet... Un hecho común a todas las innovaciones revolucionarias es que la mejora sólo puede ocurrir una vez” (Gordon, 2012)⁸.

Mal de muchos remedio de tontos. No estoy buscando –fuera de nuestras fronteras- pretextos para explicar la pobre evolución económica de Argentina durante los últimos años, aunque sí señalar las dificultades que puede presentar hoy el contexto internacional.

4. LA ESPECIFICIDAD ARGENTINA

Luego de este prolongado introito estamos en condiciones de entrar en materia.

1. Cuando hablo de “especificidad argentina” aludo al hecho de que nuestro país no enfrenta hoy un contexto internacional que le condiciona, y mucho menos le frena, las decisiones que tendríamos que adoptar para salir del pantano –entendiendo por tal, crecer (aunque con oscilaciones) de manera sostenida-. Este diagnóstico internacional sugiere dirigir la mirada principalmente a las trabas internas.

De repente exagero, y a caballo de todas nuestras dificultades tendremos que enfrentar meteoritos que provengan del exterior. Veremos, me concentro en el frente interno porque no todo se puede analizar, convenientemente, en una sola monografía, y me parece que el frente interno es prioritario. Ojalá el problema sea tener que enfrentar dificultades externas, como consecuencia de un crecimiento vigoroso y permanente de la economía argentina.

2. La salida del pantano debe plantearse en el plano de las decisiones, tanto públicas como privadas. Henry Kissinger explica en sus Memorias la diferencia que existe entre la perspectiva académica y la del responsable de las políticas públicas. La primera termina sus análisis en las “conclusiones”, mientras que para la segunda éstas son el punto de partida. Ejemplo: un análisis académico puede concluir que la actual desocupación es la más alta de la historia, y también que no se debe a un problema tecnológico; mientras que quienes trabajan en política económica plantean lo siguiente: y entonces, ¿qué hacemos? De hecho, es la única pregunta que formulan.

Por consiguiente, quien quiera trabajar en política económica, como integrante de un equipo o como analista, tiene que entrenarse para llevar en la sangre esta última postura. Como el médico que atiende en la guardia de un hospital, hay que aprender a diagnosticar y a adoptar decisiones, en base a información imperfecta, tiempo en contra, rodeado de personas que presionan y emiten mensajes interesados o irrelevantes, etc. Al respecto recomiendo fervientemente la lectura de las memorias y las biografías de los ex ministros de economía, presidentes de los bancos centrales, primeros ministros y presidentes de la Nación.

⁸ La conjetura de Gordon se refiere a la porción derecha de un gráfico que ilustra la excepcionalidad. La porción izquierda, la que muestra que el Mundo vivió prácticamente sin crecer hasta hace 250 años, es bien conocida pero irrelevante.

3. En política económica, como en economía aplicada, enfatizo la importancia de los conocimientos específicos. Los debates referidos a “Estado versus mercado”, “izquierda y derecha”, “apertura o cierre de la economía”, “ortodoxia y heterodoxia”, etc., como las recomendaciones de política económica que se formulan en ese nivel de abstracción, son formidables para organizar un programa de televisión, o una tertulia con parientes y amigos; pero desde el punto de vista decisivo distraen las energías, que como el resto de los recursos son limitadas y tienen usos alternativos⁹.

Por la misma razón rara vez le presto atención a las referencias a otros países, cuando el análisis no se basa en consideraciones específicas. “Miren lo que hicieron los noruegos, los chilenos o los habitantes de Singapur”¹⁰. Explíqueme de manera detallada qué hicieron ellos, y cómo se trasplanta aquella experiencia a nuestro medio, teniendo en cuenta las diferencias políticas e institucionales (Haití podrá importar el sistema jurídico inglés, pero no por ello lograr automáticamente seguridad jurídica). El contraejemplo actual de lo que digo es Venezuela, donde la situación es tan extrema, y tan de “economía 1”, que utilizo el caso para ilustrar lo que no hay que hacer.

La preferencia por los conocimientos específicos no implica ignorar la necesidad de “juntar los pedacitos”, cuando se diseña y se implementa una política económica, porque la congruencia es una condición necesaria, aunque no siempre suficiente, para el logro de los objetivos propuestos. Pero los pedacitos que hay que juntar tienen que ser específicos, realistas, etc.; de lo contrario estaríamos cometiendo del “vicio ricardiano”, consistente en basar en principios simples y homogéneos, políticas económicas referidas a realidades complejas y heterogéneas. Ester Duflo (2017) acaba de plantear esta cuestión de manera nítida.

. . .

4. Diferencié antes las decisiones públicas y privadas, más allá de la clara conexión que existe entre ellas. Comenzaré por estas últimas, particularmente las que adoptan los empresarios.

La “teoría” del derrame no existe, las que existen son la realidad del derrame... y su ausencia¹¹. Hay seres humanos que lideran y otros que acompañan, y si bien todos son necesarios, algunos son más necesarios que los demás. Como lo comprobamos el 5 de marzo de 1988, cuando accidentalmente se mató Alberto Olmedo y un conjunto de actrices y actores se quedaron sin trabajo. Por eso, entre los distintos roles que cumplimos los seres humanos que vivimos en un país, en este análisis privilegio el de los empresarios.

⁹ En este sentido resulta auspicioso el hallazgo realizado por Angrist, Azoulay, Ellison, Hill y Lu (2017), basado en el análisis de 134.892 monografías, publicadas en 80 revistas especializadas, entre 1980 y 2015, de que a lo largo del tiempo aumenta el contenido empírico de las investigaciones; no porque los investigadores hayan dejado de estudiar cuestiones teóricas para ocuparse de cuestiones empíricas, sino por el enfoque aplicado en cada campo de estudio.

¹⁰ Lo cual explica por qué yo rara vez me entretengo comparando las tasas de crecimiento de diferentes países, para calcular dónde estábamos hace un siglo y dónde estamos ahora. Porque esto es un poquito más que aritmética, y la economía es otra cosa.

¹¹ Como expliqué en detalle en de Pablo (2014).

Dentro del análisis económico, Joseph Alois Schumpeter y Alberto Otto Hirschman enfatizaron el rol que juegan los empresarios, cuya tarea en modo alguno se limita – como sugieren los libros de texto de microeconomía- a elegir la combinación de trabajo y capital que, dados los precios relativos de los factores, minimiza el costo, para cada nivel de producción¹². Entre otras cosas porque, particularmente en el caso argentino, se levantan todos los días para adoptar y revisar decisiones, en un contexto altamente incierto.

Como ocurre con el resto de los seres humanos, en el caso de los empresarios el esfuerzo y la asunción de riesgos tienen que tener sentido para quien los asume. Este principio básico fue planteado de manera inmejorable en 1776, en los siguientes términos: “no es de las benevolencias del carnicero, el cervecero o el panadero, de las que esperamos nuestra cena, sino de la persecución de sus propios intereses”. Lo dijo el mismísimo Adam Smith, en La riqueza de las naciones.

Quiere decir que pretender que los empresarios se levanten todos los días a crear empleo, o a tener responsabilidad social, luce muy bonito pero no sirve para salir el pantano. Los empresarios se levantan todos los días para ver cómo generar beneficios. Si para ello necesitan vender y se preparan para ello, tendrán que fabricar; y para esto último necesitarán el concurso de los servicios laborales de otros seres humanos. Entonces “crearán” empleo.

En cuanto a su responsabilidad social, donde hay que tener cuidado de no mezclar el cuidado del medio ambiente con el destino de los beneficios, más que preguntar cuál es este último, luego de pagar los impuestos, hay que preguntar cuál es la razón por la cual genera beneficios el empresario. Es fácil ser “bueno” repartiendo una porción de las ganancias obtenidas cargando sobrepuestos en una obra pública, o usufructuando la ventaja que genera la prohibición de importar el producto que compite con el que fabrica localmente el benefactor.

5. El accionar empresario tiene que generar beneficios, después de pagar los impuestos. Porque esto es lo que le da sentido al esfuerzo, y a la asunción de riesgos. El crédito, en el mejor de los casos complementa, y en ningún caso debe sustituir, los fondos generados por el funcionamiento de las empresas, para financiar sus inversiones.

¿Desde cuándo esto es cierto? Al respecto la siguiente cita resulta significativa. “Es incontestable que un fiscalismo exagerado obstaculiza y, en muchos casos asfixia completamente el espíritu de empresa. Cuando los impuestos se elevan al punto de absorber todos o casi todos los beneficios agobiando directamente a las industrias o haciendo aumentar los salarios a un grado tal que resulte imposible la defensa contra la competencia extranjera, se ve disminuir la tendencia hacia la inversión de capitales en las industrias. La decadencia económica de España, y el brusco hundimiento de la industria holandesa, se debieron en gran parte a los impuestos exageradamente pesados que se habían aplicado en estos 2 países”. Esto lo escribió Werner Sombart, en 1913.

Dada la forma en que está estructurado el sistema impositivo, entre las jurisdicciones nacional, provinciales y municipales, toda reforma impositiva implicará una “salvaje” negociación entre las partes involucradas. La reforma constitucional de 1994 ordenó que en

¹² Armen Albert Alchian, Richard Michael Cyert, Harvey Leibenstein y Herbert Alexander Simon, también plantearon enfoques más realistas del accionar del empresario.

no más de 2 años se dictara un nuevo régimen de coparticipación federal de impuestos, cosa que todavía no ocurrió.

6. Como dije antes, en Argentina la toma de decisiones individual –la de los empresarios, pero no sólo la de ellos- se da en un contexto altamente incierto. Pídale a cualquier empresario que le detalle los desafíos que tuvo que enfrentar la semana pasada, las decisiones que adoptó, las que tuvo que revisar, etc., para comprobar lo que estoy diciendo.

La enorme mayoría de los seres humanos, aún de los empresarios, no es afecta al riesgo, y menos a la incertidumbre. Esto quiere decir que, en un país como Argentina, quien tiene la máxima responsabilidad ejecutiva de una empresa o una institución, vive mucho más agobiado que su par canadiense, noruego o japonés. La incertidumbre, entre otras cosas, achica el horizonte de planeamiento.

Un aspecto de la incertidumbre merece ser recalcado. Derivado de las marchas y contramarchas de la política económica, en Argentina el problema no comenzó hoy, y esto tiene implicancias. En una serie de valiosos trabajos inspirados en las reformas liberalizadoras implementadas en varios países de América Latina, entre ellos Argentina, Guillermo Antonio Roberto Calvo modeló la cuestión de las reformas no creíbles (Calvo 1986, 1987, 1988 y 1988a). Según este enfoque, una misma medida de política económica puede generar resultados muy diferentes, dependiendo de la credibilidad que las autoridades actuales y futuras generan ante la población del país donde viven; enfoque que ubicó en un primer plano la cuestión de la credibilidad o reputación que las autoridades tienen delante de su población.

En línea con lo anterior, a Nissan Liviatan le escuché plantear la idea de la “trampa de la (falta de) credibilidad”, cuya esencia es la siguiente: “el marido que engañó y fue descubierto, está bajo la atenta supervisión de su esposa (el teorema es simétrico, aquí desarrollo la versión masculina). Su conducta presente es impecable, pero como la pasada no lo fue, soporta los costos sin recibir los beneficios. Entonces piensa: ¿para qué me sigo portando bien, si igual no consigo lo que quiero?, y lo peor es que ¡la esposa sabe que lo está pensando! Ergo, la persona –o el gobierno- que enfrenta problemas de (falta de) credibilidad, tiene que ser el triple de ‘ortodoxo’ para que, en el mejor de los casos, le crean la mitad. Con frecuencia esto es demasiado”.

Lamentablemente, esta cuestión sigue siendo muy relevante en Argentina. De las privatizaciones realizadas a comienzos de la década de 1990, la que generó peores resultados fue la de Aerolíneas Argentinas. La empresa volvió a ser estatizada. Pues bien, diría Calvo, en 2017 la cuestión de la reprivatización de Aerolíneas Argentinas no se puede analizar ignorando este antecedente. Porque si la empresa se volviera a ofrecer a la venta, el potencial comprador se preguntaría si –más allá de los compromisos que asuman las actuales autoridades-, un próximo gobierno no dispondrá una nueva estatización, pagando tarde, mal y nunca la indemnización correspondiente.

En Argentina 2017 esta cuestión tiene “nombre y apellido”. ¿Y si a partir de 2019 Cristina Fernández de Kirchner vuelve a ser presidenta de la Nación? Error tipo I, error tipo II, recomiendo adoptar todas las decisiones sobre la base de que no; pero no puedo descartar que la eventualidad no sea tenida en cuenta por los empresarios, en el momento de adoptar sus decisiones.

El frente laboral es otra importante fuente de incertidumbre empresaria, que explica las dificultades existentes para reducir la informalidad en el sector. Los debates politizados apuntan que hay que ponerle barreras a la explotación laboral, o que Estados Unidos se hizo grande con 3 palabras: “está usted despedido”. Los debates constructivos tienen que orientarse a reducir el ausentismo, la denominada “industria del juicio”, etc. Nuevo ejemplo del valor de los conocimientos específicos.

. . .

7. La salida del pantano no sólo depende de las decisiones empresarias, sino también de las que adopten los funcionarios de turno. ¿Qué cabe decir de éstas, vinculadas con aquellas?

Un par de tipos de decisiones sobresalen, con respecto a las demás. Por una parte, las que tienen que ver con la performance macroeconómica; por la otra, la “señal” que le envía al sector privado, referida a la cuestión de reglas versus discrecionalidad.

La volatilidad macroeconómica, en materia de precios, nivel de actividad, empleo, balanza de pagos, etc., afecta negativamente la decisión privada. Luchar contra ella es, básicamente, una tarea de los gobiernos. Pero en Argentina 2017 el desafío macroeconómico no consiste simplemente en reducir la referida volatilidad, sino que también pasa por modificar algunas porciones de la realidad. Si en los últimos 15 años el gasto público total aumentó 15 puntos porcentuales, pasando de alrededor de 30% a 45% del PBI, no se trata simplemente de financiarlo de manera más genuina; y apelar al endeudamiento en el nombre de que “no se puede hacer nada en materia fiscal”, es una segura forma de incubar un problema, que los argentinos hemos sufrido más de una vez.

Con respecto a las señales, en de Pablo (1991), analizando cómo los empresarios asignan sus energías, diferencié entre trabajar y estar ocupado. No se trata de un juego de palabras. El empresario trabaja cuando le presta atención a sus clientes, a sus potenciales clientes, a la tecnología que usan él y sus competidores, etc.; mientras que está ocupado cuando les presta atención a los analistas políticos y económicos, se reúne con funcionarios –para homenajearlos, para negociar-, etc.

En todos los países del mundo, en cada momento, el empresario se dedicará a trabajar, o a estar ocupado, en base a la rentabilidad esperada del uso alternativo de su tiempo. Con lamentable frecuencia en Argentina “los empresarios vivieron tan ocupados que no les quedó tiempo para trabajar”. ¿Cuál es el problema? Que para salir del pantano, a los empresarios les tiene que convenir mucho más trabajar que estar ocupados.

Esto tiene claras implicancias en términos de las características de la política económica. En 2004 Finn Erling Kydland y Edward Christian Prescott compartieron el premio Nobel en economía, por una monografía publicada en 1977, donde inclinaron la balanza del debate entre reglas versus discrecionalidad, a favor de las primeras, porque la segunda genera inconsistencia temporal, y por consiguiente plantea problemas de falta de credibilidad o reputación, a las que ya aludí cuando cité los trabajos escritos por Calvo.

La inconsistencia temporal es uno de los aspectos de la cuestión de las reglas versus la discrecionalidad. Otro tiene que ver con las políticas generales y específicas. Estas últimas, como la que aumenta el derecho de importación a los calzoncillos, al mismo tiempo que reduce el gravamen que se aplica a los libros de cocina, induce a los empresarios a privilegiar las acciones de lobby con el gobierno, en vez de concentrar sus energías en su accionar microeconómico.

Digresión. Empresario es una denominación “heterogénea”, porque engloba al emprendedor, también conocido como schumpeteriano, y al prebendario. Conozco seres humanos que sólo saben operar como prebendarios, también conozco a quienes resisten esta tentación, y se comportan como schumpeterianos. Pero aquí la clave es que la forma en la cual se encara la política económica hace que, en la enorme mayoría de los casos, las mismas personas adoptan una conducta u otra, dependiendo de los incentivos. Recuerdo que, a comienzos de la década de 1990, el encargado de una estación de servicio me dijo: “en Argentina la nafta no se despacha más, se vende”, y actuaba en consecuencia. Es muy probable que el muchacho no haya tomado ningún curso universitario para optimizar sus decisiones, sino que registró el cambio de régimen que se había producido en aquel momento.

3 DESTINOS: NORMALIDAD, SEGUIR EMPANTANADOS Y AYN RAND.

Las implicancias del análisis planteado en la sección anterior de esta monografía son obvias, pero conviene sintetizarlas en términos de 3 escenarios.

Aclarando que el futuro está abierto, lo cual implica que dependiendo de lo que hagamos, los argentinos podremos salir del pantano, mantenernos mucho tiempo en él o... naufragar.

1. Salida del pantano. Requiere que a los empresarios les convenga más trabajar que estar ocupados; que su operatoria genere beneficios, luego de pagar los impuestos, y que las reglas del juego perduren en el tiempo.

No seamos demasiado pretenciosos, Argentina no necesita ser como Inglaterra para crecer de manera sostenida, pero al menos tenemos que dejar de ser como Nápoles (espero que nadie se ofenda, es para ilustrar).

Mientras la operatoria de la empresa no genere beneficios, luego de pagar los impuestos, no habrá inversiones, al menos netas de reposición y en montos sustanciales. Pretender que brillantes expectativas induzcan a los empresarios que hoy no generan beneficios, a endeudarse o a sacar plata de sus bolsillos, para financiar inversiones, es pretender demasiado.

Esto tiene implicancias fiscales. Reducir los impuestos, por ejemplo, eliminando los distorsivos, o computándolos a cuenta de los impuestos generales, sin disminuir el gasto público, y por consiguiente apelando al aumento del endeudamiento público, difícilmente genere inversiones directas (por oposición a financieras) por parte del sector privado.

También tiene implicancias laborales, que como dije no tienen que estar dirigidas a aumentar la explotación laboral, sino a introducir buenas prácticas, reduciendo el ausentismo, la denominada “industria” de los juicios laborales, etc.

La política económica, al tiempo que disminuye las distorsiones (por ejemplo, recomponiendo el valor real de las tarifas de las empresas privatizadas o concesionadas durante la década de 1990), tiene que basarse en reglas, mucho más que en discrecionalidad. Esto quiere decir que los funcionarios deben resistir las presiones de todos aquellos que, en función de las reglas de juego implementadas antes, “adquirieron derechos” basando su negocio en la economía informal, una desgravación específica, etc.

2. Seguir empantanados. “No hay nada peor que un mal aguantable”, afirmaba John Maynard Keynes, agregando que “si las moscas fueran tan peligrosas como los leones hace siglos que hubieran desaparecido”.

Si ninguna porción del sector público se puede reducir, si la política económica no tiene más remedio que seguir estando basada en la discrecionalidad, si el empresario medianamente exitoso apenas puede “cambiar la plata”, entonces el PBI real de Argentina seguirá oscilando, como lo muestra el primero de los gráficos incluidos en este trabajo, pero no cabe esperar que crezca de manera sostenida.

El libro que publiqué en 2015 se tituló Esta vez, ¿será diferente?, entendiéndolo por tal que el cambio de gobierno no genere meramente una recuperación cíclica que termine en una nueva crisis. La tesis de la obra es que hay que trabajar, y duro, para que ello ocurra; porque si confiamos en los títulos que tienen los funcionarios del actual gobierno, y las felicitaciones que recibe de dirigentes políticos extranjeros, hay grandes chances de que continuaremos “chapoteando en el barro”.

Los egipcios dicen que hace 5.000 años que vienen declinando, y los romanos 20 siglos¹³. Más allá de la humorada, el punto es que los procesos de languidecimiento pueden terminar siendo mucho más prolongados de lo que se esperaba cuando comenzaron.

3. Nafragio. En 1957 Ayn Rand, multifacética rusa que migró a Estados Unidos, publicó una extensa novela titulada La rebelión de Atlas.

La idea de la novela es la siguiente: en un país existen un conjunto de emprendedores, alrededor de cada uno de los cuales pululan personas y organizaciones que no saben crear, pero sí quitarle parte de sus beneficios. Ministros, legisladores, dirigentes sindicales, sacerdotes, etc., cada uno de los cuales moja la medialuna en el café de los emprendedores, poniendo a prueba su paciencia.

Un día, como dice el refrán, cae la gota que rebasa el cántaro. La experiencia muestra que en una familia, una empresa o entre países, no existe ninguna proporcionalidad entre el evento que desata una hecatombe y lo que pasó después (ejemplo: el asesinato del archiduque Francisco Fernando y el comienzo de la Primera Guerra Mundial). Lo mismo ocurre en el país descripto por Rand.

¹³ España también declinó durante siglos, pero viene recuperando.

En efecto, un día ocurre algo que lleva a los emprendedores a entregarles las llaves de las fábricas a quienes pululan a su alrededor. Estos, naturalmente, resisten la iniciativa, porque no están acostumbrados a crear sino a rebanar parte de la creación ajena. Pero es tarde, porque los emprendedores se retiran y, con el tiempo, las empresas naufragan.

Obviamente que, cuando escribió, Rand no estaba pensando en las empresas “liberadas” y “recuperadas” en Argentina, idealizadas por algunos funcionarios del anterior gobierno y también por el Papa Francisco. Pero, en términos estilizados, la descripción les encaja de manera perfecta.

. . .

Me encantaría terminar pronosticando cuál de los escenarios tiene más chances de verificarse en el futuro de Argentina. Pero no tengo cómo saberlo. El sentido de estas líneas es clarificarnos por dónde deberíamos rumbear, para que esta vez sea diferente, pero en serio.

Angrist, J.; Azoulay, P.; Ellison, G.; Hill, R. y Lu, S. F. (2017): “Economic research evolves: fields and styles”, American economic review, 107, 5, mayo.

Bernanke, B. S. (2015): The courage to act. A memoir of a crisis and its aftermath, W. W. Norton.

Calvo, G. A. (1986): "Incredible reforms", VI reunión latinoamericana de la Sociedad Econometrica, Córdoba, Argentina. Reproducido en Calvo, G. A.; Findlay, F.; Kouri, P. y Braga de Macedo, J.: Debt, stabilization and development. Essay in honor of Carlos Díaz Alejandro, Basil Blackwell, 1989.

Calvo, G. A. (1987): "On the costs of temporary policy", Journal of development economics, 27, 1-2, octubre.

Calvo, G. A. (1988): "Costly trade liberalization", International monetary fund staff papers, 35, 3, setiembre.

Calvo, G. A. (1988a): "Notas sobre credibilidad y política económica", Revista de economía, 3, 2, diciembre.

de Pablo, J. C. (1991) "Una explicación, algo exagerada, del estancamiento económico argentino", Alta gerencia, diciembre. Presentado en la Reunión anual, Asociación Argentina de Economía Política, noviembre de 1991.

de Pablo, J. C. (2014): “Derrame: `teoría` y realidad”, Contexto, 21 de abril de 2014, y Asociación Argentina de Economía Política, noviembre de 2014.

de Pablo, J. C. (2015): Esta vez, ¿será diferente?, El Ateneo.

Duflo, E. (2017): “The economist as plumber”, American economic review, 107, 5, mayo.

Gordon, R. J. (2012): “Is U. S. economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds”, NBER working paper 18.315, noviembre.

Hansen, A. H. (1939): “Economic progress and declining population growth”, American economic review, 29, 1, marzo.

Kydland, F. E. y Prescott, E. C. (1977): "Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans", Journal of political economy, 85, 3, mayo.

Lucas, R. E. (1987): Models of business cycles, Basil Blackwell.

Lucas, R. E. (2003): “Macroeconomic priorities”, American economic review, 93, 1, marzo.
Meier, G. M. y Seers, D. (1984): Pioneers in development, Oxford University Press.
Mishan, E. J. (1967): The costs of economic growth, Praeger.
Rand, A. (1957): Atlas shrugged, Dutton book.
Rodrik, D. (2010): “Diagnostics before prescription”, Journal of economic perspectives, 24, 3, verano.
Sombart, W. (1913): El burgués, Oresme.
Teulings, C. y Baldwin, R., eds. (2014): Secular stagnation: facts, causes and cures, CEPR press.