

Adenda de Norberto Crovetto al artículo “La estructura productiva desequilibrada y la doble brecha” de Marcelo Diamand y Norberto Crovetto

Por Norberto Crovetto

El trabajo que fue publicado en agosto de 1988 por el Centro de Estudios de la Realidad Económica (C.E.R.E.), Cuaderno N° 3, se puede descargar con el siguiente link

<http://www.ciepyc.org/images/La-estructura-productiva-desequilibrada-y-la-doble-brecha.pdf>

De la Estructura Productiva Desequilibrada:

El modelo presentado en 1986 demuestra los límites en la posibilidad de manejar la demanda global que tiene una EPD. La fundamentación de esa restricción, y de la cual depende su remoción, está en el concepto de Estructura Productiva Desequilibrada o EPD y en su consecuencia: la restricción externa. Pretendemos en esta adenda agregar un marco analítico más general y actualizar ciertos aspectos de la propuesta de política económica desarrollada en el trabajo.

La fundamentación de la restricción externa diferencia el modelo de EPD del modelo de crecimiento con restricción de balanza de pagos (MCRBP) (Thirlwall). Mientras que este deduce que una economía no puede crecer a largo plazo por encima del equilibrio de balanza de pagos sin analizar las causas de esas limitaciones, en el modelo EPD la restricción externa surge del propio fundamento de la estructura productiva desequilibrada. En este sentido, algunos trabajos que continúan con la propuesta de Thirlwall y la profundizan se encaminan en una dirección parecida analizando las causas de la baja tasa de crecimiento de las exportaciones o bien de las dificultades para reducir la elasticidad ingreso de las importaciones. Ambos problemas ponen en el centro la cuestión productiva.

Como se define en el trabajo, el concepto de EPD supone en primer lugar comparar una economía con el resto del mundo o con el mercado internacional. En términos generales una economía que tiene abundancia de recursos naturales en relación a su población por características innatas podrá alcanzar una productividad en el sector primario relativamente más elevada que la del resto del mundo. En segundo lugar, requiere diferenciar los productos que se producen en base a dichos recursos naturales de aquellos que su elaboración no depende de tal factor. Típicamente son las commodities agropecuarias (cereales, carnes, etc), los minerales (cobre, estaño, etc.) o petróleo, por un lado y los productos manufacturados por el otro.

La situación descrita responde a una hipótesis histórica¹, según la cual los países sudamericanos fueron incorporados al mercado mundial durante el proceso de independencia teniendo en cuenta la mayor productividad de los recursos naturales

1) Ver Bhaduri, A (1985)

como su disponibilidad, como sostenía A. Smith en el capítulo sobre las Colonias en la Riqueza de las Naciones

“Una colonia de cualquier nación civilizada que se establece en un vasto país, o en un territorio apenas habitado, cuyos naturales ceden con facilidad su lugar a los nuevos pobladores, adelanta con más rapidez por la senda de la riqueza que cualquier otra sociedad.

(...) Cada poblador recibe más tierra de las que puede cultivar. No tiene que pagar rentas ni contribuciones. No hay señor del suelo con el que partir el producto, y la contribución que se paga al Soberano suele ser muy pequeña. El colono tiene, por lo tanto, a su favor todos los estímulos necesarios para hacer cuantioso el producto de la tierra, pues este máximo redundará casi por completo en su provecho. Pero el terreno que posee, es por lo general, tan extenso, que aunque le consagre toda su actividad y le dedique la de todas las gentes que con su capital es capaz de emplear, nunca podrá hacer producir de la tierra la décima parte de lo que esta puede producir. (...) Pero estos salarios tan liberales, junto con la abundancia y baratura de la tierra, hacen que quienes hasta hace poco eran criados y trabajadores, abandonen a sus amos, para serlo ellos mismos (...) Tierras incultas y enormemente fértiles se pueden conseguir prácticamente por nada.

(...) las colonias inglesas se encontraban en mejor situación que las restantes europeas para dar salida a sus productos sobrantes, o a lo que excedía a su propio consumo, porque disponían de un mercado más amplio...”²

Para modelizar esta hipótesis partiremos de considerar dos economías dos productos con la siguiente composición de precios de cada producto:

Cuadro N°1

Producto/ País	S(udamérica)	R(estodel)M(undo)
Primario	$p_{11} = (1 + \tau)a_{11}w_1$	$p_{12} = (1 + \tau)a_{12}w_2$
Manufactura	$p_{21} = (1 + \tau)a_{21}w_1$	$p_{22} = (1 + \tau)a_{22}w_2$

A los efectos de simplificar, consideramos a cada sector verticalmente integrado (Pasinetti) de modo que no hay intercambios entre ellos. El significado de las variables es “p” precio, “w” salario al que se supone igual para ambos sectores dentro de cada país, “a” la inversa de la productividad de la mano de obra de cada producto (o requerimientos laborales unitarios de trabajo por unidad de producto) y “ τ ” responde al mark up, En tanto que los subíndices ij significan i=1,2 Bien Primario/Manufactura y j=1,2 país S/país RM. También para simplificar usaremos una sola tasa de mark up para ambos productos y ambos países.

Conforme a las situaciones de partida y antes de que sea posible el comercio entre ambos países las condiciones son “a₂₁” es más productiva que “a₁₁” en relación a “a₁₂” dividido “a₂₂”. O en otros términos como en S la producción de bienes primarios insume menos costo laboral por cada unidad de producto manufacturado que en RM, el precio relativo del bien manufacturado en S es relativamente más caro que en RM. Esto es

$$\frac{a_{21}}{a_{11}} > \frac{a_{22}}{a_{12}}$$

²) Smith (1994) pags 203/504 y 512

Puesto que $a_{11} < a_{12}$ y $a_{21} > a_{22}$, en consecuencia la relación de precios resulta:

$$\frac{p_{21}}{p_{11}} > \frac{p_{22}}{p_{12}}$$

Siempre y cuando los salarios y el mark up no compensen la relación de productividad entre los dos sectores productivos. Es decir, exista una sola tasa salarial y un solo mark up en cada país.

Un ejemplo sencillo aclarará la cuestión. Si el precio en S del bien primario es \$75 producto de un salario de \$100, una productividad de 0.5 y un mark up de 1.5 y el precio de la manufactura es de \$105 producto de un salario de \$100 una productividad 0.7 y un mark up de 1.5. Los precios para RM de modo de simplificar supondremos que son iguales para cada producto resultantes de iguales productividades es decir serán de \$99 para ambos productos dado 120 de salarios, 1.5 de mark up y 0.55 de productividad en ambos sectores. Por lo tanto los precios relativos resultarán en S una unidad del bien manufacturado debe intercambiarse por 1.4 unidades del bien primario. Mientras que en RM el precio relativo es 1, una unidad de bien primario por una unidad de bien manufacturados.

De modo que en S el bien primario resulta más barato en términos del bien manufacturado que en RM. La incorporación al mercado mundial de S significa que a RM puede con la exportación de manufacturas comprar más bienes primarios que a las relaciones de intercambio interna. A su vez en S puede suceder simétricamente lo contrario, con la exportación de bienes primarios se adquiriría bienes manufacturados más baratos.

¿De qué depende que tal cosa suceda? De un precio particular que es la relación de intercambio entre las monedas de S y RM o tipo de cambio. El proceso de fijación del tipo de cambio en S, que es lo que nos interesa, es el siguiente: dado que las exportaciones tienen que ser iguales a las importaciones, los comerciantes de RM verán que con una unidad de bien manufacturado en RM pueden adquirir 1,25 unidades de bien primario en S, cuando internamente solo pueden conseguir 1 unidad. De modo que tienen un incentivo para participar del comercio internacional.

Pero en S ahora el bien manufacturado es equivalente al precio de una unidad de bien primario (75) de modo que es más barato que el bien manufacturado nacionalmente. La industria nacional no puede competir por un diferencia del 25% a menos que el salario o la tasa de mark up o ambas sean menores que la del sector primario.³

Si no consideramos los impuestos aduaneros ni otros factores que influyan en el precio (costo) de los bienes, el comercio entre ambos países conduce a que los precios relativos sean iguales. En consecuencia el tipo de cambio real deberá reflejar dicha situación y por lo tanto en el país S tenderá a fijarse sobre el sector más productivo, es decir el sector primario. Simétricamente en RM el tipo de cambio tenderá a reflejar las productividades industriales.

Como señala Diamand (1999) "(...) para que funcione el ajuste de precio por la vía de las variaciones del tipo de cambio, haciendo que la mayor parte de los precios locales se igualen a los internacionales en dólares independientemente del nivel de productividad general de la economía, debe cumplirse una condición adicional: los precios relativos locales deben ser iguales a los internacionales. Si esta condición no se da, es imposible

3) Además la diferencia de precios entre la manufactura nacional y la importada no necesariamente refleja sólo la diferencia de productividad entre sectores.

que el ajuste cambiario logre la adecuación de los precios en divisas para la mayoría de los productos a la vez, ya que al adecuarse el tipo de cambio para un extremo del espectro de precios relativos se desajustaría el otro”.⁴

Con respecto a los efectos sobre los salarios y la tasa de rentabilidad, para el caso de los países tipo S, la apreciación del tipo de cambio permite que el salario real aumente en poder de compra principalmente de los productos manufacturados; mientras que en los países RM aumenta la capacidad de compra de “commodities”, sean alimentos o bien materias primas (minerales) para la industria o petróleo para el consumo energético, de modo que cabría esperar también un cierto mejoramiento del salario real.

La tasa de ganancia depende del mark up, por un lado, pero también de la cantidad vendida. Si μ es constante y el impacto sobre la venta es positivo la tasa de rentabilidad no se verá reducida y, por el contrario, puede aumentar.

La variación de las ventas depende del nivel de demanda, donde el salario y el nivel de empleo son decisivos. Es muy probable que en S la reducción del nivel de empleo como consecuencia de la sustitución de la producción nacional por bienes importados signifique una menor demanda y aumento de la tasa de desempleo que puede ser difícil de tolerar por la sociedad, como ha sucedido históricamente. Establecer una serie de actividades que mejore los niveles de empleo aumenta el consumo y los niveles de importación, que conducen al estrecho callejón de la restricción externa; la decisión de industrializar el país no era posible soslayarla ni social ni políticamente. Pero no se tomó en su momento debida nota de todas las cuestiones que se modificaban en su funcionamiento. Las ideas económicas se divorciaron de la realidad.

Además del señalado MCRBP, en la literatura hay un análisis que suele ser considerado como del mismo tipo, la denominada “enfermedad holandesa”, producto del descubrimiento de reservas importantes de gas en territorio holandés que superaba las necesidades propias de consumo interno. El exceso comenzó a exportarse al resto de Europa generándose un excedente de divisas que apreció el florín. La industria que hasta ese momento exportaba ya no lo podía hacer.

Sin embargo, como sostiene Ferrer (2007)⁵ se trata de un país industrialmente maduro, de modo que hay una “densidad nacional” en términos industriales que permite rectificar tal situación por la vía de la política económica. Similar consideración puede hacerse con el caso de los países nórdicos y la explotación de nuevas reservas petrolíferas, donde mediante la creación de un fondo para el desarrollo condujeron al aprovechamiento de esa ventaja para el conjunto de la estructura de producción.

Industria y política industrial:

“(…) el hecho frecuentemente olvidado es que no es lo mismo decidir la asignación desde cero, cuando los recursos todavía no están asignados y existe una gran libertad de elección que tomar decisiones cuando una estructura productiva ya formada, frente a la cual las decisiones significan cambios violentos de rumbo, deben ser reevaluadas tomando en cuenta la transformación en chatarra de las inversiones ya realizadas en activo fijo y el disruptivo costo social y económico del desempleo”⁶

El señalamiento que hace Diamand en el párrafo citado tiene una importancia central a la hora de formular la política económica adecuada a una EPD.

A su vez, la necesidad que tienen nuestros países de contar con un desarrollo industrial está ampliamente fundamentada en los trabajos de M. Diamand, donde este mismo no es una excepción. Sin embargo, han pasado varias décadas desde aquellas reflexiones

4) Diamand, M (1999) pag 138/139

5) Ferrer, A (2011).

6) Diamand, M (1999) , pag 142/143

y análisis y la situación productiva ha cambiado fuertemente, por lo que requiere una actualización. En este punto sólo haremos algunos comentarios generales dado que el tema excede los propósitos de esta adenda.

Como sostiene Baldwin⁷ desde los años 80 del siglo pasado el paradigma productivo se ha modificado y estamos asistiendo al pleno desarrollo de una “segunda globalización”. El imperativo de esta nueva etapa es la desaglomeración del sistema productivo. A diferencia del paradigma productivo de la mayor parte del siglo XX, donde la producción industrial se concentra en regiones bien definidas (el ejemplo típico del eje Chicago Detroit para la producción de acero y automóviles) y el intercambio internacional se establecía entre productos terminados industriales o entre estos y commodities, en los inicios del siglo XXI se consolida una forma de producir, en especial los bienes manufacturados, que deja de estar aglomerada. La elaboración de un producto industrial terminado se compone de partes y piezas hechas en diferentes países. El volumen y los montos del comercio internacional crecieron exponencialmente.

Estas modificaciones son posibles, y en esto hay cierto consenso, por las innovaciones habidas en el transporte de bienes que abarató su costo, y la informática y comunicaciones que permite la conducción, gerencia y administración de la producción y la distribución de manera remota.

Las grandes corporaciones del siglo XX han crecido enormemente y en cierto sentido cuestionan los poderes de los estados nacionales. Puesto que pueden distribuir sus inversiones físicas en distintas partes del mundo, pueden al mismo tiempo dedicar menos de sus ganancias a financiarlas en tanto y en cuanto en cada uno de los países puede encontrar financiamiento, aportes de capital. Sin embargo, el núcleo central del “negocio” permanece en poder de cada “headquarter” y normalmente está ubicado en los países centrales.

Uno de los actores importantes en esta nueva situación es China. La incorporación de millones de personas a niveles de consumos mayores y estructuralmente distintos ha impactado en un aumento de los precios de los commodities (tanto minerales como granos, cereales y aceite a granel, aún no considerando el caso del petróleo) significativo (se han duplicado, triplicado y cuadruplicado en la primera década de este siglo frente a la última del siglo pasado). En segundo lugar, ha “abaratado” la producción vía un menor costo salarial (el costo de un obrero chino es inferior al de los países centrales) además de disciplinar las propias demandas salariales.

El cambio de tendencia de los términos de intercambio indudablemente tiene sus efectos sobre las economías de Sudamérica. Como se desprende de analizado en el punto 1 de esta adenda, la mejora de los precios de los bienes primarios hace más dificultosa la “creación de una industria nacional”. El trabajo al que esta adenda refiere refleja la necesidad de utilizar instrumentos de política económica para corregir tal situación. Para el caso argentino esta dificultad se ha visto incrementada por un aumento de la productividad por ha. que permite duplicar la producción.

En consecuencia, la instrumentación de subsidios a la exportación y a la sustitución de importaciones de bienes industriales exige realizarse con una articulación entre la promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones mucho mayor que la deducida del trabajo original.

Bibliografía:

Baldwin, Richard(2011), *Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling:How Building and Joining a Supply Chain are Different and why It Matters*, Working Paper 17716, National Bureau

7) Baldwin, R (2011)

Of Economic Research

Bhaduri, Amit(1985)«L'accumulation du capital: tempslogique et tempshistorique» en el journalEconomieappliquée, tome XXXVII 1985- N° 2, pp. 453-469.

Chena, Pablo, Norberto E. Crovetto, Demian T. Panigo (2011), “Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional”, Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Universidad Nacional de Moreno, Buenos Aires.

Diamand, Marcelo y Hugo Nochteff (1999),ed. “La Economía Argentina Actual. Problemas y lineamientos de políticas para superarlos” , Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.

Ferrer, Aldo (2011), “Marcelo Diamand y la “Enfermedad Holandesa” en Chena, Pablo, Norberto E. Crovetto, Demian T. Panigo (2011), “Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional”, Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Universidad Nacional de Moreno, Buenos Aires.

Milberg, William, Xiao Jiang, Gary Gereffi (2012) “Industrial Policy in the Era of Vertically Specialized Industrialization” Draft prepared for“Industrial Policy for Economic Development: Lessons from Country Experiences” Edited bya J.M Salazar-Xirinachs and Richard Kozul-Wright.

Negishi, Takashi (1999) “Unequal Exchange and Exploitation” The Japanese Economic Review Vol. 50, No. 2, June

Pasinetti, L. [1993], Structural Economic Dynamics - A theory of the economic consequences of human learning, Cambridge: Cambridge University Press.

Smith, Adam(1994) “investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones” Fondo de cultura Económica, México.