

EL DESARROLLO AUSENTE

**2^{DA}
EDICION**

Restricciones al desarrollo,
neoconservadorismo
y elite económica en la Argentina.
Ensayos de Economía Política.



Daniel Azpiazu . Hugo Nochteff

FLACSO

economía

TESIS
GRUPO
EDITORIAL
norma



El período post-76. Oportunidad financiera y regresión estructural	85
El corte político-social	85
El corte económico	88
Apertura asimétrica y reestructuración regresiva	92
La reestructuración regresiva y el desplazamiento de las políticas científicas, tecnológicas e industriales, y de las opciones de desarrollo	99
Resumen y conclusiones	103
Notas	122
La Industria Argentina ante la Privatización, la Desregulación y la Apertura Asimétricas de la Economía. La creciente polarización del poder económico.....157	
Daniel Azpiazu	
I. Introducción	157
II. Aspectos sustantivos de las políticas de privatizaciones, desregulación de los mercados y apertura al exterior	161
a) El proceso de privatización de empresas públicas	162
• Efectos sobre la inversión	171
• Efectos sobre agentes y estrategias empresarias	172
• Efectos sobre la estructura de precios relativos	174
b) Desregulación de los mercados	176
• Tipos de impacto en la industria	178
• Profundización	181
c) Apertura de la economía	181
III. Efectos de las nuevas políticas públicas sobre el desempeño industrial	187
a) Los distintos niveles analíticos	188
• Las privatizaciones	191
• Las desregulaciones	194
• La apertura de la economía	196
b) Las variables afectadas	199
• Costos directos	200
• Costos indirectos	205
• Los precios domésticos y de exportación	208
• Las ventas y la inversión sectorial	211
• El perfil estructural	213
IV. Síntesis y conclusiones	216
Bibliografía	222
Siglas Utilizadas	232

EL DESARROLLO AUSENTE

RESTRICCIONES AL DESARROLLO, NEOCONSERVADORISMO Y ELITE ECONÓMICA EN LA ARGENTINA. ENSAYOS DE ECONOMÍA POLÍTICA.

*Daniel Azpiazu
Hugo Nochteff*

A María Nochteff Avendaño

Los ensayos que forman este volumen fueron escritos en el marco de un proyecto de investigación sobre transición de sistemas económicos que se realiza en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Sede Argentina, patrocinado por la STIFTUNG VOLKSWAGENWERK (Fundación Volkswagen) y en cooperación con el Dr. Klaus Esser, Instituto Alemán de Desarrollo.

siendo ceder la capacidad de regulación -de coacción- a la elite económica.

Ello no sería tan malo si el comportamiento de las elites económicas de América Latina -incluyendo a la argentina- fuese el motor del desarrollo. Pero, como se dijo, ni siquiera está claro si es el motor o el freno del desarrollo. Por ello, el segundo de los ensayos que siguen busca respuestas a otras dos preguntas que el análisis neoconservador de las políticas neoconservadoras -valga la coincidencia- excluye, también por ignorancia, o por interés, o como sugeriría N. Kaldor- por ambas razones: ¿en la Argentina, que se "subdesarrolló" en estas últimas décadas, las políticas de privatización, desregulación y apertura fueron políticas que transfirieron poder de regulación -de coacción- al mercado, o más bien políticas que transfirieron poder de regulación a la elite económica; fueron políticas que eliminaron restricciones al desarrollo o, más bien, políticas que erigieron nuevas restricciones al desarrollo?

En resumen, estos ensayos de economía política cuestionan, a partir del caso argentino, el diagnóstico y las recomendaciones del neoconservadorismo -o, si se prefiere, del Consenso de Washington-. Procuran contribuir a la búsqueda de un diagnóstico sobre las restricciones al desarrollo distinto del hegemónico, a la búsqueda de nuevas negociaciones y acuerdos sociales, con menos generales del subdesarrollo y más electores del desarrollo, a la búsqueda de balances de poder económico y social distintos de los que predominaron durante estos casi veinte años de subdesarrollo. Finalmente, estos ensayos son sólo contribuciones a la búsqueda y al esfuerzo social, porque el desarrollo mismo es un producto social, y porque "Las ideas difícilmente afluyen en el aislamiento -surgen como consecuencia de un proceso social- y a menudo es casi imposible separar la contribución de un individuo en particular o constatar la medida en la que los propios pensamientos fructificaron gracias a los pensamientos de otros"⁸.

⁸ N. Kaldor, "Ensayos sobre estabilidad y desarrollo económicos", Ed. Tecnos, Madrid, 1969.

LOS SENDEROS PERDIDOS DEL DESARROLLO. ELITE ECONÓMICA Y RESTRICCIONES AL DESARROLLO EN LA ARGENTINA¹.

Hugo Nochteff²

*The proper study of Mankind is Man.
Sir Alexander Pope*

*When society needs to be rebuilt, there is no use in
attempting to rebuild it on the old plan.
John Stuart Mill*

¹ ADVERTENCIA PRELIMINAR: Se ha procurado ordenar este ensayo de manera de hacer menos tediosa su lectura y a la vez aclarar y desarrollar algunos de los supuestos y conceptos implícitos en los juicios y opiniones que se exponen. Para ello, tales aclaraciones han sido colocadas en las notas ubicadas al final del texto.

² Investigador del CONICET y FLACSO. Este trabajo fue realizado en FLACSO Argentina, en el marco de un proyecto de investigación sobre transición de sistemas económicos patrocinado por la STIFTUNG VOLKSWAGENWERK, que cuenta con la cooperación del Dr. Klaus Esser, Instituto Alemán de Desarrollo. La versión del ensayo que se publica en este volumen avanza sobre dos anteriores: "Constraints on the Transition to a Dynamic Economic System in Latin America. An Approach to some Socio-Economic Conditionants for Development: the Argentine Case", FLACSO, Buenos Aires, 1993, y "Comportamiento económico y políticas tecnológicas en la Argentina", en Revista Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad, IIBES, Facultad de Ciencias Económicas, UBA. La primera fue discutida en el UNU/INTECH Workshop "The Politics of Technology Policy Institutions in Latin America", Maastricht, 6-8 de Abril de 1993. Se agradecen los comentarios de Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo, Roberto Bisang, Charles Cooper, Marcelo Diamand y Daniel Heymann. Las opiniones y errores son responsabilidad del autor.

INTRODUCCIÓN: OBJETIVOS, SUPUESTOS Y ARGUMENTOS

Después de la "década perdida" o, más rigurosamente, la década regresiva (Azpiazu, 1991) de los ochenta, la mayoría de los gobiernos y de los actores sociales hegemónicos de América Latina afirma que hay que seguir un sendero radicalmente nuevo para lograr el dinamismo económico.

En general, estos gobiernos y estos sectores sociales definen ese sendero a partir de un consenso que se ha consolidado entre los economistas neoconservadores, el "establishment" de Washington, y algunos organismos internacionales -especialmente el Fondo Monetario Internacional-, que se ha dado en denominar el "Consenso de Washington" (Williamson, 1990).

De acuerdo con ese consenso, la causa que explicaría los fracasos que condujeron a la "década perdida" sería el modelo económico y de industrialización que se adoptó en las décadas anteriores, el cual se habría caracterizado por la ineficiencia microeconómica y la asignación ineficiente de los recursos. Estos fenómenos habrían sido forzados **únicamente** por el intervencionismo estatal y por el proteccionismo, que impidieron el libre funcionamiento de los mecanismos de mercado y -con ello- la acción de la competencia, el pleno aprovechamiento de los "animal spirits" del empresario y -muy especialmente- la asignación de los recursos en función de las ventajas comparativas.

Consecuentemente, tanto el "Consenso de Washington" como los gobiernos y los actores hegemónicos de América Latina que lo siguen identifican la transición hacia un sistema económico más dinámico como un cambio radical e inmediato hacia una economía más abierta y orientada por el mercado, con la mínima intervención estatal posible compatible con el mantenimiento del orden social y la asistencia de algunos problemas "focalizables" (tales como la pobreza extrema, algunos de los efectos políticos más graves del alto desempleo generalizado, o las epidemias). Las prescripciones de política que se siguen son la privatización, la apertura comercial y financiera, la desregulación y la estabilidad (que para este consenso significa fundamentalmente la reducción de la tasa de aumento del nivel **general** de precios). Aquí se coloca la estabili-

dad en último término porque, a pesar de que se la menciona tanto o más que a cualquiera de las otras prescripciones, se supone que debería surgir automáticamente de las tres primeras, si se las acompaña con el equilibrio fiscal y el mantenimiento de políticas monetarias pasivas, o por lo menos conservadoras.

Por otra parte, durante los últimos diez años ha estado consolidándose un consenso muy distinto del "Consenso de Washington", impulsado por algunas de las corrientes más nuevas y menos ortodoxas del pensamiento económico -tales como la neoschumpeterina, la neoinstitucionalista, o la llamada "nueva teoría del comercio internacional"- y por los "policy-makers" de algunos de los países más desarrollados. Este consenso se ha formado a partir de las investigaciones sobre: las formas de aceleración y difusión del cambio tecnológico; la llamada nueva (o tercera) revolución industrial; la experiencia de las economías más exitosas de la posguerra -especialmente las de Japón, Alemania, Francia, Italia, los países escandinavos y algunas de las Nuevas Economías Industrializadas (NEIs) del Sudeste Asiático-; y el funcionamiento del comercio internacional de bienes y de tecnología en las últimas dos décadas.

Uno de los rasgos centrales de este consenso es el énfasis en la importancia de la innovación y la difusión de la tecnología para el dinamismo económico. En rigor, esta cuestión ya había sido examinada y en muchos casos considerada como fundamental para el crecimiento por autores tan distintos como Adam Smith, Karl Marx, Joseph Schumpeter, Simon Kuznets, Robert Solow, Michal Kalecki, Albert Hirschman y muchos de los teóricos del desarrollo de los '50 y los '60.

La principal diferencia entre lo que podría llamarse el "viejo" (pero fundamental para el pensamiento económico actual) y el "nuevo" enfoque de las relaciones entre el cambio tecnológico y el crecimiento no es tanto una diferencia sobre la importancia de la ciencia, la tecnología (y en muchos de los autores la industrialización) para el crecimiento, sino sobre la importancia de las **políticas científicas, tecnológicas e industriales relacionadas entre sí (PCTIs)**¹ para el dinamismo económico, que ha sido enfatizada por autores como Alice Amsden, Giovanni Dosi, Klaus Esser,

Christopher Freeman, Paul Krugman, Robert Wade, o Larry Westphal –para citar sólo a unos pocos– y por organizaciones gubernamentales e intergubernamentales tales como la Office for Technology Assessment del Congreso de los EE.UU. (OTA, 1992), o la Comisión Económica Europea (CEC-FAST, 1994). Las PCTIs son necesarias para que las empresas de un país (o bloque económico) puedan mantenerse como innovadoras, o ingresar como competidoras de los innovadores, en la época del capitalismo trustificado –o, en términos más modernos, del capitalismo oligopólico–. En otras palabras, el monto de los gastos de investigación y desarrollo y de las inversiones para obtener cuasi rentas tecnológicas en el capitalismo oligopólico es tal que en las economías dinámicas estos costos se socializan en gran medida. En los casos en los que las ramas/productos/procesos/empresas son “competidores”, estos costos se socializan para que las barreras al ingreso no impidan a las empresas ingresar (o crecer) como competidoras. En los casos de las ramas/productos/procesos en los que la economía es innovadora (o líder), se lo hace para dificultar la erosión de las cuasi rentas².

Cabe aclarar que este tipo de políticas se consideran conjuntos de acciones gubernamentales intencionalmente coordinadas, que actúan sobre algunos de los componentes clave de un sistema industrial, con la expectativa de que sus efectos tiendan a converger, y que están orientadas a promover la innovación, el aprendizaje acelerado, la inversión, el crecimiento y la generación de ventajas comparativas, tal como ocurre en los países industrializados y en las economías más exitosas de industrialización reciente (Ver World Bank, 1989, Wade, 1990, CEC-FAST, 1994, esp. caps. 4 al 7). Debido a esa relación estrecha y deliberada entre los tres tipos de políticas, en adelante se hablará casi indistintamente de políticas científicas, tecnológicas e industriales. Este requisito de relación estrecha y deliberada no es obvio, si se piensa que en la Argentina se estimuló la investigación en bioquímica mientras se desalentaba a la industria farmoquímica, o la formación de técnicos e ingenieros electrónicos mientras se desalentaba la innovación en electrónica, por dar sólo dos ejemplos.

Por otra parte, muchos de los autores que participan de este consenso han vinculado la importancia que tienen en cada econo-

mía las políticas científicas, tecnológicas e industriales y, en última instancia, la formación de sistemas nacionales de innovación, con el comportamiento del Estado, de la elite económica y de los actores sociales. En otras palabras, el énfasis sobre este tipo de políticas ha llevado, implícita o explícitamente, a considerar que los comportamientos de los actores sociales –y en especial de las elites económicas y el Estado– son decisivos para el desarrollo.

En este ensayo no se discuten directamente los (muy discutibles) aspectos macroeconómicos del Consenso de Washington sino que, colocándose explícitamente en el segundo de los consensos mencionados, se discute el diagnóstico básico del Consenso de Washington, o sea la base sobre la cual se asientan sus recomendaciones sobre el sendero a seguir para una transición exitosa hacia un sistema económico dinámico. Así, se propondrá una explicación de las restricciones al desarrollo que de hecho implica criticar los supuestos mismos del Consenso de Washington. En otras palabras, si la hipótesis sobre las restricciones al desarrollo que se presentarán son correctas, las recomendaciones del Consenso de Washington no sólo son erróneas, sino que incluso –al menos en ciertos aspectos– tienden a reforzar las restricciones a la transición hacia sistemas económicos dinámicos. Es importante enfatizar que esto no implica aceptar las recomendaciones específicamente macroeconómicas del Consenso de Washington, sino dejar su discusión para quienes ya la han hecho, y pueden seguir haciéndola, de maera más rigurosa³.

También se recoge un tercer consenso, muy vinculado al segundo de los mencionados, que emerge de la literatura sobre la ciencia y la tecnología en la Argentina –y, en general, en América Latina–, la cual coincide⁴ en que: las políticas científicas y tecnológicas nunca fueron prioritarias en la agenda del Estado ni de la sociedad civil; su formulación fue tardía y su implementación, débil; y no existió una articulación firme entre la demanda y la oferta interna de tecnología (especialmente, entre la demanda privada y la oferta pública). Por otra parte, el comportamiento tecnológico fue fundamentalmente adaptativo⁵ y no buscó –en general– colocarse en la frontera de “best practice”, y menos aún modificarla⁶. A partir de este consenso, se propondrá un conjunto de hipótesis que

intentan explicar las razones por las cuales los fenómenos mencionados han persistido a lo largo de etapas económicas muy distintas entre sí en otros aspectos, y -por otra parte- se han repetido -con escasas variaciones- en la mayor parte de América Latina.

En lo que respecta al comportamiento tecnológico de la economía argentina -y de la mayor parte de las latinoamericanas-, en este ensayo se distinguirá entre, por una parte, este comportamiento adaptativo, al que se denominará adaptativo tecnológicamente tardío (o adaptativo tardío) y, por la otra, el de las economías dinámicas líderes, al que se lo denominará innovador, y el de las dinámicas competidoras, al que se lo denominará de aprendizaje acelerado, o de imitación creativa, o de competidores.

La aceptación de estos dos consensos como puntos de partida implica ya una afirmación o supuesto: que las restricciones socio-económicas al cambio tecnológico y a las políticas científicas, tecnológicas e industriales⁷ han sido -en América Latina- restricciones mayores para la transición hacia sistemas económicos dinámicos o, en otras palabras, que las restricciones a la innovación, al cambio tecnológico y a las políticas científicas, tecnológicas e industriales del tipo de las enfatizadas por el segundo de los consensos mencionados son a la vez restricciones mayores al desarrollo.

Los argumentos principales que se desarrollarán en este ensayo son los siguientes:

1. La economía argentina, y las latinoamericanas en general, no han sido economías de desarrollo en sentido schumpeteriano, sino -en el mismo sentido- economías de adaptación (tardía desde el punto de vista tecnológico), cuyo comportamiento básico ha sido el ajuste a las oportunidades creadas por otras economías.

2. La elite económica argentina -y probablemente la mayor parte de las latinoamericanas- se ajustó -y forzó el ajuste de toda la economía- a esas oportunidades sin competir por cuasi-rentas tecnológicas.

3. Durante la mayor parte de este siglo estas elites se protegieron de la competencia a través de la consolidación de monopolios no innovadores ni transitorios (MNINT) sostenidos por las políticas gubernamentales⁸.

4. El desarrollo se produce debido a que las elites económicas, a través de la innovación, crean posiciones monopólicas que les permiten obtener cuasi rentas tecnológicas (y, a medida que el sistema económico se oligopoliza, este proceso de innovación involucra no sólo a la elite económica, sino a toda la sociedad, en la forma de sistemas nacionales de innovación). Este fenómeno impulsa las etapas de crecimiento acelerado de impulso endógeno. Por otra parte, desde el mismo momento en que los innovadores crean estas posiciones monopólicas⁹, surgen competidores que -también por esfuerzos de imitación tecnológica acelerada, ayudada por la difusión de la tecnología de los innovadores- erosionan dichas posiciones monopólicas hasta que las cuasi rentas tecnológicas desaparecen, se agota el impulso (de esa innovación o grupo de innovaciones) y el desarrollo se detiene, salvo que se produzca inmediatamente otro ciclo de innovaciones. Estas frases o ciclos de desarrollo dejan la base (un nuevo estadio de capitalización, recursos humanos, capacidad tecnológica y productividad) sobre la cual se puede iniciar una nueva fase (o ciclo) de desarrollo. Para las elites económicas ésta es una "opción dura" en términos de innovación, riesgo, inversión y cambio social. En cambio, el proceso de adaptación a oportunidades externas (con imitación tecnológica tardía), y la formación de monopolios no innovadores ni transitorios, es, para la elite económica, una "opción blanda" en esos mismos términos.

5. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, este comportamiento (la obtención de "opciones blandas") no lleva a un proceso de etapas o ciclos de desarrollo, sino a una serie de "booms" o "burbujas" que, cuando se terminan, dejan sólo algunas "gotas" aisladas de capacidad tecnológica y productiva, y no un nuevo estadio de capacidades sobre las que pueda generarse otro ciclo de desarrollo. Por ello, la obtención de "opciones blandas" para la elite económica implica el seguimiento de la opción menos conveniente (o más perjudicial) para el resto de los actores sociales.

El comportamiento en forma de "burbujas" conduce, casi necesariamente, a un menor crecimiento del ingreso en el largo plazo. Esto se debe a dos razones. La primera: por definición, no hay

razón para esperar que ocurra una serie continua de "burbujas" o "booms", ya que estas dependen de la convergencia de una serie de factores totalmente específicos e irreproducibles mediante el esfuerzo social (esto es evidente si se piensa en cualquiera de las "burbujas" latinoamericanas, desde la del estaño hasta la del salitre, pasando por la del caucho o la del guano). La segunda: aun cuando una elite económica tenga la capacidad de adaptarse muy rápidamente para aprovechar "opciones blandas" que den lugar a "burbujas" casi inmediatamente sucesivas, a largo plazo la acumulación relativa de capital, de capacidad técnica y organizativa, y de sistemas e instituciones aptas para "aprender del mejor" y para innovar es baja respecto de las economías de desarrollo. En otras palabras, la intensidad de los factores que sostienen el crecimiento en el largo plazo es débil¹⁰.

Esto es muy claro en el caso de la Argentina, cuya elite económica parece haber sido especialmente flexible para adaptarse a los cambios de la economía internacional, identificar y explotar "opciones blandas" que constituyeron sucesivas "burbujas". A pesar de ello, el producto "per capita" de la Argentina, que hacia fines del siglo pasado era superior al de Japón y al de la mayoría de las economías europeas occidentales, un siglo después es incomparablemente más bajo que el de cualquiera de ellas. Como se verá más adelante, el dinamismo relativo de este comportamiento de "opciones blancas" y "burbujas" no pudo asegurar el dinamismo de largo plazo ni siquiera durante la primera y más espectacular de las expansiones de la economía argentina¹¹.

6. En estrecha relación con los argumentos anteriores, se caracteriza a la economía argentina -y a las latinoamericanas en general- como economía de adaptación, o de adaptación tardía (en términos tecnológicos), para distinguirla de las de aprendizaje acelerado, o imitadoras creativas, o competidoras, que son las que compiten por cuasi rentas tecnológicas, con las de innovadores (o innovadores líderes). Estos conceptos se aclaran en la nota¹².

7. En las economías de desarrollo (ED) las cuestiones de la ciencia, de la tecnología, de la inversión y de la industrialización, y las políticas gubernamentales correspondientes, están en el centro de la agenda del Estado y de la elite económica, y los esfuerzos cien-

tíficos y tecnológicos están estrechamente vinculados (por impulso de la demanda de la misma elite) al perfil del producto, de la inversión y del comercio exterior. En cambio, en las economías de adaptación -no innovadoras, o con adaptación tecnológica tardía- (EA), esas cuestiones y políticas están ausentes (o casi ausentes) de dichas agendas, el esfuerzo científico está débilmente vinculado a los perfiles mencionados y el esfuerzo tecnológico está débilmente vinculado al perfil y a la dinámica del comercio exterior (especialmente en lo que se refiere a las exportaciones). En la economía de adaptación argentina (y en la mayoría de las latinoamericanas) la primera "opción blanda" habría sido el ciclo de expansión, o más estrictamente, la "burbuja" impulsada por la exportación primaria.

8. La industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), y en especial la etapa de la misma liderada por empresas transnacionales (ISIET), indujo una "estructura desequilibrada de productividades" (EPH) o "enfermedad holandesa evolutiva" (EHE), que reforzó las consecuencias perversas de la economía de adaptación, y que habría constituido la segunda "opción blanda" de la elite económica: la burbuja de la industrialización sustitutiva liderada por las empresas transnacionales. Sin embargo, se argumenta que aún dentro de las limitaciones propias de dicha economía de adaptación, y debido en gran medida al "empate" social que acotó el comportamiento de la elite económica, durante la última década de la ISIET hubo una corrección parcial de las políticas que llevaron a la enfermedad holandesa evolutiva, y un proceso industrial relativamente dinámico.

9. El golpe militar de 1976 quebró ese empate, y la elite económica recuperó el poder económico, político y social que había sido erosionado durante la industrialización. En ese nuevo contexto, la elite económica se adaptó a la oportunidad dada por la alta liquidez y las bajas tasas de interés a nivel internacional y forzó un ajuste de la economía que le permitiese aprovechar esa oportunidad. Esta habría sido la tercera "opción blanda", que habría llevado a la tercera "burbuja", la impulsada, o liderada, por el endeudamiento externo. Por una parte, esta tercera "burbuja" y ese ajuste produjeron una reestructuración económica y social regresiva, una consolidación aún mayor de las posiciones monopólicas no innovado-

ras y otros cambios en los comportamientos económicos que reforzaron las restricciones al desarrollo que ya existían y crearon nuevas restricciones. Por otra parte, **esta fue la primera de las "burbujas" en la que la elite se consolidó y expandió mientras el producto "per capita" caía**¹³.

10. A partir de principios de los noventa, y después del fracaso (o la derrota) de los intentos de revertir el estancamiento de mediados de los ochenta, se adoptó un conjunto de políticas económicas muy cercanas a las que surgen del "Consenso de Washington". Si bien es imposible hacer juicios definitivos sobre los resultados de esta última etapa, en este ensayo se planteará la pregunta de si las políticas mencionadas (más allá de si las políticas macroeconómicas son o no correctas) son suficientes para cambiar el comportamiento de la elite económica e iniciar la transición hacia una economía de desarrollo, o si el procesamiento social de estas políticas, en el contexto del actual balance de poder económico y político, conducirá a que la elite económica aproveche una cuarta "opción blanda", que llevaría a una cuarta "burbuja", esta vez liderada por el ingreso de capitales, las privatizaciones y las aperturas y desregulaciones (Ver el ensayo de Daniel Azpiazu en este mismo volumen).

Sobre la base de todo lo dicho, en este trabajo se plantea la pregunta de si las políticas económicas del "conservadorismo de la despreocupación" (siguiendo el concepto de "conservatism of unconcern" de Ralph Dahrendorf) que surgen como las principales recomendaciones del "Consenso de Washington" son una solución a la sucesión de "opciones blandas" para la elite económica (y perjudiciales para los demás actores sociales) o si, en cambio, convergen con el comportamiento socio-económico de dicha elite, y en esa medida constituyen una nueva barrera para el desarrollo.

En resumen, el propósito central de este ensayo es explorar en qué medida el comportamiento de la elite económica y los resultados de ese comportamiento constituyen una de las restricciones mayores a la transición hacia un sistema económico dinámico, sin por ello desconocer que existen otras restricciones¹⁴.

Por último, cabe advertir que en estas páginas no se hará una descripción ni un análisis abarcante de cada uno de los períodos

de la historia económica argentina, ni se presentarán evidencias estadísticas para corroborar las hipótesis. En cambio, se aceptarán como válidos los estudios, investigaciones, análisis y comprobaciones empíricas de los principales autores que han avanzado más profundamente en dicha tarea, partiendo de esa base para **intentar avanzar en un aporte a la interpretación global del comportamiento económico argentino y de las restricciones al desarrollo**¹⁵.

LA ECONOMÍA DE DESARROLLO, LA ECONOMÍA ADAPTATIVA TARDÍA Y LA CUESTIÓN TECNOLÓGICA

En este trabajo se usarán como guías teóricas algunos conceptos de la teoría del desarrollo (*Entwicklung*) de Joseph A. Schumpeter (Schumpeter, 1911). Estos conceptos no se utilizarán como marco teórico para explicar la economía argentina, sino más bien para destacar la importancia relativa de la innovación y de las políticas científicas, tecnológicas e industriales en diferentes patrones de comportamiento socio-económico de las elites económicas así como los efectos de tales comportamientos sobre el desempeño de la economía y sobre las restricciones al desarrollo.

En términos muy simplificados, se puede decir que en su teoría del desarrollo¹⁶ Schumpeter distingue dos tipos de procesos económicos: el de flujo circular y el de desarrollo. Durante el de flujo circular, la economía se mueve continuamente hacia el equilibrio walrasiano¹⁷, y las fuentes de crecimiento -que son principalmente el crecimiento de la población, las guerras, los grandes descubrimientos geográficos y los cambios políticos y sociales- son **exógenas**, o sea externas a la actividad de los empresarios y al proceso económico mismo.

Para los objetivos de este ensayo, esta es la característica más importante del proceso de flujo circular. El movimiento continuo hacia la posición de equilibrio (en el proceso de flujo circular) es la **adaptación constante a los datos que existen en cada momento**¹⁸. Schumpeter sostiene que (siempre en el flujo circular) los agentes económicos "se ajustarán tanto como puedan a los métodos económicos habituales, no abandonándolos sino por la pre-

sión de las circunstancias y en tanto sea necesario. Por lo tanto, el sistema económico no cambiará "...por propia iniciativa, sino que en todo momento estará en conexión con el estado anterior de las cosas" (Schumpeter, 1911). Desde el punto de vista tecnológico, esta conexión (el principio de continuidad de Wieser) implica obviamente que los agentes económicos no innovan, o al menos que no generan innovaciones mayores. En otros términos -y en un contexto más moderno-, **que los agentes económicos no demandan innovaciones ni dentro de la firma ni desde la firma al sistema científico y tecnológico, cualquiera sea el contenido que se dé al concepto**¹⁹.

En cambio, durante la fase de desarrollo, en palabras de Schumpeter, **"la propia actividad económica altera sus propios datos"**. Los cambios que se producen en una situación de flujo circular, y que tienden a resolverse en una permanente tendencia al equilibrio walrasiano, pueden explicar -para usar el mismo ejemplo que Schumpeter- que un pequeño comercio se transforme paulatinamente en una gran tienda (y esto es teóricamente explicable desde la estática) pero no pueden explicar las "alteraciones discontinuas", las "revoluciones productivas", que sólo pueden comprenderse desde una **teoría dinámica del desarrollo endógeno**. En otras palabras, se puede decir -siempre en términos muy estilizados- **que en la situación de flujo circular se produce un crecimiento adaptativo a impulsos exógenos a la vida económica misma, debido a que no se generan innovaciones mayores, y que la economía crece mediante ajustes marginales a los impulsos exógenos**.

Inversamente, en los períodos que para Schumpeter pueden explicar el crecimiento acelerado propio de las grandes expansiones capitalistas, **la economía cambia sus propios datos a través de un proceso de generación endógena de innovaciones**. Siguiendo a Schumpeter, en este trabajo se asumirá que si la economía crece por el simple hecho de que se adapta a la alteración de los datos externos a ella (los impulsos exógenos), **"no existe desarrollo económico"** (subrayado de Schumpeter).

En resumen, las principales características del flujo circular son: primero, los empresarios (que no son verdaderos "entrepreneurs") no innovan, y consecuentemente no hay ningún impulso endógeno hacia el crecimiento; segundo, la economía crece mediante ajustes (en general marginales) a los datos externos, y las fuentes del crecimiento son exógenas (tales como el aumento de la población, las guerras o los descubrimientos geográficos, incluidas las expansiones de fronteras -agrícolas, mineras, etc.-).

En el proceso de desarrollo todo funciona de modo distinto. El desarrollo es "disparado" por lo que Schumpeter llama el "fenómeno fundamental": algunos "entrepreneurs" innovan, buscando beneficios más altos a través de la obtención de cuasi rentas **tecnológicas** monopólicas. El impulso del desarrollo es endógeno porque los mismos agentes económicos cambian sus propios datos buscando beneficios crecientes a través de las cuasi rentas tecnológicas. Las innovaciones, al cambiar productos y procesos (de hecho, al cambiar la matriz de insumo-producto y agregarle nuevas filas y columnas), crean nuevas industrias, destruyen otras (lo que Schumpeter llama "destrucción creativa") y producen cambios muy profundos en la estructura económica. Otros empresarios tratan de competir con los innovadores y van erosionando los monopolios, que por eso son **transitorios**²⁰. Esto no excluye la posibilidad de que una misma firma pueda renovar permanentemente su posición monopólica en la medida en que siga innovando (como de hecho ocurre en la competencia oligopólica). En otras palabras, **la teoría del desarrollo de Schumpeter -punto sobre el que se insistirá en este ensayo- no implica necesariamente que las firmas oligopólicas (o monopólicas) sean transitorias, sino que su posición monopólica tiende a serlo, en la medida en que -en un proceso de desarrollo- no innove o innove menos que sus competidores o imitadores**.

Si bien cuando Schumpeter describía y analizaba como las únicas dos alternativas la de flujo circular (crecimiento adaptativo a impulsos exógenos) y la de desarrollo (movida por impulsos endógenos) se refería a la economía a secas o al sistema económico capitalista como un conjunto, no existe ninguna razón para pensar que esta distinción no pueda aplicarse a una economía nacional es-

pecífica. Si es así, desde el punto de vista de la teoría del desarrollo puede afirmarse que una economía nacional cualquiera puede permanecer indefinidamente en una fase similar a la de flujo circular, en la cual se crece sólo mediante el ajuste a los cambios en los datos externos determinados por impulsos exógenos. Este ajuste será una "adaptación a los datos que existen en cada momento" –en palabras de Schumpeter– incluyendo (y separándonos así de la formulación schumpeteriana original y de su definición de "externos") los cambios en los datos inducidos por las transformaciones de aquellas economías (las de desarrollo) que "cambian sus propios datos" y los "datos existentes", y, de este modo, transforman la economía internacional. En ese caso, y si la economía no es "competidora", en el sentido de competir por, y erosionar las cuasi rentas tecnológicas, o –en otros términos– si es una "adaptadora (tecnológicamente) tardía", no hay desarrollo en términos schumpeterianos, porque la economía no es capaz de cambiar sus propios datos mediante la innovación (o sea, generando o compitiendo por cuasi rentas tecnológicas) y, por lo mismo, no habrá demanda de tecnología (o al menos de innovaciones significativas en términos de los mercados internacionales, aunque sí de adaptaciones tecnológicas menores y tardías), ni en el interior de las firmas ni desde estas al sistema científico y tecnológico ni al sistema político.

Usando categorías neoschumpeterianas (ver Freeman, 1989, Dosi e.a., 1988, Part V, y Nelson, 1993), en estas economías no se impulsaría la formación de sistemas nacionales de innovación ni se demandarían políticas²¹ orientadas a crear condiciones favorables a las innovaciones, aumentar los beneficios de los innovadores y competidores tecnológicos, o compensar cualquier tendencia –distinta de la competencia tecnológica– que pueda afectar la apropiación de la innovación empresarial.

En este punto, cabe hacer dos aclaraciones muy importantes para el análisis de la economía argentina desde la tradición schumpeteriana: la oposición de Schumpeter a la intervención estatal no es contradictoria con el énfasis de los neoschumpeterianos respecto de la conveniencia y necesidad de las políticas científicas, tec-

nológicas e industriales; y la importancia que dio Schumpeter a las cuasi rentas tecnológicas monopólicas no implica una "defensa" del monopolio.

Sobre el primer punto. La oposición de Schumpeter a la intervención y a la legislación "antitrust" se expresó fundamentalmente en su crítica a las políticas anticíclicas y "antitrust" durante la Gran Depresión²². Los tres puntos centrales de la argumentación de Schumpeter pueden resumirse así: a) si sólo el sistema económico mismo puede, mediante la innovación, sacar a la economía de la depresión, cualquier intervención estatal anticíclica es innecesaria; b) si el desarrollo implica una destrucción creativa, el estímulo de la demanda efectiva preservará a los que serían destruidos, retardando el proceso de transformación; y c) las medidas "antitrust" desalientan la innovación.

Respecto de estos tres argumentos es necesario observar que, desde el punto de vista de Schumpeter: a) la crítica se dirigía a las políticas monetarias o fiscales de estímulo a la demanda efectiva, no a las políticas científicas, tecnológicas e industriales, que en esa época no eran un tema de discusión; b) la oposición a la profundización de la legislación "antitrust" no se fundaba en la idea de que los monopolios fuesen beneficiosos "per se", sino en que –por una parte– sostenía que eran inevitablemente transitorios, y en que –por la otra– sostenía que las cuasi rentas tecnológicas monopolísticas eran el estímulo a la innovación; c) Schumpeter conservaba aun la influencia de Walras y la concepción del capitalismo competitivo como situación predominante –en la cual introducía a los monopolios sólo como resultado transitorio de las innovaciones, y de hecho señaló que la teoría del desarrollo debía ser revisada para adecuarla a las nuevas condiciones, que denominó las del "capitalismo trustificado" (Ver la discusión de este punto en Sylos Labini –s/f–)²³.

En resumen. Por una parte, es evidente que por sí misma la vinculación entre innovación y formación de monopolios transitorios no es un argumento contra los que mantienen que el estancamiento y la depresión son funciones crecientes del grado de monopolio (como Kalecki, 1954), especialmente si se reconoce la existencia de posiciones monopólicas no sostenidas por la innova-

ción (lo que en este ensayo se denomina "monopolios no innovadores no transitorios"). Por otra, es también evidente que si la intervención estatal eleva el umbral desde el cual se puede innovar o competir por cuasi rentas tecnológicas, y si se piensa desde la dimensión de una economía nacional (o desde un bloque, ver CEC-EAST, 1994) -al menos en la etapa del capitalismo oligopólico y en condiciones distintas del libre comercio absoluto- dicha intervención no es necesariamente contradictoria con relación a la teoría del desarrollo de Schumpeter, tal como puede verse en la literatura neoschumpeteriana.

Por supuesto, la teoría del desarrollo de Schumpeter -así como los aportes de los neoschumpeterianos- constituyen una tradición teórica mucho más compleja que la versión simplificada que se usa en este trabajo²⁴, para el cual las tres cuestiones más importantes son las siguientes:

En la fase de flujo circular la economía se ajusta a impulsos exógenos, los cambios tecnológicos son muy poco significativos y son fundamentalmente adaptaciones (tardías) a datos externos al sistema económico, y los empresarios no generan ni demandan cambios tecnológicos.

En las fases de desarrollo el impulso es endógeno (la economía transforma sus propios datos), los "entrepreneurs" (y posteriormente las tecnoestructuras y -en última instancia- los sistemas nacionales de innovación) demandan e impulsan el cambio tecnológico.

Los monopolios (o más estrictamente las posiciones monopolísticas) se basan en la innovación y tienden a ser transitorios (porque duran hasta que la innovación es emulada por el aprendizaje o la innovación de otros, y porque dependen de la capacidad de mantener el liderazgo tecnológico del monopolio).

TEORÍA DEL DESARROLLO E HIPÓTESIS SOBRE LA ECONOMÍA ARGENTINA

En este punto, es conveniente recapitular de manera más detallada algunas de las hipótesis centrales que se presentan en este

artículo, vinculándolas ahora a la teoría del desarrollo schumpeteriana, tal como se presentó en las páginas anteriores, y a por lo menos otra tradición teórica sobre la dinámica económica capitalista.

Las hipótesis centrales

La primera de las hipótesis centrales es que la Argentina no siguió senderos de desarrollo y que, por el contrario, se comportó de una manera en muchos sentidos similar a un flujo circular, cambiando sólo por adaptación a los cambios de los datos externos, inducidos por el desarrollo de otras economías y por las consecuentes mutaciones de la economía internacional.

En ese sentido, y en términos muy generales, en la Argentina (y en casi toda América Latina) no habría habido períodos significativos de desarrollo, sino fundamentalmente fases de expansión de tipo "burbuja" que tienen algunas similitudes con las fases de flujo circular de Schumpeter, durante las cuales no habría habido transformaciones y expansiones movidas fundamentalmente por impulsos endógenos generados por innovaciones propias o por procesos de competencia innovadora o imitación rápida, sino sólo fases de crecimiento adaptativo (tecnológicamente tardío²⁵) a los impulsos exógenos, inducidos por los cambios de los datos producidos por el desarrollo de otras economías y las consecuentes mutaciones de la economía internacional.

Esas economías (tanto las innovadoras como las competidoras innovadoras y adaptadoras rápidas) habrían creado las oportunidades de expansión para las economías adaptativas como la argentina²⁶, oportunidades que serían las causas mediatas de las "burbujas" de expansión de estas economías, cuya causa inmediata más importante había sido el comportamiento de la sociedad argentina, que respondió de esta manera adaptativa y tecnológicamente tardía a esas oportunidades²⁷. Cabe aclarar que, como se sugirió, la razón principal para presentar una versión simplificada del comportamiento de la economía argentina en términos de la teoría del desarrollo schumpeteriana es destacar que las propiedades claves del desarrollo, especialmente el impulso endógeno dado por la búsqueda de cuasirentas a través

de la innovación, son débiles o están casi ausentes en los principales períodos de la historia económica argentina, mientras que algunas de las propiedades del flujo circular, principalmente la adaptación o ajuste a datos externos y estímulos exógenos, tienden a predominar en los mismos períodos. Por esa razón, y por los problemas específicos que plantea el concepto de flujo circular, estos dos patrones de comportamiento se denominan en este ensayo "economía de adaptación" -más específicamente de adaptación con imitación tecnológica tardía- (EA), y "economía de desarrollo" (ED).

La segunda de estas hipótesis es que -también en términos muy generales- en la Argentina habría habido una insuficiencia de monopolios transitorios basados en la innovación (los monopolios típicos del desarrollo schumpeteriano), y que -en cambio- la elite económica habría obtenido, o bien rentas basadas en la explotación simple de recursos naturales, o bien cuasi rentas sustentadas fundamentalmente en ventajas monopólicas basadas en barreras al ingreso creadas y mantenidas por las políticas gubernamentales y no por la innovación (especialmente a partir de los cincuenta)²⁸.

Es importante enfatizar que, en ese sentido, el comportamiento socio-económico de la elite económica argentina es totalmente distinto del de los "entrepreneurs" del proceso de desarrollo schumpeteriano (debido a que no innova) pero difiere del de los "administradores" del flujo circular (y del de los capitalistas del equilibrio general walrasiano) porque tiende a formar monopolios que no son erosionados por la competencia. Esto no implica afirmar que en la Argentina no haya habido "entrepreneurs" industriales que asumieran riesgos, innovaran y buscaran aproximarse a la frontera de "best practice", sino que este tipo de empresarios no formaron parte de la elite económica, salvo de manera esporádica o marginal, y las estrategias de la cúpula y las políticas gubernamentales no sólo no fomentaron su actividad, sino que los ignoraron o los perjudicaron²⁹.

En este punto cabe insistir en una cuestión: el comportamiento adaptativo tardío no debe confundirse con la "imitación creativa" de Baumol (Baumol, 1989). Baumol sostiene que los empresarios (y países) que hacen una imitación rápida, y generalmente me-

orada o más barata, de productos y procesos desarrollados por otros (empresarios o países) pueden ser asimilados a los empresarios innovadores. Según Baumol, la evidencia empírica sugiere que los "imitadores creativos" pueden crecer más que los innovadores. Para ello, muestra que, dentro del grupo de las economías desarrolladas y las NIEs, las que crecieron más rápidamente desde los sesenta son las que en esa década tenían un PBI per capita más bajo.

Si bien el tema es complejo, los argumentos y las evidencias empíricas de Baumol permiten afirmar que -al menos en ciertas condiciones y períodos- la "imitación creativa" puede conducir a procesos de desarrollo tan o incluso más dinámicos que la innovación. Sin entrar en la discusión de los argumentos de Baumol, lo que interesa enfatizar es que la "imitación creativa" a la que se refiere es totalmente diferente -e incluso opuesta- de la adaptación tecnológica tardía de las economías latinoamericanas (Ver nota 13). Dos ejemplos bastan para mostrar la diferencia: no puede compararse la "imitación creativa" de Sony cuando, a partir de sus propios diseños de radiograbadores, desarrolla el "walkman", o la de la industria japonesa (nuevamente la empresa es Sony) que, a partir de las innovaciones norteamericanas e inglesas en semiconductores, desarrolla e impone en los mercados mundiales la radio a transistores, desplazando a las industrias norteamericanas productoras de radios a válvulas, con la adaptación tardía de la industria automotriz en la Argentina, que implanta los procesos de producción en serie de tipo "fordista" casi cuatro décadas después de las innovaciones de proceso de Ford³⁰.

La tercera hipótesis es que la causa fundamental de la persistencia de la economía de adaptación o, en otras palabras, la ausencia de senderos sostenidos de desarrollo, habría sido el comportamiento de la elite económica entendida como -en cada período- el conjunto de empresarios individuales o de organizaciones empresarias de mayor peso económico y político, que moldean el sendero del resto de los agentes económicos (incluidos los administradores de las empresas estatales o quienes tomen las decisiones que definen las estrategias de dichas empresas)³¹. Esta elite económica habría logrado adoptar en cada período las "opciones blandas"

en términos de sus propios esfuerzos de innovación y de inversión, y también en términos de cambio social, lo cual implica -en términos de la teoría del desarrollo- las opciones menos convenientes, o más perjudiciales para el bienestar del resto de la sociedad.

La cuarta hipótesis, que se desprende de las anteriores, es que **la mayor restricción a las innovaciones (entendidas como algo más que la adaptación tecnológica tardía), y al diseño e implementación de políticas científicas, tecnológicas e industriales ha sido la falta de demanda de dichas innovaciones y políticas de parte de la elite económica**, de manera consistente con las propiedades más específicas de las economías de adaptación y del comportamiento de dicha elite (la búsqueda de rentas de los recursos naturales o de cuasi rentas a través de barreras al ingreso creadas por las políticas gubernamentales y no por la innovación).

A partir de estas hipótesis centrales, se introducirán otras, más específicas, para analizar los que se consideran los tres períodos principales de expansión, o las tres grandes "burbujas" de la economía argentina: la impulsada por las exportaciones primarias, la impulsada por la industrialización sustitutiva de importaciones, liderada por empresas transnacionales (ET), y la impulsada por el endeudamiento externo.

La dinámica económica: dos guías teóricas complementarias para analizar la economía argentina

Además de las razones ya expuestas, la adopción de la teoría del desarrollo de Schumpeter como guía teórica para analizar el comportamiento de la economía argentina se debe fundamentalmente a que este fue el primer economista que -después de Marx³²- propuso una teoría detallada que explica cómo la economía capitalista puede salir de un estado estacionario y -a diferencia de Marx- desarrolló una explicación completa de la importancia de la innovación como factor **endógeno** del dinamismo.

Sin embargo, el esquema explicativo básico que se utiliza es también compatible con otras teorías de la dinámica capitalista, y

especialmente con la de Michal Kalecki (1954), la cual -siguiendo a Joan Robinson- puede considerarse como la primera teoría de la dinámica de largo plazo ajena a la tradición neoclásica, y como la que -conjuntamente con la teoría de la dinámica de corto plazo de John Maynard Keynes- fue el antecedente de prácticamente todas las teorías del crecimiento posteriores.

Simplificando de manera extrema, la teoría de la dinámica de Kalecki (1956) puede describirse del siguiente modo. En primer lugar, las innovaciones son el principal "factor de desarrollo" que saca a la economía del estado estacionario (en términos de Kalecki: "Los inventos transforman un sistema estático en uno con impulso ascendente") pero, siguiendo la tradición de prácticamente toda la teoría económica -con la excepción de Schumpeter-, las innovaciones son factores exógenos ("externos" y no "normales" en los términos de Kalecki).

En segundo lugar, en la teoría de la dinámica de Kalecki pueden distinguirse cuatro casos (o estados) posibles de la economía capitalista.

El caso estacionario. En este estado, el ahorro bruto es igual a la depreciación y, consecuentemente -dada su teoría de la inversión- el "stock" de capital, las ganancias, la producción y los "stocks" se mantienen constantes. Desde el punto de vista de la innovación y del crecimiento (exclusivamente), este caso equivale al "flujo circular" de Schumpeter.

El caso de crecimiento uniforme, en el cual el "stock" de capital y la inversión se incrementan a la misma tasa constante y -en consecuencia- la inversión, las ganancias, la producción y el capital aumentan a la misma tasas, y la tasa de incremento de la relación capital/producción se mantiene también constante. En este caso "la economía crece en **dimensión** sin que varíen las **proporciones** entre sus variables fundamentales" (Kalecki, 1954, negritas de Kalecki). Para Kalecki, en este caso ya operan los "factores externos", o sea -fundamentalmente- las innovaciones. Sin embargo, se supone que en el crecimiento uniforme el efecto de la "intensidad de los factores de desarrollo" es constante respecto del "stock" de capital³³. En términos neoschumpeterianos, esto implica que no existen innovaciones mayores ni cambios significativos

en el ritmo de innovación (las "revoluciones" schumpeterianas) que puedan producir "saltos" en el rendimiento marginal del capital.

El caso de crecimiento retardado, en el cual la intensidad de los "factores de desarrollo" (o sea la capacidad de las innovaciones de aumentar el rendimiento marginal del capital) tiende a declinar. Para Kalecki, cuando ello ocurre, cae la relación entre la inversión neta y el "stock" de capital. En ese caso -dado el supuesto de que el aumento de las ganancias y de la producción son funciones crecientes de la inversión- la producción y la utilización del equipo de capital tenderán a declinar. Es evidente -aunque Kalecki no lo dice de este modo- que, si se partiese de una situación de crecimiento uniforme, la persistencia de este proceso llevaría al primer caso (el estacionario) sólo que, a diferencia de lo que ocurre con el "flujo circular" descrito en términos de equilibrio walrasiano, la economía "pasaría" por ese estado y seguiría una cierta tendencia descendente³⁴.

El cuarto paso, que no fue desarrollado por Kalecki, pero que se desprende de su explicación de los anteriores, es el crecimiento acelerado no uniforme. Este sería el inverso del de "crecimiento retardado". En el caso del crecimiento uniforme, la intensidad de aumento de los "factores de desarrollo" es constante; en el del crecimiento retardado, la intensidad -no sólo su tasa de incremento- es declinante. En consecuencia, si la intensidad de los "factores de desarrollo" es creciente (respecto del acervo de capital), el crecimiento se acelera por encima de la tasa del caso uniforme. ¿En qué consistiría esta "intensidad creciente"?

Obviamente, en un ritmo de innovación (o un salto innovativo) lo suficientemente alto como para cambiar la relación entre "factores de desarrollo" y el "stock" de capital. En ese caso, el crecimiento no sería uniforme en el sentido en sí: variarían las "proporciones entre las variables fundamentales de la economía" y no sólo la dimensión de la misma (Ver el segundo caso)³⁵.

En resumen, si se siguiese como guía la teoría de la dinámica de Kalecki y se distinguiese -en este caso- entre economías estacionarias y economías de crecimiento uniforme, por una parte, y economías de crecimiento acelerado no uniforme, por otro, se

arribaría a una tipología muy similar a la de economías de adaptación (tecnológica tardía) y economías de desarrollo adoptada en este ensayo. Para ello, habría que sustituir la diferencia entre "innovadores" y "adaptadores tardíos" por -lo que en esencia es lo mismo- un "lag" importante entre el momento en que se incorporan³⁶ las innovaciones en las economías de "crecimiento acelerado no uniforme" y el momento en que las mismas se incorporan en las economías con tendencia al crecimiento retardado o, en el mejor de los casos, uniforme. Esto volvería a dar un esquema de tipo schumpeteriano, en el cual existen innovadores, competidores -los imitadores creativos de Baumol- y adaptadores tardíos.

Para explorar el comportamiento económico de la Argentina, la guía teórica de tradición schumpeteriana se ha considerado en términos generales, aunque no -como se verá- en todos los aspectos que se discuten, más adecuada que la de Kalecki porque la primera supone que las innovaciones son endógenas, y permite así analizar el comportamiento tecnológico de la elite económica y su vinculación al dinamismo económico. Por otra parte, aun si la innovación se hubiese podido considerar como un factor exógeno en algún período del desarrollo capitalista (lo cual es discutible) la hipótesis se habría vuelto crecientemente insostenible por lo menos desde hace casi un siglo, ya que las innovaciones son crecientemente endógenas (Ver, por ejemplo, Azpiazu, Basualdo, y Nochteff, 1988, Cap. 1, y la bibliografía citada allí).

Sin embargo, la descripción de la teoría de la dinámica de Kalecki no ha sido introducida sólo para mostrar que el enfoque de este ensayo es consistente con teorías del desarrollo distintas de la schumpeteriana, sino -fundamentalmente- porque permite una mejor fundamentación teórica del efecto de los monopolios no innovadores no transitorios, y en este sentido es complementaria y no alternativa de la de raíz schumpeteriana.

En el caso del crecimiento retardado, Kalecki demuestra que, cuando mayor sea el peso de los monopolios en la economía (esta es una "versión libre" del grado de monopolio de Kalecki), más se **retardará** el crecimiento, porque la distribución del ingreso desde los salarios a las ganancias aumentará la subutilización del "stock" de capital (por la caída de la demanda efectiva o, en térmi-

nos más afines a Kalecki, por la caída de la producción del departamento de bienes de consumo).

Si se analiza este punto en términos schumpeterianos, se ve que, si las posiciones monopolísticas están sostenidas por la innovación, **esta tenderá a “arrastrar” a la economía desde el crecimiento retardado (o el uniforme) hacia el acelerado no uniforme**, que es precisamente lo que **no ocurrió** en América Latina, la cual, en el mejor de los casos y en los períodos más dinámicos, se mantuvo en el crecimiento de tipo uniforme o “extensivo” (Ver Esser, 1993). A su vez, si las posiciones monopolísticas son erosionadas por la competencia de los imitadores más dinámicos, dichas posiciones serán transitorias, a menos que las empresas que las tienen sigan manteniendo su ritmo relativo de innovación.

En cambio, si **predominan los monopolios no innovadores: a) no habrá ningún “factor de desarrollo” que contrarreste la tendencia a la disminución del crecimiento (y, finalmente, la tendencia a la depresión) inducida por el grado de monopolio** de acuerdo con la hipótesis de Kalecki y; b) si las barreras monopolísticas son preservadas de la competencia por las políticas gubernamentales, aun cuando los monopolios no innoven, **estos tenderán a ser monopolios no transitorios, y en ese caso los efectos “retardatorios” o depresivos del grado de monopolio tenderán a perpetuarse, constituyendo por sí mismos una barrera al dinamismo.**

En síntesis, tanto desde un enfoque predominantemente schumpeteriano como desde uno basado en la teoría de la dinámica de Kalecki (y especialmente en este último caso), la existencia de monopolios no innovadores ni transitorios en los términos ya definidos retarda el crecimiento. Cuando mayor sea el peso de estos monopolios³⁷ en la economía, mayores serán las restricciones al dinamismo económico o, en términos schumpeterianos, al desarrollo, como de hecho viene ocurriendo en la Argentina desde hace más de una década.

Cabe destacar que no hay ninguna contradicción necesaria entre los efectos “retardatorios” del monopolio según Kalecki y la teoría del desarrollo de Schumpeter por varias razones. En primer lugar, **el “hecho fundamental” de Schumpeter es la búsqueda**

de cuasi rentas tecnológicas, o sea que el elemento dinámico no es el monopolio en sí, sino que el monopolio es el resultado del factor dinámico. En segundo lugar, Schumpeter, pensando en términos de mercados de competencia –en el sentido de mercados no oligopólicos–, considera que el monopolio es –*ceteris paribus*– transitorio.

Ahora bien, esta transitoriedad puede mantenerse en una economía en la que el oligopolio es el caso general. Basta con considerar que –como ya se ha dicho– no se trata **necesariamente** de empresas monopolísticas, sino de **posiciones monopolísticas de las empresas**, sostenidas por la innovación y dependientes de la capacidad de la empresa que gana posiciones monopolísticas de mantenerlas en mercados de competencia oligopólica, en los cuales otras empresas compiten, innovando e imitando rápidamente, por las cuasi rentas tecnológicas. Esta competencia oligopólica tenderá permanentemente a reducir las cuasi rentas de las posiciones monopolísticas. Las empresas que se apropiaron de ellas en el punto de partida sólo lograrán mantener cuasi rentas tecnológicas en la medida en que creen nuevas posiciones monopolísticas en el mercado de que se trate³⁸.

La economía de adaptación durante la primera gran “burbuja”: la etapa de expansión impulsada por las exportaciones primarias

El tipo de comportamiento y ajuste adaptativo y tecnológicamente tardío descrito en las páginas anteriores se observa ya desde la primera fase larga de expansión iniciada en 1880, que para algunos autores –especialmente para Sábato (1988)– determina en buena medida el comportamiento posterior, porque en la misma se consolida el comportamiento de la elite económica y de otros actores sociales³⁹.

Ante todo, cabe destacar que –como se vio en ese período– la economía de adaptación no excluye la existencia de períodos de expansión económica, debido a que los cambios exógenos en las demandas, las ofertas y los precios pueden ser muy significativos, y –por lo mismo– no hay razón para pensar que –en esos casos–