



Departamento Académico de Economía

Trabajo de Graduación

El gran fracaso argentino:

Explicaciones del estancamiento económico en los inicios de la Argentina

Alumno: Santiago Cossio

Mentor: Jorge Baldrich

Firma del Mentor

Fecha

Índice

Introducción	3
Capítulo 1:	
Disparidad en el crecimiento: En busca de explicaciones	4
Capítulo 2:	
Auge económico a partir de la reorganización nacional 1880-1914	10
El desarrollo del ferrocarril.....	11
El fenómeno inmigratorio de la Argentina.....	13
El territorio argentino, motor fundamental del crecimiento.....	16
El comercio exterior en una economía agroexportadora.....	17
El sistema monetario argentino.....	19
Primeros signos de debilidad.....	21
La economía argentina posterior a 1930	24
La falta de divisas para una industrialización.....	25
Camino hacia la materialización de un nuevo modelo económico productivo.....	28
Estancamiento del sector rural: Determinantes.....	29
Industrialización Argentina posterior a 1930.....	32
Conclusiones	38
Referencias	41
Tablas	43

Introducción

El objetivo de esta tesis es analizar el estancamiento económico argentino a partir de mediados de siglo XIX con la conformación del Estado Nacional. Establecer relaciones de causa y efecto sobre el comportamiento de la economía es una tarea difícil. Entonces, para asignar responsabilidades sobre ciertos comportamientos económicos es necesario, en primer lugar, llevar adelante un análisis detallado de la teoría de crecimiento económico que nos permita identificar las variables que incidan potencialmente en el crecimiento. Entender el marco teórico sobre el cual se va a sustentar la explicación del crecimiento económico de la Argentina resultará fundamental a los fines de comprender y analizar las causas del estancamiento.

El capítulo 1 comprende el marco teórico que servirá de sustento para explicar el sendero de crecimiento económico de la Argentina en sus primeros años de historia. El capítulo subsiguiente es un análisis específico para el caso argentino, enfocado principalmente en el comportamiento y evolución de las variables político económicas.



Universidad de
San Andrés

Capítulo 1

Disparidad en el crecimiento: En busca de explicaciones...

Los niveles de ingresos entre los países más ricos y los más pobres difieren significativamente. No existe una única explicación ni consenso acerca del factor responsable de tal divergencia. La teoría del crecimiento económico ha intentado explicar a través de diferentes hipótesis, las causas de la disparidad en el desarrollo económico de los países.

Tradicionalmente la economía enfocó su análisis en el cambio tecnológico y en la acumulación de capital físico y humano. Los principios de la contabilización del crecimiento (Growth Accounting) surgieron en 1957 con Robert M. Solow y generaron un antes y un después en la metodología para determinar el crecimiento económico de un país. En aquel momento para Robert J. Barro (1998) el crecimiento económico podía explicarse a partir de cambios observados en la dotación de factores y de un residuo que posteriormente fue siendo interpretado como una medida del cambio tecnológico.

Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002) sostienen que la acumulación de capital y los cambios tecnológicos son variables que si bien explican parte del crecimiento, no aportan una explicación integral y profunda del crecimiento económico. Para ellos, la pregunta debería ser ¿Por qué algunas sociedades pueden acumular e innovar más rápido que otras?

Los autores enfatizan el rol de las instituciones en el crecimiento económico. Su hipótesis define a las instituciones como la variable protagonista y los resultados de la investigación sugieren que la *calidad institucional* prima por sobre cualquier otra variable, *geográfica o de integración*, en la explicación del crecimiento económico. La búsqueda de variables que influyan en el crecimiento de la economía, enfrenta a los autores con un problema de causalidad porque tanto la calidad de las instituciones, como el nivel de integración de la economía con el resto del mundo, son cuestiones

endógenas moldeadas no sólo por la relación entre ellas y la dependencia del PBI per cápita, sino también por variables geográficas.

Finalmente, los resultados del trabajo mencionado indican que, en primer lugar, la variable *integración* no ejerce una influencia directa en el nivel de ingreso de una economía. En segundo término, el efecto de la integración comercial en el crecimiento económico es indirecto y solo se produce vía instituciones. Y por último, las variables geográficas sí pueden llegar a afectar directamente el nivel de ingreso, aunque dicho resultado no sea suficientemente robusto.

Hall y Jones (1999) también otorgan a las instituciones un rol fundamental en la determinación del sendero de crecimiento de un país. Ellos plantean lo siguiente: Ciertos cambios en la *infraestructura social* explican las diferencias en el capital físico y la productividad entre diferentes países. Los autores definen a la *infraestructura social* en términos de las instituciones y políticas implementadas por el gobierno que determinan el ambiente económico en el cual se desempeñan las firmas. Entonces las diferencias en infraestructura social pueden explicar un gran porcentaje de la variabilidad observable en el desarrollo económico de distintos países. En síntesis, el desarrollo económico de un país en el largo plazo está directamente relacionado con el diseño de las instituciones y políticas gubernamentales que generan el contexto económico en el cual los individuos acumulan capital, realizan inversiones, transfieren conocimientos y producen bienes.

De esta explicación se desprende la siguiente paradoja: El crecimiento económico muestra variabilidad en el tiempo, mientras que las características y la configuración política de un país tienden a ser persistentes. La hipótesis de Rodrik (1998) plantea la posibilidad de que los conflictos sociales sean variables claves para explicar por qué el crecimiento económico no es persistente en el tiempo, particularmente aplicado a países que sufrieron un colapso en el crecimiento de su P.B.I. en la década de 1970.

Para Easterly, Kremer, Pritchett y Summers (1993) los “Choques”, particularmente relacionados a cambios bruscos en los términos de intercambio, explican en un nivel significativo la variabilidad en el crecimiento de la economía de un país. Rodrik (1998) enfatiza particularmente en la manera en que los conflictos

sociales interactúan con los “choques” externos y las instituciones. Esta interacción juega un rol central en la determinación de la persistencia del crecimiento económico de un país. En primer lugar, determinan la volatilidad económica ante conflictos externos y, en segundo lugar, determinan la magnitud del colapso en el crecimiento ante un “choque” económico negativo. Para Rodrik (1998) cuando los clivajes sociales son profundos y las instituciones son débiles, los costos económicos de cualquier “choque” económico exógeno, como el deterioro de los términos de intercambio, se verá magnificado por los conflictos de distribución disparados, precisamente, por este escenario de conflicto social. Dichos conflictos se materializan en una disminución de la eficiencia en la utilización de los recursos de la sociedad, demorando los ajustes necesarios en materia de política fiscal, generando incertidumbre en el ambiente económico y modificando la estructura económica del país, orientando las actividades económicas desde una esfera más productiva hacia una esfera distributiva.

Según el enfoque de Alesina y Rodrik (1994) la sociedad demanda constantemente a sus dirigentes, políticas de distribución equitativa de los recursos. Este conflicto redistributivo puede perjudicar el crecimiento de las economías. Los autores centran su análisis en la relación entre la configuración inicial de los recursos de una economía, con el modo en que se produce la puja política por la distribución de estos recursos, lo que a su vez impacta en el crecimiento económico de un país en el largo plazo. Los resultados de su estudio revelan una “correlación negativa entre la desigualdad en el ingreso y una mala distribución de la tierra, con el crecimiento económico”.

Persson y Tabellini (1994) aseguran que en una sociedad que convive con conflictos sociales, las decisiones político económicas están orientadas a incentivar el desarrollo de actividades que promuevan el crecimiento económico y, a generar un esquema impositivo que redistribuya equitativamente el ingreso. Persson y Tabellini (1994) enfatizan que el crecimiento económico es determinado mayormente por la acumulación de capital, capital humano y conocimiento técnico. Los incentivos para la acumulación de factores dependerá de la habilidad que tengan los individuos en apropiarse de los frutos de su propio esfuerzo, es decir que a su vez dependerán de las políticas reguladoras y del esquema impositivo adoptado por cada país. En aquellos

países donde existan conflictos sociales profundos, la posibilidad que tengan los individuos para apropiarse de los frutos de su propio esfuerzo se verá restringida por las políticas reguladoras, entonces la acumulación de factores será menor y habrá menos crecimiento. En síntesis, la desigualdad en el nivel de ingreso es perjudicial para el crecimiento porque genera los incentivos necesarios para la existencia de políticas que no protejan los derechos de propiedad y a su vez que no permitan la apropiación privada de los recursos generados de las inversiones.

Es difícil imaginarse que no exista correlación entre la política fiscal y el sendero de crecimiento de una nación. Según el trabajo de Easterly y Rebelo (1993) existe una significativa vinculación entre el nivel de desarrollo de una economía y su estructura fiscal. Los resultados demuestran que los recursos fiscales de las economías pobres provienen principalmente de impuestos a las exportaciones y a las importaciones, mientras que en los países ricos, la mayoría de los recursos fiscales provienen del impuesto a la ganancia percibida. Probablemente esto pueda explicar por qué las economías menos desarrolladas sean más sensibles a cambios bruscos en los términos de intercambio. Por otro lado, aunque no menos importante, los resultados reflejan una fuerte correlación entre el crecimiento y las inversiones en transporte y comunicación.

Las explicaciones sobre los determinantes del crecimiento, tienden a enfocarse principalmente en la acumulación de capital humano, en los niveles de ahorro e inversión así como en la capacidad institucional para asimilar y generar conocimiento técnico y métodos de organización.

Ya me he referido a las variables que potencialmente puedan afectar el crecimiento de la economía. Pero no he hecho mención alguna de las condiciones necesarias para generar crecimiento autosustentable en el tiempo.

Rodrik (2004) lleva a cabo un estudio sobre las diferentes “estrategias de crecimiento”. Define a las estrategias para el crecimiento como las políticas económicas y arreglos institucionales cuyo objetivo es alcanzar una convergencia económica con los estándares de bienestar que caracterizan a las economías avanzadas. El énfasis de esta investigación no se encuentra puntualmente en la

relación entre políticas económicas particulares y el crecimiento económico, sino en el desarrollo de un análisis complejo de las estrategias exitosas.

La hipótesis se desarrolla alrededor de dos argumentos claves. El primero se refiere particularmente a que los principios económicos de primer orden – protección de los derechos de propiedad, competencia basada en el mercado e incentivos apropiados – no pueden ser enmarcados dentro de un único paquete de políticas. Por otra parte, las buenas instituciones son definidas como aquellas que representan estos principios efectivamente, más allá del formato. Es decir, no hay una única correspondencia entre las funciones que toman las buenas instituciones y la estructura que estas instituciones conforman. El segundo argumento se refiere a que el crecimiento económico debe estar separado conceptualmente de un crecimiento económico sostenido. Generar crecimiento económico generalmente requiere de un rango limitado de reformas que no necesariamente alteran la capacidad institucional de la economía. En cambio, sostener el crecimiento en el tiempo es un desafío mucho más difícil que requiere de la construcción a largo plazo de mecanismos institucionales que permitan proteger a la economía de los “choques” y mantener un dinamismo productivo.

Una implicación inmediata que surge del análisis de Rodrik (2004) es que las estrategias de crecimiento requieren de un conocimiento muy acabado del contexto local en términos de restricciones, oportunidades y capacidades. El problema surge a partir de la complejidad que implica identificar dichas restricciones y oportunidades. Todos los paquetes de políticas tienen diferentes costos y beneficios dependiendo de las restricciones políticas vigentes, los niveles de competencia administrativa y las fallas de mercado. Las experiencias económicas de los distintos países han demostrado que existen múltiples maneras de enmarcar estos principios en arreglos institucionales. En el largo plazo, el desarrollo de instituciones de alta calidad es el único factor que puede lograr la convergencia con los estándares de bienestar de las economías avanzadas, independientemente del formato que tomen dichas instituciones.

Para Eichengreen (2007) el tipo de cambio real es una variable considerada como una condición facilitadora del crecimiento económico, siempre y cuando dicha

variable mantenga cierta estabilidad en niveles competitivos. Los países en desarrollo, especialmente las economías del este asiático, han demostrado que mantener el tipo de cambio real en niveles competitivos puede ser crítico a la hora de iniciar un salto en el crecimiento. La experiencia de estas economías en vías de desarrollo permite conjeturar que es difícil sostener un crecimiento acelerado con un tipo de cambio sobrevaluado y volátil. Entonces, una política de tipo de cambio estable y competitivo es una condición necesaria, aunque no suficiente, para garantizar un crecimiento autosustentable.

Por su parte, Rodrik (2007) ha definido al tipo de cambio real como una variable política, teniendo en cuenta que dicha afirmación es susceptible de refutaciones entendiéndose que el tipo de cambio real es un precio relativo determinado por un equilibrio general con otros precios relativos. Sin embargo pone especial énfasis en la disponibilidad que tiene el gobierno de una amplia variedad de herramientas e instrumentos que le permiten influenciar el tipo de cambio convirtiéndolo, de manera indirecta, en una variable política.

Sin embargo, una política de tipo de cambio estable y competitivo no es suficiente para generar crecimiento. Para ello debe estar acompañada por una fuerza laboral disciplinada y un clima favorable a las inversiones extranjeras, que permitan fortalecer los pilares del crecimiento económico.

Capítulo 2

Argentina: Auge económico a partir de la reorganización nacional 1880-1914

La Argentina se constituyó como estado políticamente independiente recién en 1810, pero una serie de luchas interminables tanto civiles como internacionales significaron un freno para cualquier intento de progreso económico durante varias décadas. Aquellos años de lucha por consolidar la organización nacional permitieron que a partir de la primera presidencia de Julio Argentino Roca (1880-1886) recién se pudiera hablar de la Argentina como un Estado Nacional con una autoridad indiscutida. El gran desafío argentino de ese momento no era crear, sino consolidar la autoridad y utilizarla para fomentar el progreso de la Nación¹.

En un período cercano a 1860, después de más de cincuenta años de agitación política y guerras civiles posteriores a la Revolución de Mayo de 1810 contra España, las clases dirigentes argentinas respondieron con decisión a las oportunidades de crecimiento ofrecidas por la industrialización europea y los avances tecnológicos en lo que a medios de transporte se refiere.

La Argentina debía enfrentar diversos obstáculos que dificultarían su desarrollo económico. Nuestro país era un territorio desértico y contaba con una población con bajos niveles de instrucción. Según Gerchunoff y Llach (1997) más de las tres cuartas partes de la población mayor de seis años no sabía leer ni escribir. La llanura pampeana todavía se encontraba lejos de ser el “granero del mundo”. Aquella región se caracterizaba por la explotación ganadera de baja calidad con predominio del ganado ovino y, la actividad agrícola prácticamente no existía. Disminuir los elevados costos de transporte era quizás el desafío más importante que debía encarar la Argentina para su desarrollo económico y, en este sentido, las posibilidades de

¹ Gerchunoff, P., y Llach, L. (1997). *Los desafíos económicos argentinos: La política económica en tiempos de crisis*, 1997. Buenos Aires: Editorial Coyuntura SAC.

progreso comenzaron a abrirse con la aparición y tendido de la red ferroviaria en la década de 1870.

La economía mundial de la época se caracterizaba básicamente por una creciente integración de los mercados y un rápido crecimiento de la producción. No había casi barreras al flujo de capitales (Gerchunoff y Llach, 1997). La Argentina debía estar a la altura de las circunstancias si pretendía alcanzar un desarrollo económico autosustentable y de largo plazo.

La impresionante expansión que existió hasta 1914 estuvo asociada particularmente a las características geográficas predominantes en la Pampa Húmeda, a las actividades ganaderas y agrícolas que se practicaban y a la incorporación de capitales y trabajo extranjeros, manifestada en la incorporación de los ferrocarriles y la fuerte ola inmigratoria². Para Gerchunoff y Llach (1997) los tres pilares del crecimiento argentino, la *tierra*, el *capital* y el *trabajo* formaban parte del desafío que el gobierno argentino debía enfrentar para fomentar la incorporación de estos recursos de manera de impulsar los ideales de progreso y materializarlos en medidas que verdaderamente estimulasen el crecimiento y desarrollo.

Según el enfoque de Díaz Alejandro (2002), un elemento clave para comprender el crecimiento de la Argentina fue la exportación de productos relacionados con el sector rural. Las exportaciones de lana se ampliaron con rapidez a lo largo de este período, lo mismo ocurrió con las exportaciones de carne enfriada y congelada y de los cereales a medida que las necesidades europeas de alimentos se incrementaban. Mientras tanto, la agricultura de subsistencia declinó con rapidez, sobre todo en la segunda mitad del siglo XIX.

El desarrollo del ferrocarril

“La producción y las exportaciones del sector rural se expandieron *pari passu* con el sistema ferroviario en tanto que, la inmigración de mano de obra y capital suministró otros insumos necesarios” (Díaz Alejandro, 2002, p. 18) y esenciales para

² Gerchunoff y Llach, Los desafíos económicos argentinos: La política económica en tiempos de crisis, 1997.

generar crecimiento económico en los inicios de la Argentina. La fuerte inmigración europea permitió superar la escasez de mano de obra rural y favoreció así el desarrollo agrícola.

<i>Indicadores del crecimiento económico de la Argentina antes de 1930.</i>					
	Promedios Anuales			Tasas de Crecimiento anuales (porcentajes)	
	1865-69	1910-1914	1925-29	1865-69/1910-14	1910-14/1925-29
Longitud de las vías férreas (Km.)	503	31104	38435	15,4	1,4
Población (miles de habitantes)	1709	7271	10970	3,3	2,8
Exportaciones de mercaderías (millones de pesos oro)	29,6	431,1	-	6,1	-
Importaciones de mercaderías (millones de pesos oro)	38	410	-	5,4	-
Superficie sembrada (millones de hectáreas)	0,58	20,62	25,18	8,3	1,3

Fuente: Díaz Alejandro Carlos F. Ensayos sobre la historia económica argentina. -a ed.- Buenos Aires: Amorrortu, 2002.

Los inversores extranjeros esperaban, como era natural, una ganancia superior a la que hubiesen podido obtener en sus propios países y, en general, sus expectativas se cumplieron al menos con anterioridad a 1930.

“No cabe duda de que la inversión neta determinó un rápido crecimiento del capital que se concentró en el sector rural, incluyendo mejoras de la tierra y de existencias de ganado, en el capital social fijo relacionado con las actividades de exportación (ferrocarriles, puertos, etc.) y, en viviendas y demás servicios urbanos necesarios para encausar la corriente inmigratoria” (Díaz Alejandro, 2002, p. 22).

En efecto, como aseguran Gerchunoff y Llach (1997), los ferrocarriles pueden ser vistos como uno de los dos avances que acortaron las distancias entre el productor argentino y el consumidor extranjero y, convirtieron a nuestro país en un potencial consumidor de las manufacturas británicas. El otro gran avance estuvo asociado con la aparición de nuevas técnicas de enfriamiento y congelamiento de carnes. En definitiva, la expansión de los ferrocarriles permitió expandir la superficie cultivable e integrar al circuito económico nacional los importantes cultivos de las regiones de Tucumán, Cuyo y la región pampeana más alejada del sur de Córdoba.

El fenómeno inmigratorio de la Argentina

El lema “gobernar es poblar” es quizás la más recordada de las recomendaciones de Juan Bautista Alberdi. Según el propio Alberdi, el crecimiento vegetativo de la población era insuficiente para conseguir un rápido poblamiento, por lo que era inevitable recurrir a la inmigración (Ver Tabla 1.1 - 1.2). No había dudas de que los incentivos económicos eran el motivo crucial en la decisión de emigrar (Ver Tabla 2.1 - 2.2), motivo por el cual el gobierno desempeñó un rol activo en el acelerado proceso de incorporación de factores que de otro modo difícilmente se habría dado si se dejaba que las fuerzas naturales del mercado respondiesen a los incentivos naturales (Gerchunoff y Llach, 1997).

Carlos Díaz Alejandro (2002) sugiere que “la Argentina, antes de 1930, enfrentaba una curva de oferta de mano de obra integrada por dos segmentos: el primero, consistente con la mayor parte de la fuerza de trabajo que existía en el país, debía de ser bastante inelástico en cuanto a la tasa de salarios reales; el segundo, aplicable a necesidades un tanto inferiores o superiores a las atendibles por la fuerza de trabajo ya existente en el país, era más elástico y, para simplificar, cabría decir que era perfectamente elástica en cuanto a las tasas de salarios reales corrientes en los

centros industriales de Italia y España, que eran las principales fuentes de inmigración de la Argentina³(p. 34).

La oferta de trabajo de la economía argentina operó en el tramo elástico de la curva de oferta, a medida que la caudalosa corriente de inmigrantes llegaba al país. Dada aquella fluidez en un contexto de inestabilidad, según Díaz Alejandro (2002) era razonable suponer que la oferta de mano de obra sería muy elástica a los cambios en los salarios reales durante la mayor parte de los años. “El flujo bidireccional de la mano de obra entre la zona urbana y la rural vino a fortalecer más aún la flexibilidad del mercado de trabajo”. (Díaz Alejandro, 2002, p. 39). A pesar de algún que otro episodio de desocupación, en el período que va desde 1860 a 1930 la Argentina en general se caracterizó por ser una economía con plena ocupación.

Los datos sobre salarios del siglo XIX son difíciles de conseguir. Sin embargo, Cortés Conde (1975) realizó un estudio sobre las tendencias en la evolución de los salarios reales en Argentina entre 1883 y 1911. Si se toma la totalidad del período en su conjunto, independientemente de las fluctuaciones dentro del período, los datos reflejan un incremento anual del 4,1% de los salarios monetarios por hora y un incremento del 3,6% de los salarios monetarios mensuales⁴, una suba del 2,7% anual en el precio de los alimentos y el costo de vida, lo que resultó en un incremento en términos reales del 1,4% en el salario por hora y 0,9% para los salarios mensuales.

Dada la volatilidad de los salarios, el autor decidió analizar la evolución de los salarios en 2 períodos. El primero entre 1883 y 1899 hasta que rigió el sistema de papel moneda inconvertible y otro desde 1900 en que se volvió al patrón oro, hasta 1911.

³ Esta descripción del mercado de trabajo constituye una simplificación abstracta que no toma en cuenta las expectativas, los factores culturales, etc.

⁴ Dicha diferencia se explica por la disminución importante en la jornada de trabajo (de 10:30 horas a 8:30 horas).

Tasa anual de crecimiento de salarios y precios de alimentos. (Estimado en base a promedios trimestrales para el año inicial y final).		<u>1883-1911</u>	<u>1883-1899</u>	<u>1901-1911</u>
1.1	Salarios obreros no calificados por hora monetarios (peones administración publica)	4.1	4.9	3.7
1.2	Idem por mes por hora monetarios	3.6	4.8	2.4
1.3	Salarios rurales por mes por hora monetarios	4.0	4.9	3.3
1.4	Salarios Bagley mensuales	4.3	6.3	1.2
2.1	Salarios obreros no calificados por hora reales (1/2)	1.4	2.6	0.9
2.2	Salarios obreros no calificados mensuales reales	0.9	2.5	(0.2)
2.3	Salarios rurales mensuales reales	1.4	2.7	0.6
2.4	Salarios Bagley reales	1.6	3.9	(0.1)
3.1	Precio de alimentos	2.7	2.3	2.7

Fuente: Cortés Conde, Tendencias en la evolución de los salarios reales en Argentina, 1880-1910. Resultados preliminares, 1975

En el primer período, los salarios reales de los obreros no calificados se incrementaron en promedio un 2,6% anual.

En el segundo período entre 1901 y 1912 los incrementos anuales en los salarios monetarios mensuales (2,4%) no lograron superar los aumentos anuales en el costo de vida (2,7%), por lo que, los salarios reales mensuales sufrieron una variación negativa.

Para atraer a los inmigrantes, se esperaba que los salarios reales de la Argentina fueran superiores cuanto menos en el margen, a los de Italia y España y, hasta competitivos con los de otros países con una matriz de inmigración similar (Ver Tabla y Gráfico 2.2). En caso contrario, sería difícil explicar las masivas migraciones europeas hacia la Argentina.

El territorio argentino, motor fundamental del crecimiento.

Como se ha mencionado anteriormente, Gerchunoff y Llach (1997) definieron a la *tierra*, el *capital* y el *trabajo*, como los tres grandes motores del crecimiento de la Argentina. Hasta el momento me he referido al impacto que tuvo el desarrollo del ferrocarril y la gran ola inmigratoria en el crecimiento de la economía argentina.

La tierra fue el otro gran pilar del crecimiento y desarrollo de la Argentina. Una de las mayores incógnitas en las explicaciones del crecimiento de la economía argentina fue aquella asociada al desconocimiento total de la incidencia que tuvieron los mecanismos de distribución de la tierra en la determinación del sendero de crecimiento. Díaz Alejandro (2002) resalta la discusión acerca de si el sistema de tenencia de la tierra que se estableció a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX era o no equitativo y socialmente provechoso o, si conducía tal vez a los métodos económicos más eficaces de producción rural o bien determinaba una acelerada acumulación de capital rural, así como la adopción de cambios tecnológicos no menos rápidos.

En este punto, tanto Díaz Alejandro (2002) como Gerchunoff y Llach (1997) coinciden en que las autoridades españolas que gobernaron el territorio de la Argentina actual entregaron grandes extensiones de tierra a propietarios como recompensa por servicios militares, políticos y financieros prestados a la corona. Lo cierto es que la llanura pampeana, en el momento de repartirse la mayor parte de las tierras, era despreciada por carecer de minerales y, su potencial agrícola y ganadero era ignorado.

Con el tiempo y los avances tecnológicos de la época, el valor de la tierra comenzó a aumentar como consecuencia del incremento en la rentabilidad (Ver Gráfico 3.1). Sin embargo, la preminencia de las actividades de pastoreo y la escasez relativa de mano de obra rural dada la abundancia de tierra disponible, permitieron que se mantuviera el sistema de grandes latifundios (Ver Tabla 3.2). Por otra parte:

No existía barrera legal (...) que se opusiese a que alguien que tuviera la previsión y los fondos necesarios para ello comprara tierras a precios

bajísimos. No obstante, la falta de información relativa a este tipo de transacciones y las deficiencias del mercado de capitales que dificultaban el otorgamiento de créditos a los pequeños inversores, determinaron la manera en como se dispuso de las tierras públicas a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, que no era la mejor desde el punto de vista social". (Díaz Alejandro, 2002, p. 50). (Ver Tabla 3.2).

Sin embargo, para Díaz Alejandro (2002) el mercado de tierras no era demasiado rígido. En general era competitivo ya que en ningún momento la concentración de la propiedad agraria fue tan elevada como para dar a los terratenientes el goce de un poder oligopólico sobre todo el país. La rotación de la propiedad de la tierra era intensa y solo existían dos barreras que no permitían a los inmigrantes recién llegados comprar tierras: 1) La falta de créditos a largo plazo a tasas de interés tolerables y 2) Las súbitas subas en el valor de la tierra que se produjeron con el advenimiento del ferrocarril y el auge de las exportaciones⁵.

De cualquier manera, es innegable que el régimen de tenencia de la tierra determinó una distribución del ingreso muy desigual en las zonas rurales (Ver Tabla 3.2) y que, con el tiempo, estas desigualdades tendrían un efecto no deseado. El sector rural sería identificado por décadas con la oligarquía terrateniente y cualquier medida política económica que favoreciera a este sector sería etiquetada de impopular⁶. Por cierto, el principal problema radicaba en que las políticas económicas que eran más eficientes desde el punto de vista económico, determinaron una distribución del ingreso que favorecía a los propietarios del factor de la producción más abundante, en este caso los terratenientes, por lo tanto, fortalecieron la posición de la élite tradicional.

El comercio exterior en una economía agroexportadora.

⁵ Díaz Alejandro, Carlos F. Ensayos sobre la historia económica argentina. – 2ª ed.- Buenos Aires: Amorrortu, 2002. Pág. 51.

⁶ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. La generación del progreso. 1880-1914. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 16.

De acuerdo con Gerchunoff y Llach (1997) “uno de los mayores cuestionamientos al “modelo agroexportador” ha sido siempre la idea de que la concentración de la mayoría de los recursos productivos en las actividades primarias impidió la instalación de ciertas industrias manufactureras con mayor potencial de crecimiento a largo plazo”. Sería pertinente sostener que un exceso de librecambismo habría sido la causa de los atrasos económicos posteriores, al permitir la importación de manufacturas siempre más baratas que las producidas localmente. Para analizar dicha hipótesis, en primer lugar debemos analizar los procesos de eslabonamiento hacia atrás y adelante de la industria.

“Un caso evidente de eslabonamiento hacia adelante fue el desarrollo de las industrias de alimentos y bebidas, favorecidas por el bajo costo de las materias primas”. (Gerchunoff y Llach, 1997, p.19). Los talleres de reparación de material ferroviario y la producción de vidrios y maderas ligadas a la construcción, representan el típico caso de eslabonamiento hacia atrás. Sin embargo, debemos admitir, que fuera de las actividades ligadas a los productos primarios, la expansión industrial fue limitada.

Para Gerchunoff y Llach (1997) el incremento de aranceles dispuesto por la Ley de Aduanas de 1876 creó una estructura arancelaria inconsistente con los objetivos de crecimiento de la Argentina. A modo de ejemplo, si los insumos de alguna actividad tenían aranceles tan altos que la rentabilidad del bien final disminuía drásticamente, se acababa desincentivando la inversión y la producción. Había también bienes que se producían en el país, pero contaban con aranceles tan altos que el precio interno de dicho bien era inalcanzable. Y también existe evidencia de bienes que se producían en el país, que no poseían ningún tipo de protección. Las incoherencias arancelarias se debían a que las decisiones sobre aranceles estaban guiadas de acuerdo a necesidades presupuestarias del momento y no eran resultado de una planificación de largo plazo⁷.

⁷ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. La generación del progreso. 1880-1914. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 20.

El análisis del comercio exterior argentino es la mejor evidencia del carácter netamente especializado de la economía argentina de la época. El comercio exterior era una variable fundamental para entender la dinámica de la economía argentina, dado que existía una fuerte relación entre los ciclos económicos y la suerte de los términos de intercambio externos⁸. La década de 1880, se caracterizó por una fuerte expansión de la economía acompañada por un notable incremento en los precios de exportación, mientras que, los precios de importación se mantenían más o menos estables⁹. Sin embargo en la década de 1890, la situación se revirtió y los precios de los productos agropecuarios y los importados cayeron, aunque la caída de los primeros fue más profunda. Estos acontecimientos desembocaron en una inevitable recesión en 1889 tras lo que la economía tardó 4 años en recuperarse (Ver Tabla 4.1 – 4.2). Desde luego, la coincidencia de los precios externos en baja y la recesión interna, no puede ser aceptada sino más que como evidencia de que los términos de intercambio podían explicar y determinar las pautas del ciclo económico.

Para Gerchunoff y Llach (1997) era indudable, más allá de ciertos cuestionamientos aislados, que los problemas del progreso económico, en los primeros años de la Argentina, fueron menos que sus bondades. Los autores consideraban que todavía faltaban muchos años para que las tensiones provocadas por el crecimiento resurgieran hasta convertirse en una de las principales fuentes de conflicto en la Argentina del siglo XX.

El sistema monetario argentino

Desde el período de reorganización nacional hasta los inicios del siglo XX, la inestabilidad monetaria había sido una constante en la Argentina. La aparición de una moneda propiamente nacional en 1881 (Gerchunoff y Llach, 1997, p. 23) no logró apaciguar el período de inestabilidad monetaria caracterizado por apreciaciones y

⁸ Medidos como la relación entre los precios de los productos exportados y los precios de los productos importados.

⁹ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. La generación del progreso. 1880-1914. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 22.

depreciaciones en el valor de la moneda. En respuesta a esta problemática, en 1899 se presentó un proyecto de ley para pasar a un régimen de tipo de cambio fijo. Aprobada la iniciativa del gobierno, la Argentina se reintegraba al sistema mundial del patrón oro¹⁰. Recién a partir de ese año pareció que se había conseguido una medida de valor estable y confiable.

Luego de 15 años de gozar con un contexto externo favorable, en 1914 el sistema monetario argentino basado en la caja de conversión debió enfrentar las primeras adversidades en los mercados de bienes y capitales. Eran evidentes las presiones para abandonar la convertibilidad. La situación política de los Balcanes había repercutido en la tasa de interés bancaria londinense, con lo cual, sumado a las malas cosechas de 1913-1914, crearon dificultades para que el país financiara su déficit en la balanza de pagos¹¹.

En 1914, se registró una fuerte caída del PBI per cápita de alrededor del 12% (Ver Tabla 5.3). Las repercusiones de la Primera Guerra Mundial en las finanzas del Estado reflejaron la interdependencia entre las variables económicas. “Los problemas en la balanza de pagos habían dado origen a una profunda recesión, que a su vez había recortado las importaciones (Ver Tabla 4.3), lo que por su parte corroía los ingresos fiscales, ya que éstos dependían fundamentalmente de los impuestos al comercio exterior¹²”. En este contexto, las fluctuaciones del *peso argentino* fueron un claro síntoma de la dependencia de esta variable ante las adversidades en los términos de intercambio y la cuenta de capitales. Queda expuesto de esta manera, el papel del tipo de cambio como un *precio* que determinaba en gran medida la distribución del ingreso. Los asalariados se veían generalmente perjudicados con las depreciaciones, porque no sólo encarecía los productos importados sino que también se

¹⁰ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. La generación del progreso. 1880-1914. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 26.

¹¹ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. Últimas imágenes de un modelo. 1914-1929. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 9.

¹² Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. Últimas imágenes de un modelo. 1914-1929. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 11.

incrementaban los precios de los productos de exportación. Así, la caída del peso estaba asociada a condiciones favorables para los exportadores¹³.

Primeros signos de debilidad.

Hacia 1914, la Argentina comenzaba a evidenciar los primeros síntomas de madurez económica. Habían quedado atrás los años de una rápida expansión hacia nuevas tierras. Gran parte del capital social básico, particularmente puertos y ferrocarriles, estaba ya instalado (Di Tella y Zymelman, 1967).

La caída de las importaciones durante la Primera Guerra Mundial (Ver Tabla 4.1 – 4.2 – 4.3) fue el primer indicio de que la economía se cerraba naturalmente, sin una política económica que así lo dispusiera.

“Nadie discute que la economía nacional de la década del 20 todavía giraba alrededor de la producción primaria¹⁴”. Pero la importancia relativa del sector rural era cada vez menor. A lo largo de la década, las ramas de la industria se desarrollaron con bastante rapidez. Pero ¿hasta qué punto este desarrollo industrial tuvo que ver con las políticas gubernamentales? En 1923, el gobierno hizo lugar a los continuos reclamos sobre la situación de la industria y a los incansables pedidos de reforma arancelaria provenientes principalmente de la Unión Industrial Argentina y de la Confederación Argentina de Comercio, Industria y Producción. No cabe duda que “la reforma de 1923 fue por lejos la más significativa acción gubernamental a favor de la industrialización durante los catorce años de gobierno radical”. (Gerchunoff y Llach, 1997, p.22). El 22 de noviembre de 1923, el Presidente Marcelo Torcuato de Alvear, decidió aumentar los valores de aforo para ponerlos en línea con los precios internacionales¹⁵. El propósito de dicha reforma era fortalecer la posición de la

¹³ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. La generación del progreso.1880-1914. Editorial Coyuntura SAC. 1997.

¹⁴ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. Últimas imágenes de un modelo. 1914-1929. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 22.

¹⁵ El impuesto que tenían que pagar los productos que entraban al país estaba calculado no como un porcentaje sobre su verdadero precio, sino sobre un valor oficial estimado, denominado “valor de aforo”. Gerchunoff y Llach (1997).

industria nacional frente a la competencia internacional, alcanzando una paridad entre los precios internacionales y los precios internos de los productos comercializables. Probablemente haya existido un incentivo económico implícito para el gobierno de Alvear, porque un aumento general de los aforos implicaba en el corto plazo un aumento de los ingresos fiscales, consecuencia directa del incremento de los impuestos a las importaciones.

Como ya se ha señalado anteriormente, las inversiones extranjeras, particularmente británicas, fueron uno de los determinantes de la expansión argentina hasta la Primera Guerra Mundial. La paralización del flujo de inversiones de capital británico hacia la Argentina desde 1914 fue probablemente la consecuencia más perjudicial de la Guerra para la economía nacional. El financiamiento externo era prácticamente descartado como una posibilidad.

Gerchunoff y Llach (1997) otorgan especial importancia a la magnitud de los ahorros nacionales para analizar el posible impacto de una reducción de la inversión extranjera en la economía. Ellos aseguran que cuanto menores sean los ahorros nacionales, menores son las posibilidades de crecimiento de la economía. Es indudable que la inversión interna de los años 1920 fue menor a la de los primeros quince años del siglo XX, pero nos es difícil estimar el grado de influencia que la disminución de las inversiones tuvo en el comportamiento de la economía.

Durante la Guerra se podía percibir una sensación de crisis que tuvo su mayor expresión en las frecuentes muestras de malestar social. El salario real se había deteriorado, no tanto por la caída en el valor nominal, sino por un notable incremento del costo de vida. No por nada, la balanza migratoria fue negativa en cada uno de los años en que perduró el conflicto¹⁶. Después de 5 años de crisis y malestar, recién a partir de 1920 la distensión social fue el indicio más palpable de la renovada prosperidad argentina. Los salarios reales empezaban a mostrar signos de recuperación.

Pero “la práctica argentina de gastar por encima de los ingresos impositivos no había sido infrecuente en el pasado (...) De todos modos, difícilmente se dudaría de la

¹⁶ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. Últimas imágenes de un modelo. 1914-1929. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 12.

solvencia del Estado argentino mientras el viento soplara a favor y se mantuviera cierto control sobre el déficit". (Gerchunoff y Llach, 1997, p. 26).

Sin embargo, algunas de las fuerzas que habían generado el fuerte desarrollo agropecuario anterior a 1914 se habían debilitado. Luego de la guerra, había terminado la fiebre del ferrocarril y el crecimiento de la economía había sido menos acelerado y más volátil que los años anteriores. (Ver Tabla 5.1 – 5.2 – 5.3).

Aunque la expansión del ferrocarril se había estancado y la superficie rural sembrada apenas aumentaba, la producción seguía creciendo. Todo indicaba que a partir de la década de 1920, la productividad rural se incrementó sustancialmente de la mano de un incremento de la inversión en maquinaria agrícola para mejorar los rendimientos por hectárea y aumentar la producción. Por lo tanto, denunciar la concentración de la propiedad rural en algunos pocos como factor causante del retraso en la producción agropecuaria, resulta una crítica débil, si aceptamos el dinamismo del sector rural hasta 1929. Así, "el sistema de tenencia de la tierra desarrollado entre 1860 y 1914 probó ser compatible con el crecimiento acelerado de la producción, pero fracasó en otros aspectos. Al obstaculizar la formación fuerte y emprendedora de la clase media rural como la que se creó en los Estados Unidos, sembró los gérmenes de la futura inestabilidad política y, por lo tanto, de las futuras dificultades económicas". (Díaz Alejandro, 2002, p. 159). La desigual distribución de la tierra creó el escenario apropiado para que entraran en conflicto las políticas económicamente eficientes y lo que la mayoría de la población argentina consideraba una distribución justa del ingreso y la riqueza. La circunstancia de que muchas políticas de promoción del crecimiento beneficiaran a todas luces a un grupo pequeño y acaudalado contribuyó a hacer impopulares aquellas políticas. Este conflicto permaneció latente, aunque recién se hizo evidente a partir de la Gran Depresión.

El estancamiento en el área sembrada ha sido el punto que demostró el fin de la edad dorada de la agricultura y la ganadería y, se ha especulado mucho con la imposibilidad de continuar un sendero de desarrollo dedicando la mayoría de los

recursos al sector agropecuario¹⁷. Particularmente, se puede evidenciar un vuelco de las inversiones extranjeras hacia el sector industrial. Sin embargo, la producción primaria se desaceleró paulatinamente en parte por las condiciones externas que favorecieron a la industria desde 1922 hasta la crisis de 1929. Los incrementos en el rendimiento de las actividades manufactureras modificaron el esquema de rentabilidades a favor de la industria y el gobierno debía actuar en consecuencia.

Di Tella y Zymelman (1967) acentuaron la hipótesis sobre la “demora” que sufrió el inicio del proceso de industrialización cuando el país parecía reunir ya todos los requisitos económicos previos para comenzar con un proceso de desarrollo industrial. Los autores definieron el período entre los años 1876-1913 como un período de pre-acondicionamiento, directamente asociado con la instalación del capital social básico o infraestructura económica, que no fue inmediatamente seguido por un fenómeno de crecimiento autogenerado.

La realidad es que los años de entre guerras fue un período de transformación política y económica en el país. La Argentina ya no era un país que miraba hacia fuera, sino por el contrario, su visión fue introspectiva¹⁸. Las consecuencias de la Primera Guerra Mundial fueron de larga persistencia. La Argentina debía enfrentarse a un nuevo orden mundial y era la primera vez que las instituciones se ponían a prueba ante las adversidades internacionales y los nuevos cambios respecto de la política económica.

Hasta el momento hemos analizado, tal como lo definen Gerchunoff y Llach (1997), los tres pilares del crecimiento argentino: la *tierra*, el *capital* y el *trabajo*. Estos factores fueron los motores que impulsaron el auge económico en los inicios de la Argentina. Esto fue así mientras existió un contexto económico externo favorable. El primer y gran desafío de la Argentina recién se presentó en 1914 cuando los ecos de la Primera Guerra Mundial comenzaron a resonar y pusieron a prueba la capacidad y la solidez de las instituciones frente a las adversidades externas.

¹⁷ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. Últimas imágenes de un modelo. 1914-1929. Editorial Coyuntura SAC. 1997.

¹⁸ Cortés Conde, Roberto. “The political economy of Argentina in the twentieth Century”. Cambridge University Press. 2008. Pág. 39.

La economía argentina posterior a 1930

La década del 1920 significó para la Argentina un retorno a la senda del crecimiento aparentemente sólido que se había interrumpido a partir de la Primera Guerra Mundial. Di Tella y Zymelman (1967) aseguraban que la mejora en los términos de intercambios fortaleció la posibilidad de persistir en la política económica implementada antes de la Primera Guerra Mundial sin modificación alguna y, por consiguiente, intentar una “vuelta a la normalidad”. Sin embargo, la Gran Depresión puso fin a este estado de ánimo al colocar a la Argentina frente a un marcado deterioro en los términos de intercambio (Ver Tabla 4.3) y graves problemas de la balanza de pagos.

El colapso del comercio mundial, como una consecuencia de la Gran Depresión, se manifestó en la Argentina con una fuerte disminución en el valor de las exportaciones. Hubo una reacción proteccionista en el mundo ante el intento desesperado de cada país por atenuar las consecuencias de la crisis. Las economías cuya producción dependía fuertemente de las exportaciones, como la argentina, fueron las más perjudicadas por esta decisión.

Gerchunoff y Llach (1997) analizan la política económica de la Argentina en los tiempos de crisis posterior a 1929. Enfatizan el dramático efecto de la crisis sobre los precios de los productos argentinos de exportación (cayeron 42% entre 1928 y 1932, Ver Tabla 4.3). Así, “la capacidad para importar (la cantidad de importaciones que puede comprar un país con las divisas obtenidas por exportaciones) se redujo fuertemente¹⁹”. Pero existían otras fuentes de conflicto para la balanza de pagos: La fuga de capitales impulsada por un aumento de la tasa de interés norteamericana y el auge en Wall Street, previa al desencadenamiento de la crisis del 30, puso punto final a la convertibilidad de 1927. Una vez desatada la crisis, existieron serias dificultades

¹⁹ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. La política económica en tiempos de crisis. 1929-1940. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 6.

para adquirir nuevos préstamos. Sumado a que, para un país deudor neto como el nuestro, “la deflación mundial hacía más pesada la carga de la deuda²⁰”.

La falta de divisas para una industrialización.

Díaz Alejandro (2002) analiza en detalle el proceso de estrangulamiento de divisas que tuvo lugar a partir de 1930. La capacidad de importación de la economía argentina no alcanzó para lograr un crecimiento sustentable en el tiempo.

El estrangulamiento puede surgir como consecuencia de circunstancias externas desfavorables a las cuales la economía no se puede ajustar con rapidez o, a causa de las políticas internas²¹ (Díaz Alejandro, 2002). En ambos casos, el estrangulamiento de divisas impide la expansión económica.

En cualquier país, por lo común, el crecimiento se verá restringido por diversos factores tales como dificultades en la capacidad de ahorro, rigideces en la fuerza laboral, problemas de organización, entre otros. Pero la escasez provocada por uno de ellos puede compensarse intensificando la disponibilidad de otros, de modo que la máxima tasa posible de crecimiento no quede limitada por ninguno de sus componentes en particular, sino por la escasez general de insumos generadores de crecimiento (Díaz Alejandro, 2002).

La dinámica inmigratoria argentina, convierte al crecimiento de la fuerza laboral como un parámetro endógeno y muy elástico. Descartada la fuerza de trabajo como barrera para el crecimiento, quedamos pues, con el crecimiento del capital y, en especial, con el de la maquinaria y los equipos, como los posibles determinantes del desarrollo económico argentino de la época (Díaz Alejandro, 2002). El autor se pregunta: ¿Por qué el crecimiento de las existencias de capital en la forma de maquinaria y equipos fue mayor antes que después de 1930? La respuesta inmediata a su pregunta es que aunque los ahorros extranjeros habían contribuido mucho a la capitalización del país antes de 1929, por entonces la tasa de ahorro nacional oscilaba

²⁰ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. La política económica en tiempos de crisis. 1929-1940. Editorial Coyuntura SAC. 1997. Pág. 7.

²¹ Por ejemplo, una política cambiaria que mantenga el precio de las divisas por debajo de su nivel de equilibrio

aproximadamente por el 20% del PNB. Con lo cual, según en análisis planteado por el autor, la capacidad de ahorrar no constituía una barrera grave para lograr una tasa de crecimiento sustentable en el largo plazo. Durante 1925-29 las importaciones constituyeron una proporción considerable del valor total de la formación bruta de capital en maquinaria y equipos. La tendencia del sector exportador a producir cada vez más divisas, lo convertía en la fuente más importante de financiamiento de dichas importaciones, es decir, se constituía como la principal industria de bienes de capital del país. No había dudas de que este mecanismo de formación de capital era más eficiente que la instalación de plantas para producirlos a nivel local, siempre y cuando la demanda extranjera de exportaciones continuara siendo elástica. Ex post, cabe conjeturar que una posible causa del lento crecimiento del capital en maquinaria y equipos fue la evidencia de un leve incremento de la tasa de crecimiento tanto de la producción interna de dichos bienes como de la cantidad de divisas asignadas a su importación (Díaz Alejandro, 2002).

“Un estrangulamiento de divisas restringe la expansión de la demanda interna en épocas en que hay exceso de capacidad de la mayoría de los demás insumos generadores de crecimiento” (Díaz Alejandro, 2002, p. 91). Quizás una mejor distribución entre los bienes internos y los comercializables podría haber elevado la tasa de crecimiento con los mismos recursos internos disponibles. Los datos²² reflejan que la producción de bienes como “otros servicios” más similares a los bienes internos puros, creció a una tasa mayor, cercana al doble de aquella tasa a la que crecieron los sectores productores de mercancías, asociados con la posibilidad de comercialización. ¿A qué se debió el relativo descuido de los bienes comercializables? ¿Fueron las políticas internas o externas y las circunstancias las únicas responsables? No es fácil asignar responsabilidades o establecer juicios sobre causas y efectos. Con mucha precaución Díaz Alejandro (2002) señala a las circunstancias externas como las principales causantes de la escasez de divisas entre 1929 y la Segunda Guerra Mundial, “pero que las políticas internas tienen que cargar con el mayor peso de la responsabilidad en los años de posguerra”. Enfatiza en la responsabilidad que

²² Díaz Alejandro, Carlos F. Ensayos sobre la historia económica argentina. – 2ª ed.- Buenos Aires: Amorrortu, 2002. Cuadro 2-9. Pág. 91.

tuvieron las políticas internas de la posguerra en “1) no expandir las exportaciones de bienes tanto rurales como manufacturados, a pesar de que el comercio mundial estaba en expansión, y 2) no adoptar una estrategia de sustitución de importaciones coherente con la decisión de no incrementar las exportaciones”.

Camino hacia la materialización de un nuevo modelo económico productivo.

Entre 1925-29 y 1930-34 los términos de intercambio internacionales de la Argentina se deterioraron bruscamente, al mismo tiempo que las exportaciones se reducían y disminuía también la entrada neta de capital. Las mercaderías importadas declinaron en un nivel cercano al 40% (Ver Tabla 4.3).

“Una reasignación relativa de los recursos hacia la manufactura en detrimento del sector rural solo podría haberse producido en virtud de modificaciones en los términos de intercambio internacionales y en las expectativas provocadas por la gran depresión respecto de los futuros mercados de exportación para casi todos los bienes rurales” (Díaz Alejandro, 2002, p. 101), que por cierto no eran alentadoras. Sin embargo, según el enfoque del autor, el gobierno tomó también medidas con el objetivo de reforzar la mejora en los términos de intercambio de los productos manufacturados. Este paquete de medidas incluía un incremento de los derechos de importación y la creación de un sistema de tipos de cambio múltiples. En consecuencia, los controles cambiarios establecidos en 1933 elevaron los costos de transacción para los importadores. Por otro lado, en 1933 hubo una devaluación de un 20% e inmediatamente el gobierno percibió los beneficios de la devaluación²³. Para Díaz Alejandro (2002), aquellas políticas “no solo distendieron la brecha abierta por la depresión en las tasas de utilidades de la manufactura y las del sector rural productor de bienes exportables, sino que elevaron también el nivel absoluto de los beneficios obtenidos en las actividades de sustitución de importaciones”.

²³ Cortés Conde, Roberto. The political economy of Argentina in the twentieth Century. Cambridge University Press. 2008. Pág. 119.

A pesar del incremento en la producción de productos que sustituyeron su importación, la participación argentina en el comercio mundial de exportaciones tradicionales se mantuvo constante. Los índices de tipo de cambio y los niveles de precios, nos permiten apreciar que el tipo de cambio real aplicado a las exportaciones de mercaderías se mantuvo constante entre 1925-29 y 1935-39 (Ver Tabla 6.1).

En síntesis, para Díaz Alejandro (2002) las autoridades argentinas respondieron al golpe de la depresión de tal modo que, a pesar de que las importaciones disminuyeron entre 1925-29 y 1935-39, el PBI real se expandió a una tasa superior al 20% acumulado durante ese período (Ver Tabla 5.3). Aquel desarrollo fue posible gracias a cambios en la estructura de la demanda y a la vigorosa sustitución de importaciones, tanto en el sector manufacturero como en el sector rural. “El cambio de la estructura de la demanda desplazó el gasto en inversión fija (con alto componente de importaciones), hacia el consumo (con menor componente de importaciones)” (Díaz Alejandro, 2002, p. 106).

“La combinación de una política de devaluación de la moneda, una política de restricción de las importaciones, así como los tipos de cambio diferenciales que existían en la Argentina, podrían defenderse alegando que el país en aquella época tenía alguna influencia sobre sus precios de exportación; Cualquier intento de ampliar lo máximo posible las exportaciones tradicionales, frente a una situación mundial caracterizada por la depresión y el proteccionismo, hubiesen podido ejercer un influjo desfavorable sobre los términos de intercambio” (Díaz Alejandro, 2002, p. 107). No obstante, no se puede asegurar que aquellas políticas fueran óptimas, sino que, dado el contexto internacional, cabe suponer con fundamento que determinaron una utilización eficiente de los recursos.

De cualquier manera, no parece justificado el comentario de que la industrialización de la década de 1930 fue el feliz resultado de políticas destinadas a favorecer solo al sector rural y mejorar la balanza de pagos. Es verdad que se adoptaron medidas de protección a los productores rurales. No obstante, la política oficial también ayudo de manera positiva a la industria aunque las autoridades económicas no estaban comprometidas completamente con la industrialización, como

habría de afirmarlo el régimen de Juan Domingo Perón en los años siguientes (Díaz Alejandro, 2002) y, carecían de un plan de industrialización claramente articulado.

Estancamiento del sector rural: Determinantes.

Es fácil atribuir la responsabilidad sobre el estancamiento rural argentino que se inició en 1930 al régimen de tenencia de la tierra. Un estudio del Comité interamericano de desarrollo agrícola (CIDA), *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico*²⁴, se basa en la razonable hipótesis de que la mitad de la tierra pampeana se explotaba en forma indebida a causa del régimen de tenencia de la tierra²⁵. A. L. Domike (1966), director del estudio afirma que, en promedio, las explotaciones multifamiliares se trabajaban y administraban en forma inadecuada, la producción neta por hectárea no era maximizada en los grandes latifundios y también que el estancamiento del sector era consecuencia de las condiciones de los contratos de arrendamiento y los bajos incrementos en la producción. Sin embargo, la posición de Díaz Alejandro (2002) no acusa únicamente a las eventuales adversidades del contexto externo, ni tampoco únicamente a la distribución de la tierra como potenciales causantes del estancamiento rural, sino también al control ejercido por el gobierno sobre el mercado de locación de tierras.

En 1965, el Consejo Nacional de Desarrollo afirmaba que: “*Prácticamente no existe un mercado de arrendamientos a largo plazo y solo han prosperado los contratos a corto plazo*”²⁶. La ausencia de un mercado de contratos de arrendamiento a largo plazo constituyó un obstáculo para las medidas tendientes a promover el desarrollo rural. El agotamiento del suelo y la reducción de las inversiones fueron dos de los

²⁴ Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (CIDA), *Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola argentino*, Washington: Union Panamericana, 1966, cap 10.

²⁵ La tenencia inadecuada de la tierra abarca los minifundios demasiado pequeños para que se los pueda trabajar con eficiencia, las explotaciones de tamaño apropiado pero con contratos de arrendamientos inconvenientes y precarios, y las grandes haciendas, es decir latifundios, en los que la tierra no se explota plenamente.

²⁶ Gerchunoff, Pablo; Llach, Lucas. Los desafíos económicos argentinos. Últimas imágenes de un modelo. 1914-1929. Editorial Coyuntura SAC. 1997.

resultados naturales de aquellas equivocadas políticas. En un intento de incrementar el ingreso y la seguridad de los arrendatarios y aparceros, se adoptaron medidas parciales que no les otorgaron la plena propiedad de la tierra, pero que provocaron la ineficiencia económica y la reducción de la inversión rural por parte de los terratenientes.

La producción no solo se beneficiaría con la reinstauración de contratos de arrendamiento a largo plazo, sino también mediante la aplicación de mayores impuestos a la tierra. Los impuestos a la tierra no solo serían más eficientes que los aplicados a las mercancías rurales, sino que además podrían suministrar una fórmula para conciliar las políticas deseables desde el punto de vista de la eficiencia económica, con lo que la sociedad argentina urbana considera una distribución justa del ingreso y del poder político, es decir la minimización del influjo económico y político de los terratenientes tradicionales (Díaz Alejandro 2002).

“Entre los factores que ejercieron influencia sobre el estancamiento del sector rural posterior a 1930 deben mencionarse las políticas internas, incluyendo las relativas a los precios de la producción y los insumos, los salarios, el desfase tecnológico y los mercados externos poco activos” (Díaz Alejandro, 2002, p. 204). Según el autor, después de 1930 el régimen de tenencia de la tierra ha distado de ser el más adecuado para el crecimiento económico, pero no se justifica atribuir el estancamiento rural sólo a deficiencias en el régimen de tenencia de la tierra.

La visión de Díaz Alejandro (2002) vincula especialmente al progreso tecnológico con el desempeño económico del sector rural. Para él, la productividad del sector agropecuario se ha mantenido próxima a la de otros sectores de la economía, precisamente no por la política de precios ni por los bajos salarios rurales, sino por la reducción de los costos unitario, consecuencia directa del progreso tecnológico. Dada la política de precios de exportación y el régimen de tenencia de la tierra que prevalecieron después de 1930, resulta razonable examinar las políticas de la Argentina impulsadas para estimular el cambio tecnológico.

Díaz Alejandro (2002) divide el período de análisis en dos: El primero comprende los quince primeros años posteriores a 1930. Y el segundo período comprende los años entre 1945 y 1955. Lo llamativo es que asigna a cada período una

causa diferente respecto del estancamiento del sector rural. Para el autor, entre 1930-1945:

Los factores exógenos fueron la causa principal del estancamiento de las actividades agropecuarias pampeanas. La disminución de la demanda externa y las variaciones en los precios relativos, provocadas primero por la gran depresión y después por la Segunda Guerra Mundial, convencieron a los productores de que las ganancias que podían obtener de las nuevas inversiones en la producción de bienes exportables habrían de ser exiguas.

Sin embargo, el autor plantea que entre 1945 y 1955:

Las políticas internas oscurecieron aun más las perspectivas de las actividades agropecuarias productoras de bienes exportables. Las tasas previstas de retribución privada disminuyeron, no solo porque la política del gobierno mantuvo bajos los precios de la producción de aquellos bienes, sino también porque había que incrementar los salarios rurales a fin de evitar que la mano de obra se desplazara hacia los grandes centros urbanos. Las expectativas y la productividad también se vieron afectadas a causa de la desorganización de las pautas normales de producción y de las amenazas a la propiedad. Quizá se hubieran tolerado esas políticas si el sector público hubiese estimulado los servicios de investigación y extensión agrícola para mantenerse a la altura de los adelantos tecnológicos que se producían en el resto del mundo y se hubiese suministrado al sector agropecuario un flujo de créditos y de insumos modernos a tasas y precios razonables (...) De todas aquellas políticas poco afortunadas, la que habría tenido un efecto más nocivo y duradero para el sector rural fue la omisión del cambio tecnológico. Las políticas sobre precios, salarios, entre otras, pudieron haberse modificado con bastante rapidez, pero los años de postergación del frente tecnológico fueron más difíciles de recuperar.

Industrialización Argentina posterior a 1930.

La capacidad de expansión de la industria manufacturera fue un factor determinante del crecimiento de la economía a partir de 1930. Entre 1930 y 1945 esa dependencia fue consecuencia de factores exógenos, pero a partir de 1945 de alguna manera se puede responsabilizar a las políticas internas discriminatorias que afectaban a las exportaciones (Díaz Alejandro, 2002).

Después de la crisis mundial de 1929, la Argentina padeció una fuerte caída en sus exportaciones (Ver Tabla 5.3), imponiendo una carga excesiva sobre la sustitución de importaciones. La restricción de divisas exigía un esfuerzo general de sustituciones de importaciones, en el cual los planificadores debían elaborar un plan económico amplio que otorgase prioridades a algunas industrias por sobre otras, dependiendo de la etapa de industrialización en la que se encontrase.

El rápido deterioro de las reservas de divisas condujo a las autoridades económicas a utilizar aquellos instrumentos que podían ser utilizados con arbitrariedad como los permisos previos de cambio, las cuotas de importación y los tipos de cambio preferenciales para la introducción de materias primas y maquinaria. Pero los planes económicos fueron desarticulados. Se caracterizaron por la falta de pautas claras sobre los mecanismos e instrumentos específicos que se utilizarían para alcanzar sus objetivos, otorgando un amplio margen discrecional a la burocracia en la implementación de las políticas (Belini, 2009).

Las condiciones del mercado mundial de 1943 a 1955 eran más favorables a la Argentina que lo que habían sido las de 1929 a 1943. Después de la Guerra, la política oficial tenía la posibilidad de guiar el crecimiento económico sobre la base de la expansión de las exportaciones de los productos agropecuarios y manufacturados. La diferencia en esta nueva idea de crecimiento radicaba en que existía un marcado apoyo a la exportación de productos manufacturados y un fuerte proceso de sustitución de importaciones.

Pero en realidad lo que les interesaba a los encargados de la política económica de la época, era otra estrategia orientada al incremento en la producción de los bienes de consumo interno. Esta estrategia era difícilmente compatible con el propósito de

una tasa de crecimiento económico autosustentable en conjunto con una balanza comercial equilibrada, especialmente cuando existía una intención explícita de hostilidad desde el gobierno hacia el capital extranjero (Díaz Alejandro, 2002).

Anteriormente ya me he referido a las fricciones sociales que tuvieron lugar durante el período de gran expansión de 1860-1930, pero que habían permanecido bajo la superficie. Precisamente, fue la Gran Depresión la que desacreditó al sistema liberal e hizo visibles las fricciones latentes. La fuerte influencia y presión extranjera, sumado al clima de corrupción y represión imperante en la vida política de la década de 1930 exacerbó los sentimientos nacionalistas. Un análisis sobre la equidad y el crecimiento en la Argentina²⁷ propone la idea de que, ciertas veces, las consideraciones específicas sobre distribución del ingreso llevaron frecuentemente a la adopción de políticas que acabaron siendo desfavorables al crecimiento económico. Los sucesivos gobiernos argentinos debieron muchas veces elegir entre políticas redistributivas con un marcado horizonte cortoplacista, que como resultado de las características de la economía argentina y de los ciclos internacionales, las opciones redistributivas acabarían teniendo un costo considerable en términos de crecimiento económico. Esto no quiere decir que existía un permanente conflicto entre distribución del ingreso y rápido crecimiento económico.

La decisión de descuidar el comercio exterior y de desprestigiar a los inversores extranjeros tenía raíces históricas muy profundas y se la puede considerar una respuesta tardía a la Gran Depresión. El retraso del crecimiento argentino respecto de otros países de reciente colonización se agravó durante la guerra y persistió aún después de 1948.

El período de mayor expansión industrial comprendió entre 1937 y 1950. Mientras las industrias metalúrgicas se expandían con rapidez, las industrias más tradicionales tendieron a estancarse (Ver Tabla 5.4). Pero el retraso no se observó inmediatamente después de la guerra, mientras la abundancia de divisas hacía posible la importación de bienes. Lo que ocurrió fue que a partir de 1949 la Argentina

²⁷ Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas. "Entre la equidad y el crecimiento: Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2003". Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina S.A., 2004.

enfrentaba serias dificultades para la obtención de divisas (Díaz Alejandro, 2002). No era sorprendente la escasez de maquinaria y equipamiento, algunos productos intermedios clave y materias primas procesadas. Entonces las industrias que se habían expandido a partir de la gran depresión, se estancaron a partir de 1950.

Cuando en 1949 disminuyeron las exportaciones, el país se encontró frente a un estrangulamiento de divisas, pues la sustitución de importaciones no había dejado suficiente cantidad de ellas para financiar las importaciones requeridas por una tasa de crecimiento del sustentable en el largo plazo. Se dio pues, prioridad a la importación de materias primas y de bienes intermedios necesarios para mantener en funcionamiento la capacidad instalada. La maquinaria y el equipamiento indispensable para ampliar dicha capacidad no podían importarse ni producirse en el país, al menos en el corto plazo. Entonces se produjo una súbita reducción en el stock de capital real en maquinaria y equipos (Díaz Alejandro, 2002). Para el autor, el impacto del estrangulamiento de divisas en la formación de capital distinto de la construcción empeoró la capacidad de transformación de la economía, lo cual a su vez exacerbó el estrangulamiento. La expansión de las actividades de sustitución de importaciones y hasta las actividades de exportación requerían inversiones en maquinaria y equipos nuevos con elevados componentes de importación.

Díaz Alejandro (2002) considera como una paradoja que la mayor atención a los bienes exportables entre 1943-1955 habría determinado no una menor, sino una mayor industrialización, como los ejemplos de Canadá y Australia. Estimular un incremento en las exportaciones hubiese permitido alcanzar una tasa de crecimiento económico mayor y podría haber determinado una expansión de la industria manufacturera superior a la observada. Asimismo, una actitud diferente del gobierno hacia la inversión extranjera hubiese estimulado la industrialización sobre todo en los sectores claves de la economía.

El régimen peronista siguió confiando en el ahorro interno como fuente de capitalización. Recién a partir de 1953, cuando el gobierno envió un proyecto de ley al congreso para crear un régimen especial que alentara las inversiones extranjeras en la Argentina, se demostró un interés real por revertir la situación. La medida significaba

una rectificación de la política oficial que hasta entonces había marginado el aporte del capital extranjero (Belini, 2009).

La legislación laboral se tornó rígida al extremo y los sindicatos, conscientes de su nuevo poder, no accedían con facilidad a modificarlas (Díaz Alejandro, 2002). Este escenario introdujo rigideces que contribuyeron a limitar el crecimiento relativo de la productividad (Ver Tabla 7.1). Sin embargo, hacia fines del segundo gobierno de Perón, el régimen percibía estos inconvenientes y tomó medidas en consecuencia. El poder de los sindicatos comenzó a menguar, aunque no dejó de ser un actor importante en la arena política y económica. Luego de 1959, las sucesivas recesiones eliminaron establecimientos ineficientes y pequeños que ocupaban a una parte importante de los trabajadores mientras que, la reinversión en equipamiento permitió que algunas industrias tradicionales aumentaran su productividad.

En resumen, el sendero y la velocidad de la industrialización han sido delimitadas no sólo por las fuerzas espontáneas del mercado externo²⁸, por las dotaciones de factores y las condiciones internas de la demanda²⁹, sino también por las políticas del gobierno que afectaron directa o indirectamente las fuerzas del mercado (Díaz Alejandro, 2002).

El sistema proteccionista había reforzado lo que comúnmente se había considerado un modelo de industrialización normal durante la primera etapa posterior a 1930. Entre 1946-1956, aquel sistema alcanzó su forma más extrema, pero hacía mucho tiempo que las ramas livianas de la industria venían expandiéndose (Díaz Alejandro, 2002).

Más allá de los cambios en la política industrial y las eventuales condiciones favorables del entorno macroeconómico, no podían eludirse algunos inconvenientes que confirmaban la robustez del mercado interno para encarar un proceso de industrialización sólido. Sin embargo, las medidas económicas que se implementaron no fueron acompañadas por objetivos verificables y tampoco incluyeron sanciones por incumplimiento, con lo cual la capacidad del estado para disciplinar el capital fue débil.

²⁸ P. Ej., el deterioro de los términos de intercambio externos durante la depresión.

²⁹ P. Ej., precios relativos bajos para los insumos de cuero y elevados para el acero.

La política de sustitución de importaciones respecto de algunos productos industriales no constituía un plan elaborado y sistemático. En realidad, era consecuencia de sucesivas improvisaciones, como una reacción frente a las presiones económicas y políticas.

Para Ávila (2011) la declinación de la economía argentina fue el resultado de una permanente dosis de *incertidumbre* (concepto que el autor identifica como una volatilidad en los precios relativos), generada por la persistencia de elevados déficits fiscales financiados principalmente con inflación y con deuda contraída en los mercados internacionales.

Precisamente, para Juan José Llach (1987) el proceso de estancamiento de la economía argentina recién se inició en la década de 1940. Según su análisis, la Argentina estuvo sometida a cambios drásticos en su sector externo que se combinaron con “choques” fiscales, de distribución del ingreso e inflacionarios. Ellos se fueron institucionalizando en la organización económica y social de nuestro país. Estos “choques” se manifestaron como una inestabilidad constante y extrema de los términos de intercambio externo, del nivel de gasto público, de las necesidades de financiamiento del gobierno, de los salarios reales y de la tasa de inflación. El autor sostiene que la Argentina es un caso límite de inestabilidad de las instituciones políticas que ha vivido en un estado de convulsión más o menos permanente.

Conclusiones

Las causas del estancamiento económico argentino iniciado a mediados de siglo XIX son difíciles de identificar y, asignar responsabilidades sobre comportamientos económicos es un trabajo complejo.

Tradicionalmente la economía enfocó su análisis en el cambio tecnológico y en la acumulación de capital físico y humano. Pero autores como Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002) sostienen que la acumulación de capital y los cambios tecnológicos son variables que si bien explican parte del crecimiento, no aportan una explicación integral y profunda del crecimiento económico. Ellos enfatizan el rol de las instituciones en el crecimiento económico.

Pero si las instituciones aportan una explicación supuestamente integral sobre el crecimiento económico de los países ¿Por qué el crecimiento económico muestra variabilidad en el tiempo, mientras que las características y la configuración política de un país tienden a ser persistentes? Rodrik (1988) plantea la posibilidad de que los conflictos sociales sean variables claves para explicar esta paradoja. El autor enfatiza particularmente en la manera en que los conflictos sociales interactúan con los “choques” externos y las instituciones. Esta interacción juega un rol central en la determinación de la persistencia del crecimiento económico de un país. En primer lugar, determinan la volatilidad económica ante conflictos externos y, en segundo lugar, determinan la magnitud del colapso en el crecimiento ante un “choque” económico negativo. Rodrik (1998) sostiene que cuando los clivajes sociales son profundos y las instituciones son débiles, los costos económicos de cualquier “choque”

económico exógeno, como el deterioro de los términos de intercambio, se verá magnificado por los conflictos de distribución disparados, precisamente, por este escenario de conflicto social.

No hay dudas de que las instituciones tienen un rol fundamental en la explicación del crecimiento económico. El problema surge cuando se intenta enmarcar la receta del éxito económico dentro un único paquete de políticas o arreglos institucionales. Porque para Rodrik (2004) todos los paquetes de políticas tienen diferentes costos y beneficios dependiendo de las restricciones políticas vigentes, los niveles de competencia administrativa y las fallas de mercado. No hay una única correspondencia entre las funciones que toman las buenas instituciones y la estructura que estas instituciones conforman. De hecho, las experiencias económicas de los distintos países han demostrado que existen múltiples maneras de enmarcar los principios económicos de primer orden (protección de los derechos de propiedad, competencia basada en el mercado e incentivos apropiados) en arreglos institucionales para generar crecimiento económico autosustentable.

Para algunos autores como Cortés Conde (2008) las causas del estancamiento económico tienen raíces históricas que determinaron el rumbo de la economía de la Argentina. El proceso de colonización dejó estructuras y un marco institucional que Cortés Conde (2008) cree que ejercieron una influencia negativa en la conformación de un estado que haya podido proveer bienes y servicios públicos. Elevados costos de transporte, guerras y confiscaciones fueron eventos que perduraron en el tiempo, manteniendo los mercados segmentados, con altas tasas de interés que desalentaban la inversión y, por consiguiente, el crecimiento.

La impresionante expansión que existió desde 1880 hasta 1914 estuvo asociada particularmente a las características geográficas imperantes en la Pampa Húmeda, a la actividad agrícola ganadera que se practicaba y a la incorporación de mano de obra y capitales extranjeros, que se manifestaron en la incorporación de los ferrocarriles y la fuerte ola inmigratoria.

Recién en 1914 la Argentina comenzó a evidenciar los primeros síntomas de madurez económica y, algunas de las fuerzas que habían generado el fuerte desarrollo agropecuario anterior a 1914 se habían debilitado. El primer y gran desafío de la

Argentina recién se presentó en 1914 cuando los ecos de la Primera Guerra Mundial comenzaron a resonar y pusieron a prueba la capacidad y la solidez de las instituciones frente a las adversidades externas.

Es fácil atribuir la responsabilidad del estancamiento económico de la Argentina a las adversidades del contexto internacional. Para Díaz Alejandro (2002) las circunstancias externas probablemente hayan sido las principales causantes de la escasez de divisas entre 1929 y la Segunda Guerra Mundial, pero las políticas internas tienen que cargar con el mayor peso de la responsabilidad en los años de posguerra. No obstante, apuntar únicamente a falencias en la política de sustitución de importaciones, a la falta de divisas y a una tasa de ahorro doméstico insuficiente para financiar el crecimiento, resulta débil para explicar la declinación de la economía argentina.

Para Rodrik (2007) toda política económica, por más eficiente que sea, debe estar acompañada por una fuerza laboral disciplinada y un clima favorable a las inversiones extranjeras para fortalecer los pilares del crecimiento económico. Precisamente en la Argentina ocurría lo contrario, existía una intención explícita de hostilidad desde el gobierno hacia el capital extranjero y la legislación laboral se torno rígida al extremo.

Para Juan José Llach (1987) el proceso de estancamiento de la economía argentina recién se inició en la década de 1940. Según su análisis, la Argentina estuvo sometida a cambios drásticos en su sector externo que se combinaron con “choques” fiscales, de distribución del ingreso e inflacionarios. Ellos se fueron institucionalizando en la organización económica y social de nuestro país. Estos “choques” se manifestaron como una inestabilidad constante y extrema de los términos de intercambio externo, del nivel de gasto público, de las necesidades de financiamiento del gobierno, de los salarios reales y de la tasa de inflación. El autor sostiene que la Argentina es un caso límite de inestabilidad de las instituciones políticas que ha vivido en un estado de convulsión más o menos permanente.

Generar crecimiento económico autosustentable y persistente en el tiempo es un desafío muy difícil, más aún en un contexto de completa inestabilidad, incertidumbre y con una sociedad dividida.

Bibliografía

- Alesina, A., and Rodrik, D. (1994). Distributive Politics and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*.
- Ávila, J. C. (2011). *Fiscal Deficit, Macro-Uncertainty, and Growth in Argentina*. Buenos Aires: Universidad del CEMA.
- Barro, R. (1998). Notes on Growth Accounting. *National Bureau of Economic Research*.
- Belini, C. (2009). *La Industria Peronista, 1946-1955: Políticas Públicas y Cambio Estructural*. Buenos Aires: Edhasa.
- Cortés Conde, R. (1979). *El Progreso Argentino 1880-1914*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Cortés Conde, R. (1975). *Tendencias en la evolución de los salarios reales en Argentina, 1880-1910. Resultados preliminares*. Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella, Centro de investigaciones económicas.
- Cortés Conde, R. (1993). The Growth of the Argentine economy, 1870-1914. In L. Bethhell, *Argentina Since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cortés Conde, R. (2008). Spanish America Colonial Patterns: The Rio de la Plata. *Universidad de San Andrés, Departamento de Economía*.
- Cortés Conde, R. (2008). *The political economy of Argentina in the twentieth Century*. Cambridge University Press.
- Di Tella, G., and Zymelman, M. (1967). *Las etapas del desarrollo económico argentino*. Buenos Aires: EUDEBA.

- Díaz Alejandro, C. (2002). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Domike, A. (1966). *Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola argentino*. Washington: (CIDA), Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola.
- Easterly, W., and Rebelo, S. (1993). Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation. *National Bureau of Economic Research*.
- Easterly, W., Kremer, M., Pritchett, L., and Summers, L. (1993). Good Policy or Good Luck? Country Growth Performance and Temporary Shocks. *National Bureau of Economic Research*.
- Eichengreen, B. (2007). The Real Exchange Rate and Economic Growth. *University of California, Berkeley*.
- Gerchunoff, P., and Aguirre, H. (2006). *La economía argentina entre la gran guerra y la gran depresión*. Buenos Aires: Naciones Unidas.
- Gerchunoff, P., and Llach, L. (1997). *Los desafíos económicos argentinos: La política económica en tiempos de crisis*. Buenos Aires: Editorial Coyuntura SAC.
- Hall, R., and Jones, C. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*.
- Llach, J. J. (1987). *Reconstrucción o Estancamiento*. Buenos Aires: Editorial Tesis.
- Llach, L., and Gerchunoff, P. (2004). *Entre la equidad y el crecimiento*. Buenos Aires: Siglo XXI editores Argentina.
- Persson, T., and Tabellini, G. (1994). Is Inequality Harmful for Growth? *The American Economic Review*.
- Rock, D. (1993). From the First World War to 1930. In L. Bethhell, *Argentina Since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rodrik, D. (2007). The Real Exchange Rate and Economic Growth: Theory and Evidence. *Harvard University*.
- Rodrik, D. (1998). Where Did all the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses. *Harvard University, John F. Kennedy School of Government*.
- Rodrik, D. (2004). *Growth Strategies*. Harvard University.
- Rodrik, Subramanian, and Trebbi. (2002). Institution Rule: The primacy of institutions over integration and geography in economic development. *IMF*.

Tabla 1.1

Población y migración			
Población argentina, en base a datos de censos nacionales, 1869-2001 (tasa de crecimiento anual)			
Año	Población Total	t ^a	Tasa Promedio de Crecimiento Anual ^b
1869	1,737,076		
1895	4,044,911		
1914	7,903,662	19.080	36.0
1947	15,893,827	33.000	21.0
1960	20,013,793	13.390	18.0
1970	23,364,431	10.000	16.0
1980	27,949,480	10.000	18.0
1991	32,615,528	10.564	15.0
2001	36,260,130	10.507	10.1

^a Intervalo de tiempo en años.

^b La tasa de crecimiento promedio anual expresa un ritmo de crecimiento particular. Esto es, expresa cuanto aumenta o disminuye en promedio, cada 1.000 personas, durante un período específico de tiempo. En este caso, un año.

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del INDEC, *Censos nacionales de población*, en "*The political economy of Argentina in the twentieth century*", Roberto Cortés Conde.

Tabla 1.2

Balance Migratorio, 1870–1910			
Año	Entrada	Salida	Balance
1870	40.0	0.0	40.0
1871	20.9	10.7	10.2
1872	37.0	9.1	27.9
1873	76.3	18.2	58.1
1874	68.3	21.3	47.0
1875	42.0	25.6	16.4
1876	31.0	13.5	17.5
1877	36.3	18.3	18.0
1878	43.0	14.9	28.1
1879	55.1	23.7	31.4
1880	41.6	20.4	21.2
1881	47.5	22.4	25.1
1882	51.5	8.3	43.2
1883	63.2	9.5	53.7
1884	77.8	14.4	63.4
1885	108.7	14.6	94.1
1886	93.1	13.9	79.2
1887	120.8	13.6	107.2
1888	155.6	16.8	138.8
1889	261.0	40.6	220.4
1890	110.6	80.2	30.4
1891	52.1	81.9	-29.8

1892	73.3	43.8	29.5
1893	84.4	48.8	35.6
1894	80.7	41.4	39.3
1895	81.0	36.8	44.2
1896	135.2	45.9	89.3
1897	105.1	57.5	47.6
1898	95.2	53.5	41.7
1899	111.1	62.2	48.9
1900	105.9	55.4	50.5
1901	126.0	80.2	45.8
1902	96.1	79.4	16.7
1903	112.7	74.8	37.9
1904	161.1	66.6	94.5
1905	221.6	82.8	138.8
1906	302.2	103.8	198.4
1907	257.9	138.1	119.8
1908	303.1	127.0	176.1
1909	278.1	137.5	140.6
1910	345.3	135.4	209.9

Fuente: Roberto Cortés Conde, *El Progreso Argentino 1880-1914*,
Buenos Aires, Sudamericana, 1979

Tabla 2.1

Precios y Salarios			
Salario Mensual de Trabajadores			
Año	Nominal ^a	Salario Real ^b	Salario Real ^c
1882	24	38	36
1883	27	45	43
1884	27	42	
1885	27	50	
1886	29.5	55	45
1887	30	39	37
1888	30	39	
1889	30	39	36
1890	30	30	32
1891	47.5	42	
1892	47.5	48	
1893	47.5	52	
1894	47.5	44	
1895	47.5	40	
1896	47.5	36	41
1897	47.5	41	
1898	55	57	
1899	55	69	63
1900	55	60	58
1901	55	53	54
1902	55	53	54
1903	55	55	55
1904	60	58	54
1905	60	56	54
1906	60	52	53
1907	60	50	49
1908	60	50	
1909	60	46	
1910	65	50	51
1911	65	50	
1912	80	62	60

a En pesos

b Ajustado para el precio de los alimentos.

c Ajustado para el costo de vida.

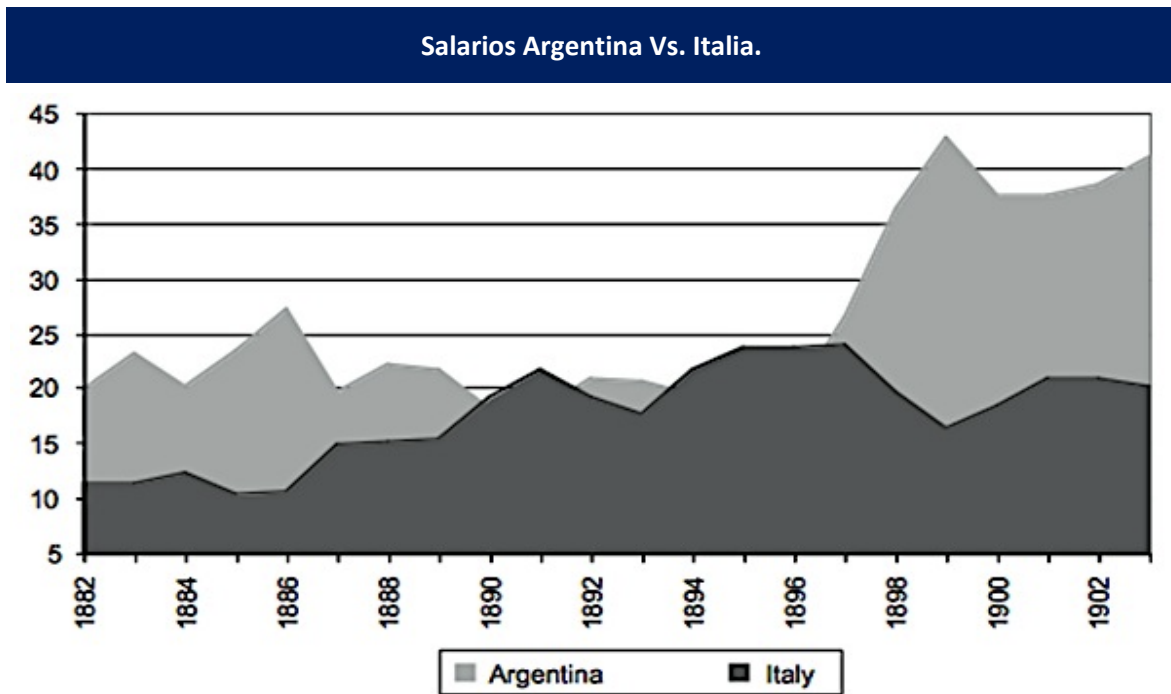
Fuente: "The political economy of Argentina in the twentieth century", Roberto Cortés Conde.

Tabla 2.2

Salarios en Argentina e Italia (en Pesos de 1882)			
Año	Argentina	Italia	Diferencia(%)
1882	19.85	11.30	76
1883	23.14	11.22	106
1884	20.10	12.21	65
1885	23.37	10.44	114
1886	27.20	10.49	159
1887	19.49	14.90	31
1888	22.09	15.13	46
1889	21.63	15.25	12
1890	18.10	18.97	-5
1891	17.97	21.47	-16
1892	20.94	19.04	10
1893	20.57	17.66	16
1894	19.32	21.55	-10
1895	17.55	23.62	-26
1896	19.00	23.64	-20
1897	26.27	23.90	10
1898	36.07	19.55	85
1899	42.82	16.41	161
1900	37.38	18.34	104
1901	37.54	20.79	81
1902	38.45	20.82	85
1903	41.09	19.98	106

Fuente: *"The political economy of Argentina in the twentieth century"*,
Roberto Cortés Conde.

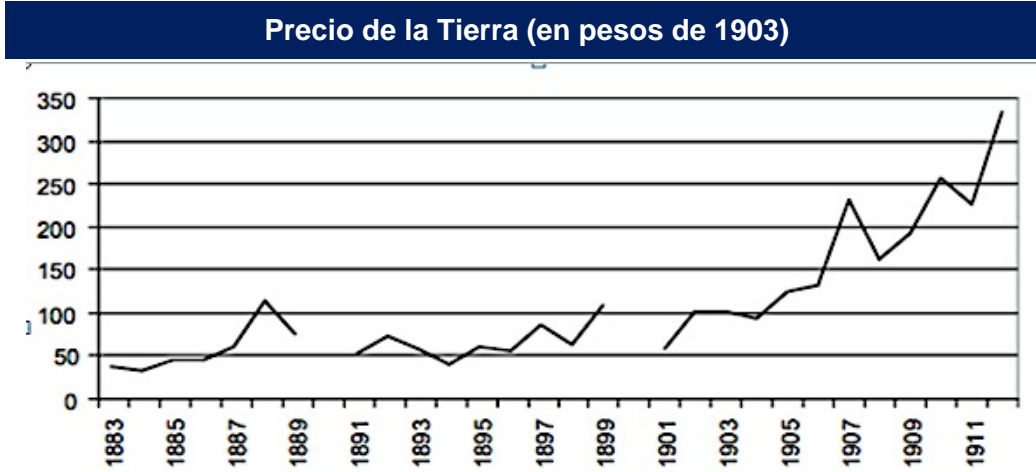
Gráfico 2.2



Fuente: Roberto Cortés Conde, *El Progreso Argentino 1880-1914*, Buenos Aires, Sudamericana, 1979

Universidad de
San Andrés

Gráfico 3.1



Nota: Precio de la tierra dividido por el índice de precio de los alimentos
Fuente: Roberto Cortés Conde, *El Progreso Argentino 1880-1914*, Buenos Aires, Sudamericana, 1979



Tabla 3.2

Explotaciones agropecuarias clasificadas según tamaño, 1914 (superficie en miles de hectáreas)				
Tamaño de la explotación (Hectáreas)	Provincias Pampeanas		Resto del país.	
	Número de explotaciones	Superficie total	Número de explotaciones	Superficie total
25 o menos	43.582	480	57.254	484
26 a 50	22.096	849	12.566	489
51 a 100	33.844	2.580	11.520	900
101 a 500	70.626	15.886	6.059	3.963
501 a 1.000	8.997	6.232	4.828	3.414
1.001 a 5.000	8.139	18.464	11.859	29.489
5.001 a 10.000	1.343	10.439	1.818	14.816
10.001 a 25.000	477	7.247	1.089	18.150
Más de 25.000	107	5.067	399	23.893
Total	189.211	67.243	117.392	95.598

Fuente: Tercer censo nacional, 1 de Junio de 1914, vol. 5, págs. 3-7. Las provincias Pampeanas son: Buenos Aires, Santa Fé, Entre Ríos, Córdoba y La Pampa.

Tabla 4.1

Comercio Exterior			
<i>Balanza Comercial Argentina, 1880-1910 (en miles de Pesos oro)</i>			
Año	Importación	Exportación	Balanza Comercial
1880	45,535	58,38	12,845
1881	55,705	57,938	2,233
1882	61,246	60,388	-0,858
1883	80,435	60,207	-20,228
1884	94,056	68,029	-26,027
1885	92,221	83,879	-8,342
1886	95,408	69,834	-25,574
1887	117,352	84,421	-32,931
1888	128,412	100,111	-28,301
1889	164,569	90,145	-74,424
1890	142,24	100,818	-41,422
1891	67,207	103,219	36,012
1892	91,481	113,37	21,889
1893	96,223	94,09	-2,133
1894	92,788	101,687	8,899
1895	95,096	120,067	24,971
1896	112,163	116,802	4,639
1897	98,288	101,169	2,881
1898	107,428	133,829	26,401
1899	116,85	184,917	68,067
1900	113,485	154,6	41,115
1901	113,959	167,716	53,757
1902	103,039	179,486	76,447
1903	131,206	220,984	89,778
1904	187,305	264,157	76,852
1905	205,154	322,843	117,689
1906	269,97	292,253	22,283
1907	285,86	296,204	10,344
1908	272,972	366,005	93,033
1909	302,756	397,35	94,594
1910	351,77	372,626	20,856

Fuente: Dirección General de Estadística de la Nación, Extracto Estadístico de la República Argentina Correspondiente al año 1915. Compañía Sudamericana de Billetes de Banco, Buenos Aires, 1916. En "The political economy of Argentina in the twentieth century", Roberto Cortés Conde.

Tabla 4.2

<i>Balanza Comercial Argentina, 1910-1954 (en miles de dólares corrientes)</i>			
Año	Exportación	Importación	Balanza Comercial
1910	373,122	363,797	9,325
1911	328,27	388,397	-60,127
1912	481,097	428,523	52,574
1913	497,848	475,865	21,983
1914	388,22	310,593	77,627
1915	553,598	290,502	263,096
1916	551,822	352,585	199,237
1917	548,421	379,123	169,298
1918	813,17	507,902	305,268
1919	1,018,739	648	370,739
1920	934,213	836,575	97,638
1921	485,764	542,516	-56,752
1922	554,657	565,848	-11,191
1923	604,517	680,586	-76,069
1924	787,192	645	142,192
1925	792,209	800,321	-8,112
1926	728,907	756,802	-27,895
1927	971,992	825,127	146,864
1928	1,015,508	805,763	209,746
1929	906,946	819,707	87,238
1930	509,38	613,139	-103,759
1931	420,751	339,249	81,503
1932	331,054	214,987	116,067
1933	346,997	277,74	69,257
1934	467,013	318,023	148,99
1935	498,19	332,861	165,329
1936	537,565	323,681	213,884
1937	755,229	479,292	275,936
1938	437,505	427,16	10,345
1939	464,063	346,001	118,062
1940	408,948	377,901	31,047
1941	412,337	322,225	90,112
1942	491,202	319,309	171,893

1943	601,114	239,281	361,834
1944	658,234	256,745	401,488
1945	723,782	294,91	428,872
1946	1,159,338	588,073	571,265
1947	1,611,985	1,340,484	271,501
1948	1,628,975	1,561,490	67,484
1949	1,043,469	1,179,597	-136,128
1950	1,177,535	964,214	213,322
1951	1,169,441	1,480,220	-310,779
1952	687,813	1,179,335	-491,522
1953	1,125,147	795,138	330,009
1954	1,026,638	979,001	47,637

Fuente: INDEC. En "*The political economy of Argentina in the twentieth century*", Roberto Cortés Conde.



Universidad de
San Andrés

Tabla 4.3

Términos de intercambio					
Volumen físico e Índice de las Exportaciones e Importaciones y Términos de intercambio.					
Año	Volúmen físico de Exportaciones. Base 1913: 100	Volúmen físico de Importaciones. Base 1913: 100	Índice de Precios de Exportación	Índice de Precios de Importación	Términos de Intercambio
1913	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1914	75.4	64.5	102.9	100.8	102.1
1915	94.7	53.8	118.4	114.5	103.4
1916	86.0	51.6	128.3	143.0	89.7
1917	60.9	43.8	173.9	174.9	99.4
1918	86.9	39.4	177.6	256.1	69.3
1919	106.2	54.5	187.0	242.6	77.1
1920	118.8	71.4	169.3	263.9	64.2
1921	94.3	66.6	137.0	226.7	60.4
1922	118.0	73.8	110.3	188.3	59.6
1923	120.2	91.0	123.6	192.3	64.3
1924	150.3	90.2	129.7	185.1	70.1
1925	118.9	101.0	140.6	175.0	80.3
1926	133.7	105.2	115.6	157.5	73.4
1927	176.9	111.6	111.4	154.7	72.0
1928	161.3	128.2	127.6	131.5	97.0
1929	158.2	133.5	117.6	130.1	90.4
1930	116.3	114.3	103.2	130.4	79.1
1931	159.5	80.1	78.4	130.0	60.3
1932	146.6	57.8	75.4	128.4	58.7
1933	137.3	65.0	69.6	122.3	56.9
1934	140.9	69.4	97.3	141.8	68.6
1935	150.9	75.6	96.9	137.8	70.3
1936	136.5	79.1	114.9	132.6	86.7
1937	159.5	100.8	132.0	135.7	97.3
1938	107.6	96.6	120.2	151.2	79.5
1939	137.1	85.1	120.5	157.8	76.4
1940	111.9	74.0	128.7	180.0	71.5
1941	109.1	59.6	140.6	190.6	73.8
1942	105.4	46.5	161.4	240.9	67.0
1943	107.1	30.2	189.6	274.8	69.0
1944	116.9	30.3	194.5	303.3	64.1
1945	109.4	33.1	224.0	314.5	71.2
1946	124.2	65.3	315.8	316.7	99.7
1947	125.9	115.2	434.2	412.8	105.2
1948	104.6	129.2	522.4	432.5	120.8
1949	77.5	100.9	444.5	412.3	107.8
1950	101.1	96.0	489.4	482.8	101.4

Fuente: 1913-1950 Balboa Manuel: "La evolución del balance de pagos de la Argentina, 1913-1950".
 Datos obtenidos en el *Relevamiento estadístico de la Economía Argentina, 1900-1980*.

Tabla 5.1

PBI de la Argentina					
PBI per cápita, 1875-1935, en precios de 1900.					
Año	1900=100	Año	1900=100	Año	1900=100
1875	55.91	1896	123.25	1917	111.70
1876	55.37	1897	97.07	1918	144.62
1877	59.23	1898	102.20	1919	133.53
1878	54.63	1899	116.73	1920	133.58
1879	55.35	1900	100.00	1921	132.98
1880	52.58	1901	105.84	1922	144.46
1881	51.80	1902	106.09	1923	160.11
1882	63.35	1903	123.16	1924	174.66
1883	68.80	1904	139.74	1925	159.65
1884	71.52	1905	159.00	1926	159.57
1885	81.33	1906	150.42	1927	169.90
1886	79.19	1907	140.49	1928	165.09
1887	82.06	1908	157.89	1929	163.73
1888	92.37	1909	162.42	1930	145.76
1889	98.23	1910	161.45	1931	140.47
1890	87.45	1911	160.38	1932	131.27
1891	80.24	1912	178.71	1933	131.17
1892	92.95	1913	173.57	1934	141.66
1893	95.58	1914	134.62	1935	153.57
1894	106.81	1915	136.91		
1895	114.91	1916	134.89		

Fuente: Roberto Cortés Conde, con la colaboración de Marcela Harriague, "*Estimación del Producto Bruto Interno de la Argentina, 1875-1935*". Universidad de San Andrés, 1994, en "*The political economy of Argentina in the twentieth century*", Roberto Cortés Conde.

Tabla 5.2

Crecimiento del PBI per cápita, 1936-2000, a precios de 1970					
1900 = 100					
Año	PBI per cápita	Año	PBI per cápita	Año	PBI per cápita
1936	174.94	1958	278.96	1980	383.87
1937	190.74	1959	257.13	1981	351.77
1938	176.42	1960	272.31	1982	328.32
1939	207.40	1961	288.68	1983	331.95
1940	191.69	1962	279.94	1984	334.08
1941	195.80	1963	269.24	1985	313.79
1942	207.56	1964	290.58	1986	325.88
1943	210.15	1965	304.75	1987	327.91
1944	228.53	1966	302.49	1988	314.46
1945	212.24	1967	306.27	1989	296.10
1946	238.00	1968	315.15	1990	296.40
1947	281.61	1969	337.39	1991	322.78
1948	279.27	1970	350.74	1992	400.24
1949	247.38	1971	359.10	1993	412.25
1950	238.15	1972	361.75	1994	441.11
1951	242.84	1973	370.28	1995	436.70
1952	226.84	1974	385.16	1996	454.17
1953	235.40	1975	377.90	1997	481.42
1954	241.36	1976	372.85	1998	486.23
1955	254.37	1977	391.49	1999	457.06
1956	257.65	1978	374.14	2000	452.49
1957	266.78	1979	395.30		

Fuente: FIEL, BCRA, y Ministerio de Economía e Industria, en *"The political economy of Argentina in the twentieth century"*, Roberto Cortés Conde.

Tabla 5.3

Producto Interno Bruto per Cápita				
Año	PBI a costo de factores	Población (miles)	PBI per Cápita	Tasa de crecimiento PBI per Cápita
1900-1904	10.119.000	4797,4	2109,27	-
1905-1910	14.949.000	5709,6	2618,22	1,24
1911-1915	18.718.000	7271,3	2574,23	-0,02
1914	17.849.000	7885	2263,7	-12,01
1915	17.945.000	8072	2223,1	-1,8
1916	17.429.000	8226	2118,8	-4,7
1917	16.014.000	8374	1912,3	-9,7
1918	18.952.000	8517	2225,2	16,4
1919	19.651.000	8672	2266,03	1,8
1920	21.079.000	8861	2378,85	5
1921	21.619.000	9092	2377,8	0
1922	23.346.000	9368	2492,1	4,8
1923	25.919.000	9707	2670,13	7,1
1924	27.942.000	10054	2779,19	4,1
1925	27.824.000	10358	2686,23	-3,3
1926	29.164.000	10652	2737,89	1,9
1927	31.233.000	10965	2848,43	4
1928	33.169.000	11282	2939,99	3,2
1929	34.696.000	11592	2993,1	1,8
1930	33.264.000	11896	2796,2	-6,6
1931	30.955.000	12167	2544,1	-9
1932	29.926.000	12402	2412,9	-5,2
1933	31.333.000	12623	2482,2	2,9
1934	33.806.000	12834	2634	6,1
1935	35.297.000	13044	2705,9	2,7
1936	35.550.000	13260	2680,9	-0,9
1937	38.146.000	13490	2827,6	5,5
1938	38.289.000	13725	2789,7	-1,4
1939	39.746.000	13948	2849,5	2,1
1940	40.398.000	14169	2851,1	0,1
1941	42.469.000	14401	2949	3,4
1942	42.965.000	14637	2935,3	-0,5
1943	42.644.000	14877	2866,4	-2,4
1944	47.468.000	15130	3137,3	9,5
1945	45.950.000	15390	2985,7	-4,8
1946	50.035.000	15654	3196,3	7,1
1947	55.598.000	15928	3490,5	9,2
1948	58.679.000	16269	3606,7	3,3
1949	57.886.000	16656	3475,3	-3,7
1950	58.599.000	17070	3432,8	-1,2

Fuente: PBI: citado en los cuadros correspondientes a producto bruto interno a costo de factores por sector económico. Población: 1900-1950 D.N.E.C. "Informe demográfico de la República Argentina. 1944-1954" Bs. As 1956. pág 14 CEPAL. "Boletín oficial para América Latina" Volúmen III. Págs 5 y 6.

Nota: Las cifras correspondientes a 1914 fueron extraídas del censo general de población del mismo año. Para 1914-1965 los datos son estimaciones de población a mitad de cada año y fueron ajustadas con los datos de los censos generales de 1947 y 1960.

Tabla 5.4

Tasas anuales medias de crecimiento de la producción bruta real en las industrias manufactureras, 1925-61, CEPAL y CONADE (porcentajes)			
	1925-29/1937-39^a	1937-39/1948-50	1948-50/1959-61
Total de industrias manufactureras	3,5	5	3,7
Alimentos y bebidas	2,1	2,6	1,1
Tabaco	0,5	4,9	1,5
Productos textiles	10,8	9,1	0,8
Confecciones	-0,4	4,4	0,7
Productos de la madera	-2,2	6,4	0,1
Papel y cartón	-1,7	6,3	4,4
Imprenta y publicaciones	-2,2	2,3	-0,2
Productos químicos	-0,4	7,7	6,5
Derivados del petróleo	12,6	5	6,7
Productos de caucho	39 ^b	3	7,1
Artículos de cuero	-2,2	7,2	0,9
Piedras, vidrios y cerámica	-2,5	6,3	2,5
Metales	5,1	5,4	7,8
Vehículos y maquinarias, excluida la eléctrica	8,3	8,3	10,6
Maquinaria y artefactos eléctricos	40,5 ^b	8,7	17,6
Otras manufacturas	0,1	5,1	3,9
Artesanías	- ^c	3,7	0,4

^aEs evidente que diferentes ponderaciones darían por resultado tasas de crecimiento total muy distintas para 1925-29/1937-39.

^bLa producción fue desdeñable en 1925-29.

^cEl guión indica que no se dispone de datos.

Fuente: Los datos para 1937-61 se obtuvieron del CONADE; para 1925-37, CEPAL.

Tabla 6.1

Índices de los tipos de cambio promedio y los niveles de precios, Argentina y Estados Unidos, 1926-64 (1935-39=100).					
	A	B	C	D	E
	Tipo de cambio promedio para las importaciones de mercaderías (índice de pesos por dólar estadounidense)	Tipo de cambio promedio para las exportaciones de mercaderías (índice de pesos por dólar estadounidense)	Índice global de los precios mayoristas argentinos, en relación con el índice de precios mayoristas de Estados Unidos.	Índice de A dividido por C	Índice de B dividido por C
1926-29	69	76	78	88	98
1935-39	100	100	100	100	100
1940-44	114	114	125	91	92
1945-46	113	110	151	75	72
1947-49	114	110	147	77	75
1950-52	184	178	285	65	62
1953-55	211	221	439	48	50
1956-58	653	747	719	91	104
1959-61	2287	2581	2360	97	109
1962-64	3756	4137	4423	85	94

Fuente: Díaz Alejandro, Carlos F. "Ensayos sobre la historia económica argentina". – 2ª ed.- Buenos Aires: Amorrortu, 2002.

San Andrés

Tabla 7.1

Comparación de la productividad media de la mano de obra de la Argentina y de Estados Unidos, 1960-1961				
	Productividad media de la mano de obra en Estados Unidos, 1960-1961^a		Porcentaje de la productividad de la mano de obra en la Argentina con respecto a la de Estados Unidos	
	Dólares Corrientes	Índice	Precios de 1937	Precios de 1960
<i>Total de la economía</i>	7.652	100	26,4	26,4
Sector agropecuario	3.936	51	43,7	39,7
Minería y petróleo	15.881	208	65,5	27,2
Industrias manufactureras	8.272	108	17,3	30,8
Construcción	6.708	88	15,5	21,1
Servicios públicos	21.497	281	15,3	14,9
Transporte	8.938	117	39,2	26,2
Comunicaciones	12.756	167	18,6	15,4
Total de los restantes servicios privados	8.274	108	28,3	25,5
Servicios del gobierno general	5.161	67	40,9	27,1

^a Definida, para cada sector, como el producto nacional bruto que genera dividido por la cantidad de personas que participan en dicho sector de la producción (incluidos los asalariados de jornada parcial)

Fuente: Díaz Alejandro, Carlos F. "Ensayos sobre la historia económica argentina". – 2^a ed.- Buenos Aires: Amorrortu, 2002.

Universidad de
San Andrés