



Universidad de  
**San Andrés**

**Universidad de San Andrés**

**Departamento de Economía**

**Licenciatura en Economía**

**Instituciones y comercio internacional**

El caso de Japón y Argentina

**Autora: Sol Ruiz Martínez**

**Legajo: 25138**

**Mentor: Jorge Baldrich**

**Victoria, Abril de 2018**

*A mi familia, por su apoyo incondicional.*



Universidad de  
**San Andrés**

# **Instituciones y comercio exterior**

El caso de Japón y Argentina

Sol Ruiz Martínez

Universidad de San Andrés



## **Abstract**

Universidad de

*La presente Tesis busca analizar las causas del desarrollo económico de los países, proveyendo un marco teórico y descriptivo. La tesis, tiene el objetivo de estudiar el efecto de las instituciones y el comercio exterior en el crecimiento de dos países en particular: Argentina y Japón.*

*A partir de un análisis de la teoría y la historia, se llega a la conclusión de que tanto las instituciones como el comercio internacional tuvieron un impacto significativo en el desarrollo en el siglo XX, y que, políticas orientas a mejorar la calidad institucional y el comercio son elementales si queremos que un país crezca de manera sostenida a lo largo del tiempo.*

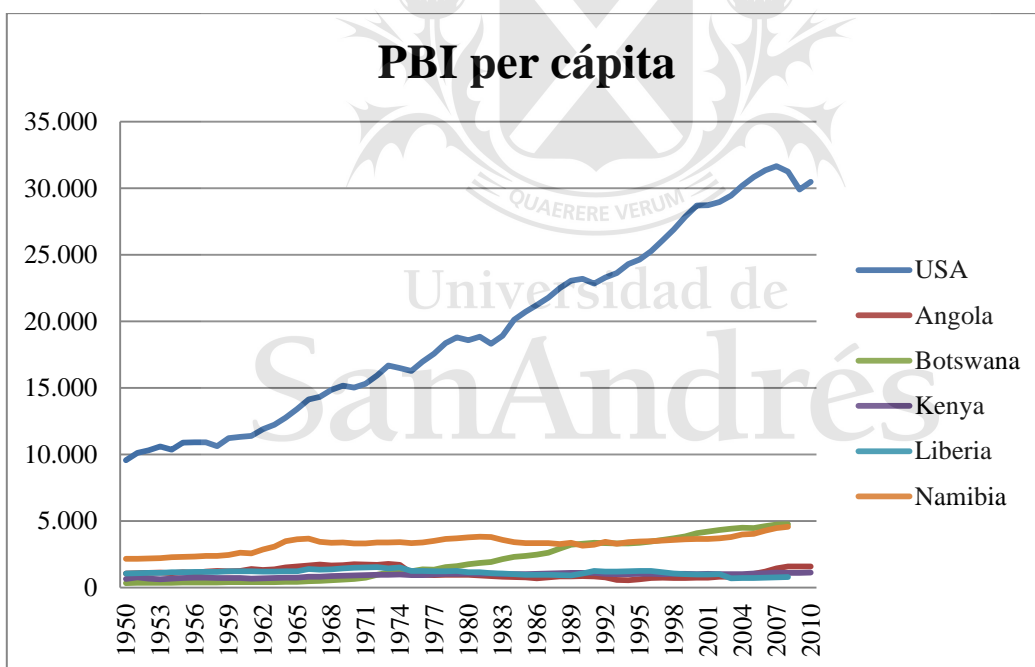
## **Índice:**

<b>Introducción</b> .....	4
<b>Marco teórico</b> .....	6
<b>Evidencia empírica en dos casos excepcionales</b> .....	13
<b>Argentina</b> .....	14
<b>Japón</b> .....	23
<b>Conclusiones</b> .....	31
<b>Bibliografía</b> .....	33
<b>Anexo</b> .....	36



## **Introducción:**

Uno de los objetivos primarios de una Nación es crecer económicamente. Por esta razón, no resulta extraño que muchos de los grandes interrogantes que impulsan investigaciones académicas surjan a raíz de esta cuestión, y en tratar de explicar la desigualdad en el mundo, el porqué de la abismal diferencia entre los países en términos de PBI per cápita. Esta diferencia se puede observar de manera clara si comparamos países africanos con EEUU. Notaremos que existe una gran diferencia de crecimiento entre estos, como podemos ver en el siguiente gráfico<sup>1</sup>:



Esta desigualdad no es solo un hecho, sino que además se va acrecentando con el paso del tiempo.

La presente Tesis tiene como objetivo analizar dos casos en particular, Argentina y Japón, en materia de crecimiento económico, enfocándose tanto desde la teoría como desde la

<sup>11</sup>. A. Maddison.(2013) University of Groningen. Recuperado de : <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/>

evidencia empírica. Para ello, en la primera parte se expondrán las principales corrientes de la literatura que postulan el análisis en torno a dos ejes: las Instituciones y el Comercio Internacional. Luego, se evaluará el desempeño económico de ambos países, poniendo especial énfasis en el siglo XX, ya que fue entonces donde se desarrolló el despegue económico exponencial del país asiático (milagro japonés) y donde Argentina, por el contrario, tuvo un desempeño negativo en términos relativos con el mundo. Luego, Se procederá a analizar sus instituciones y las políticas adoptadas en cada país con respecto al comercio internacional para poder así entender la realidad actual.

El aporte de la tesis será intentar determinar en qué medida afectan las instituciones y el comercio internacional en el crecimiento económico de estos dos países, a raíz de los resultados obtenidos a partir de las distintas decisiones políticas e institucionales observadas a lo largo de los años.



Universidad de  
**San Andrés**

## Marco teórico: Instituciones y comercio internacional en el crecimiento económico

A la hora de entender qué es una institución, podemos remitirnos a Douglas North en su trabajo “*Institutions*”, en donde las define como: “un set de reglas, procedimientos y normas de comportamiento moral y étnico diseñadas para limitar el comportamiento de los individuos con el interés de maximizar la riqueza o utilidades de los agentes” (North, 1981). Esta definición concibe a las reglas como normas formales o informales que establecen la forma de interactuar de los individuos, tanto desde lo económico, como en lo político y lo social. Dentro de esta visión, el rol de las instituciones es reducir la incertidumbre, y, de esta manera, incentivar la productividad y la acumulación de capital para así generar crecimiento económico.

Esta teoría difiere de la neoclásica, ya que encierra cuestiones que no son estrictamente económicas al comprender variables políticas y culturales en la determinación de los costes de transacción de una economía y, por ende, en su desarrollo económico. El institucionalismo o neo-institucionalismo, enfatiza la importancia de los costes de transacción en una economía, y cómo estos se ven alterados de acuerdo a la legitimidad o autenticidad de las instituciones. En otras palabras, según esta postura un país con instituciones sólidas y confiables va a tener menos incertidumbre y menos costes de transacción, permitiendo así, un crecimiento sostenido a largo plazo.

A raíz de esta cuestión, Hall y Jones (1998), argumentan que la diferencia en productividad, acumulación de capital y por ende, en los ingresos per cápita, se deben a diferencias en las políticas gubernamentales y las instituciones. Ellos plantean la siguiente cuestión: ciertos cambios en la *infraestructura social* (instituciones y políticas implementadas) explican las diferencias en el capital físico y la productividad entre los distintos países. En otras palabras, esta infraestructura determina el ambiente económico en el cual se desempeñan las firmas, y las diferencias en la misma pueden explicar la variabilidad observable entre los países en cuanto a su desarrollo económico. Según ellos, la sociedad que garantiza derechos de propiedad y genera incentivos y oportunidades para la inversión (combinado con buenas políticas) va a crecer de manera más rápida que aquellas que no; las buenas

instituciones son las que disminuyen la incertidumbre y reducen los costos de transacción, incentivando así la inversión.

Por su parte, Acemoglu, Johnson y Robinson (2002), junto con otros autores, hacen un aporte considerable a la cuestión, utilizando un “experimento natural”, como lo fue la colonización europea del siglo XVI, para evaluar cuál fue el efecto de distintas instituciones en América. Según su investigación, el colonialismo no solo cambió de manera radical la organización social que existía para ese entonces en América, sino que también generó un “*reversal of fortune*”. Esta reversión consiste en que en los países donde la dotación de factores era abundante (como fue el caso de América Latina y el Caribe), se instalaron instituciones extractivas y con mala distribución de la riqueza, cuyo único objetivo era la explotación de recursos ya disponibles (mayormente oro y plata), mientras que en los países menos poblados y con menos factores de producción, se desarrollaron instituciones más inclusivas que incentivaron la inversión, junto con derechos de propiedad bien definidos para promover el crecimiento. América Latina, que inicialmente estuvo dotada de gran cantidad de recursos naturales (entre ellos tierra fértil y metales preciosos), reversionó su fortuna de manera considerable si comparamos su crecimiento con países como Canadá o Estados Unidos, que inicialmente contaban con notable menor ventaja en cuanto a recursos y comodidad. Siguiendo este razonamiento, la reversión de fortuna se vio en cierta medida efectivizada gracias a las instituciones que se instalaron por aquellos tiempos y que evolucionaron siguiendo esos lineamientos hasta la actualidad.

Asimismo, Engerman y Sokoloff (1994) combinan la hipótesis institucional junto con la geografía. Intentan dilucidar por qué hay ciertas sociedades que logran tener instituciones que las conducen al crecimiento sostenido mientras que otras no. Los autores sostienen que las diferencias en las dotaciones factoriales iniciales en las colonias fueron determinantes de la desigualdad de la riqueza, capital humano y poder político, lo que llevó al diseño de instituciones muy distintas, que afectaron como consecuencia al crecimiento económico. En otras palabras, su hipótesis se basa en que las diferencias en la desigualdad del nuevo mundo contribuyeron a diferencias sistemáticas en el desarrollo de las instituciones. De esta manera, una sociedad en donde se desarrollan instituciones igualitarias, muy probablemente goce de instituciones democráticas, y de una mayor inversión, ya sea de bienes públicos



como de infraestructura. Esta perspectiva intenta demostrar los efectos que la desigualdad causó en el desarrollo de las instituciones y en la persistencia de esta en el largo plazo, a través del análisis de los factores endógenos de los distintos países, que determinaron el consiguiente desarrollo de sus instituciones e, indirectamente, el crecimiento de sus respectivas economías. Países como Canadá o Estados Unidos, contenían ciertas condiciones endógenas (tierra, clima y población) que proponía de manera indirecta una distribución igualitaria del ingreso. Por el contrario, la gran parte de los países latinoamericanos tenían factores endógenos que invitaban a la mala distribución de la riqueza, llevando así, a una distribución desigual con pocos beneficios a largo plazo. Esta desigualdad, influyó de manera considerable en el desarrollo de sus respectivas instituciones, incentivando una acentuación en el modo de distribución, junto con el lento crecimiento económico. A lo largo del estudio, los autores exponen como evidencia de su hipótesis, cómo el desarrollo de políticas e instituciones varía de acuerdo a los países, incentivando o no a un crecimiento económico a largo plazo.

Engerman y Sokoloff sostienen la hipótesis institucional, argumentando que los países con mejores instituciones son más igualitarios. Esto se fundamenta en que las condiciones propias de cada país y la forma en que procedió la distribución inicial de la riqueza determinaron las instituciones vigentes a la fecha, que explica la acumulación (a largo plazo) de capital humano y físico. Con instituciones sólidas e igualitarias, los derechos de propiedad se cumplen, generando así una mayor propensión a la inversión, que a su vez, incentiva el crecimiento. De manera contraria, la inversión no se efectúa y la asignación de recursos del país se torna ineficiente, generando poco crecimiento económico.

Sin embargo, Esterly y Levine (2002) argumentan que el crecimiento económico no depende de las dotaciones factoriales tales como el clima o las condiciones ecológicas, sino que son las instituciones las que permiten explotar de manera eficiente los recursos. Los autores encuentran evidencia empírica que sugiere que la dotación de factores afecta al crecimiento solo mediante su efecto en las instituciones, y presentan tres teorías: la geográfica, la institucional y la política. La primera sostiene que factores endógenos como el clima o la ecología afectan directamente al desempeño económico. La segunda, sostiene que estos factores afectan al PBI per cápita solo mediante las instituciones. Por último, la

tercera argumenta que la implementación de políticas económicas, tales como baja inflación y apertura al comercio internacional derivan en crecimiento económico. Ellos defienden la segunda hipótesis, en donde las instituciones son aquellas que capitalizan las dotaciones factoriales de los países. A través de su análisis econométrico, demuestran que la dotación de recursos de un país solo tiene efecto mediante las instituciones. Además, las políticas económicas no tienen ningún efecto en el PBI per cápita al controlar por instituciones. Este último resultado refleja que la política económica solo puede mejorar el desarrollo económico si es utilizada con instituciones fuertes.

Finalmente, Rodrik (1998) en su paper "*Where did all the growth go*", intenta entender por qué ciertos países no logran conseguir un crecimiento económico sostenido. Para esto, utiliza tanto la evidencia empírica como en modelos de juegos de coordinación, en donde las instituciones juegan un rol fundamental, ya que logran los famosos "equilibrios de coordinación". Estos, solo se consiguen en aquellos países donde hay instituciones fuertes, mientras que, con instituciones débiles surge el oportunismo. Según Rodrik, el "conflicto social latente" y el "mal manejo de las instituciones" son las dos variables que no permiten el crecimiento económico de los países. De esta manera, afirma que si tomamos diferentes países que son afectados en el mismo momento por un shock, entonces sus tasas de crecimiento no van a cambiar en igual magnitud. Los países que colapsarán son aquellos con instituciones débiles y alta distribución de conflictos, mientras que los países con instituciones fuertes y sólidas con baja probabilidad de conflictos seguirán creciendo. En otras palabras, aquellos países con instituciones débiles y conflictos sociales (tales como dictaduras o desestabilidad económica) tienen una sensibilidad a los shocks aleatorios notoriamente mayor, lo que perjudica su crecimiento económico de manera considerable. Los resultados del trabajo muestran ser robustos a testeos alternativos e incluso se incluyen variables de comercio (grado de apertura económica, pero no resulta estadísticamente significativo), por sector público grande y verifica si los resultados no están sesgados.

Como puede observarse, fueron varios los investigadores que consideraron a las instituciones como el factor clave del crecimiento económico de los países, analizando el tema desde distintas perspectivas y arribando a las mismas conclusiones. Sin embargo, existe otra corriente que sostiene que es el Comercio Internacional es el eje fundamental del

crecimiento económico, restando importancia a lo mencionado anteriormente. Este es el caso de Frankel y Romer (1999), quienes son grandes defensores de la incidencia de la inserción tanto en la cadena global de valor, como en el comercio internacional.

A lo largo de su trabajo, realizan un corte transversal para 150 países, en donde intentan dilucidar los efectos del comercio sobre el ingreso respectivo de las economías. Para esto, toman variables geográficas. Intentan explicar cómo en estudios previos se analizó al comercio de manera no tan acertada, ya que incluían variables como “apertura comercial”, que pueden estar correlacionadas con cuestiones propias de cada gobierno, tales como política doméstica, fiscal y monetaria, y poco tienen que ver con el comercio en términos estrictos. En cambio, las variables geográficas no tienen este problema, por lo tanto pueden resultar un buen instrumento. La hipótesis central se basa en que el crecimiento está determinado por el comercio de una economía, que puede estar indirectamente relacionado con la cuestión geográfica. Mediante un análisis econométrico, llegan a la conclusión de que el comercio internacional tiene una robusta y estadísticamente significativa relación con el ingreso per cápita, afirmando que un aumento en un 1% del comercio internacional, tienen un efecto positivo del 1,5% en este ingreso, lo que se traduce como un aumento en el crecimiento económico. Además, se llegan a la conclusión de que no hay causalidad reversa, es decir, que los países con mayor comercio internacional tienen mayor ingreso, pero no al revés.

En línea con Frankel y Romer, se encuentra la investigación de G. Feder, llamada “On exports and economic growth”. En esta, el autor analiza las causas de crecimiento durante el periodo 1964-1973 en países semi-industrializados. Desarrolla un trabajo analítico, donde incorpora la posibilidad de que la productividad marginal de los factores no sean las mismas en los sectores de exportación de la economía, o de no-exportación. Sus resultados econométricos, sugieren que la productividad de los factores es notablemente mayor en los sectores de la economía para exportación. Esta diferencia, parece derivar de los beneficios intersectoriales y las externalidades positivas que genera la misma. En síntesis, la conclusión del G.Feder es que el crecimiento de los países puede ser generado no solo por el incremento de trabajo y capital, sino también por la relocalización de recursos existentes (que no son altamente productivos) hacia el sector de exportación. El autor sugiere que si

un país se abre al comercio, aumenta su nivel de productividad, que de manera indirecta beneficia al conjunto de la economía.

También, se encuentra una investigación realizada por Dollar (1992), donde se argumenta que los países con una orientación claramente exportadora, o lo que se llama como “outward-oriented economies” crecen de manera significativamente mayor que aquellas que no. Para llegar a estas conclusiones, utiliza datos de 95 países en vías de desarrollo (África, Latinoamérica y Asia) y los somete a métodos de análisis econométricos. Es interesante como llegan a la conclusión de que el comercio en países en vías de desarrollo tiene un impacto considerablemente significativo. De hecho, la evidencia muestra que durante el periodo analizado (1976-1985), aquellos países con mayor apertura comercial (ej. Asia) tuvieron un aumento del PBI del 2,9%, mientras que aquellos países que optaron por políticas de índole proteccionista tuvieron resultados negativos (- 1,3%). Esta evidencia, sugiere que la liberación del comercio, la devaluación del tipo de cambio real y su mantenimiento en el tiempo, tienen un impacto considerablemente significativo en economías en desarrollo.

Sin embargo, la cuestión de “*real openness*” no tuvo aceptación en todos los académicos. Dani Rodrik, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi (2002) en su paper “*Institutions rule: the primacy of institutions over integration and geography in economic development*”, plantean la discusión en torno a las principales teorías de crecimiento económico en tres grandes grupos: geográfica, comercio internacional e instituciones. Según la primera visión (geografía), el clima, los recursos naturales y los costos de transporte tienen una fuerte influencia en la productividad de los países. En segundo lugar, la teoría de comercio internacional, argumenta que este es conductor primario de los cambios productivos en los países, haciendo que crezcan rápidamente. Finalmente, en tercer lugar se encuentran las instituciones, que al garantizar derechos de propiedad y autoridad en la ley, genera credibilidad, creando reglas de juego propicias para la inversión y el crecimiento a largo plazo.

Argumentan que si bien las instituciones son elementales para crecer a nivel macroeconómico, no lo es el comercio internacional o el grado de apertura mundial. Llegan a la conclusión (mediante análisis econométricos) de que las instituciones triunfan por sobre el resto de las hipótesis y que los factores geográficos tienen una influencia

notoriamente más débil en el ingreso, mientras que el comercio internacional tiene una relación negativa (aunque casi insignificante) en el PBI. De esta manera, se contrapone a la visión de Frankel y Romer, dejando al comercio internacional fuera de juego en cuestión de crecimiento económico.

Dollar y Kraay (2002) también analizaron la relación existente entre el comercio, las instituciones y los factores geográficos. Hicieron diversas regresiones econométricas usando como la variable dependiente el cambio en el ingreso. Sin embargo, argumentan que existe multicolinealidad entre instituciones y comercio, por eso no le pueden atribuir la fuerza que tiene cada variable en el ingreso per cápita. A pesar de tener este percance econométrico, determinan que las instituciones tienen un rol mayor en la determinación de crecimiento económico.

A través de los autores mencionados, hemos observado como la legitimidad y transparencia de las instituciones tienen un rol fundamental en el crecimiento económico. Estas, desde diversos puntos de vista, tienen una incidencia notable en el crecimiento económico, ya sea de manera directa o indirecta. De hecho, diversas variables (ej: política económica) tienen un resultado efectivo o no dependiendo de sus instituciones. Por otro lado, el comercio internacional, si bien ofrece más resistencia entre los académicos, también parece traer un aporte significativo en el PBI de los países, ya que genera productividad y permite economías de escala, impulsando a la inversión, a la eficiencia y al desarrollo económico.

## **Evidencia empírica en dos casos excepcionales**

A raíz de lo expuesto en la sección teórica, observaremos el impacto de las dos variables de análisis confrontadas (comercio exterior e instituciones) en la economía de dos países: Argentina y Japón. La elección de estos dos casos no es azarosa y mucho menos arbitraria; uno de ellos parecía contar con todas las condiciones para lograr un crecimiento sostenible en el tiempo, sin embargo, las expectativas alrededor de su potencial no se vieron cumplidas. El segundo, contando con una acotada porción de territorio y pocos recursos, logró crecer de tal manera que los académicos calificaron su caso como milagroso. Incluso, el premio Nobel de Economía Simon Kuznet dijo una vez que había cuatro tipos de países en el mundo: los desarrollados, los subdesarrollados, Japón y Argentina. En esta sección, se evaluarán las similitudes, las diferencias y también las consecuencias que las instituciones y la política comercial tuvieron sobre estos particulares países.



## Argentina

La Argentina es un país desconcertante para los economistas. Antes de la primera guerra mundial, prometía ser un país próspero. Sin embargo, a partir de los años treinta, comenzó su declive relativo en comparación con Europa y los Estados Unidos, y para los 70 y los 80, sobrevino un declive económico en términos absolutos.

Al mirar en perspectiva el desempeño económico de la Argentina, se puede notar un claro estancamiento. Al comenzar el siglo, el país se encontraba dentro de los países más ricos del mundo, compitiendo con las grandes potencias. Estaba consolidado en el esquema mundial como el “granero del mundo”, siendo un gran exportador de materias primas. De hecho, se encontraba muy por encima (con respecto al PBI per cápita) de los países latinoamericanos, aunque con los años, esta diferencia fue decreciendo de manera considerable.

Hay diversas teorías que intentan explicar el porqué del famoso “fracaso argentino”. La mayor parte de estos análisis tienen un enfoque en común, cuya idea es entender el mercado declive económico. Entre estos factores explicativos, se encuentra el legado colonial, la dependencia económica respecto a los países industriales, las características y el comportamiento de las élites económicas, la precaria formación de capital humano, el Estado y sus políticas (en reiteradas ocasiones concebido como débil frente a actores económicos y sociales), las relaciones internacionales desequilibradas, la compleja inserción del país en el orden económico mundial y las instituciones.

Notaremos entonces, que el triste desempeño económico de este país tiene sus razones. Sin embargo, estas aparecen aún más claras cuando se analizan a la luz de sus instituciones. Durante la “*belle époque*”, la Argentina fue lo que fue gracias a la exportación de carne, cuero y granos, durante un boom de los precios mundiales de esas commodities. Sin embargo, nunca se trató de la riqueza del país, sino de una sumatoria de circunstancias o “casualidades” las que hicieron que la Argentina llegara a ese status. La pobreza institucional, tarde o temprano se iba a ver reflejada en el crecimiento económico.

Si recorremos un poco la historia, notaremos que Argentina es totalmente inestable, plagada de crisis de toda índole. Repleta de problemas políticos, es, por lo tanto, totalmente vulnerable a cualquier shock externo, reforzando así lo concluido por Rodrik al respecto.

Desde lo económico, el país ha tenido un sinfín de crisis entre las que se pueden destacar como más importantes la crisis de Baring (1890-1891), la de la primera guerra mundial (1913-1917), la crisis del treinta (1930-1932), la institucional (1962-1963), el Rodrigazo (1975-1976), la crisis de la deuda (1981-1982), la hiperinflación (1988-1990) y la de la convertibilidad (2001-2002).

La economía no parece ser el punto fuerte de este curioso país, ya que carece de rumbo fijo. Pocos países en el mundo tienen un grado de volatilidad económica tan alta. Esta situación, sumado a la falta de credibilidad por parte de la sociedad a los gobiernos, la hace altamente frágil y sensible frente a los estímulos del mundo.

En cierta medida, lo expuesto parece explicar el crecimiento reducido de la Argentina, ya que es altamente vulnerable a shocks tanto internos como externos. Los shocks a los que el país afectan de manera tan sistemática, cambian el flujo permanente, y por ende modifican para siempre el stock de riqueza de la sociedad. Así como los shocks positivos generan riqueza, los shocks negativos la destruyen y adicionalmente las pulsiones y las crisis crean o destruyen riqueza de manera “inmediata” y para siempre. En otras palabras, la sociedad se ve obligada a crear o destruir “inmediatamente” sus derechos de propiedad.

En un contexto de tal pobreza institucional, falta de credibilidad y confianza sobre los estatutos, reglas de juego e instituciones, se torna difícil alcanzar relaciones comerciales de desarrollo e inversión aptas para un crecimiento económico sostenido.

Con respecto a lo político, diversos académicos se cuestionan si este país estaba detrás de los países avanzados en cuanto a desarrollo político o no. A comienzos de 1900, las políticas de este parecían indicar un Estado de derecho que permitía el libre comercio de bienes, capital y personas. Sin embargo, si observamos el panorama político del siglo XX, notaremos que se rige por una gran inestabilidad y por políticas poco favorables para el crecimiento económico.



Tal vez nos resulte útil describir un breve contexto histórico de esta inestabilidad. Si ponemos foco en el siglo XX, un importante evento en la historia política argentina fueron las elecciones de 1916 de Hipólito Irigoyen, que reemplazó al régimen conservador por el partido de la Unión Cívica Radical, introduciendo dentro de la discusión política a la gran clase media argentina, hasta entonces marginada. Este fue el comienzo de un cambio dramático en la forma en la que el país sería gobernado.

La sucesión de gobiernos radicales se vio interrumpida, sin embargo, por un golpe de Estado en 1930, que los académicos califican como una reacción conservadora, y una vuelta a la democracia en 1931, aunque con la proscripción de la UCR. Esta situación política junto con la crisis del 30, obligó a los dirigentes (nuevamente la élite) a optar por un régimen del estilo conservador, que se denominó “Concordancia”. Este periodo histórico es conocido por los historiadores como la década infame, fundamentalmente debido al uso abierto y generalizado del fraude electoral, que era justificado por sus dirigentes como un “fraude patriótico”. La Argentina durante este periodo se volvió hacia adentro mediante políticas más intervencionistas. Cambió completamente su estructura económica y social e inició un gran desarrollo de la industria, llegando ésta incluso a superar a la producción agropecuaria.

Hacia 1943 un golpe militar volvió a quebrar con la democracia, estableciendo un gobierno de facto cuya debilidad devino en fracaso y fortaleció la imagen del secretario de bienestar social, Juan Domingo Perón, quien cobró relevancia al lidiar con los conflictos más urgentes que desestabilizaron al régimen, y fue electo luego como Presidente de la República al regresar la democracia. Una vez en el poder, promulgó un amplio conjunto de leyes pro-laborales tales como: vacaciones anuales pagas, beneficio de salud, jubilación, entre otras, al punto de que para el final de su mandato, Argentina había avanzado en materia de legislación laboral a niveles mundiales. Sin embargo, los nueve años de la presidencia de Perón (a partir de 1946) fueron testigos de una gran polarización política. Estas políticas, pro trabajador y pro-sindicales aumentaron de manera muy considerable la brecha con la élite económica, llevando a una conspiración en su contra que culminó en un nuevo golpe militar en 1955 que lo expulsó del poder.

Los periodos de los gobernantes militares fueron: 1955-1958, 1966-1973 y 1976-1983. Durante los otros periodos, aunque los términos típicos eran cortos y estaban altamente influenciados por los militares, a menudo las políticas tenían foco en un modelo desarrollista, de fomento a la industria nacional, como es el caso de Frondizi (1958-1962).

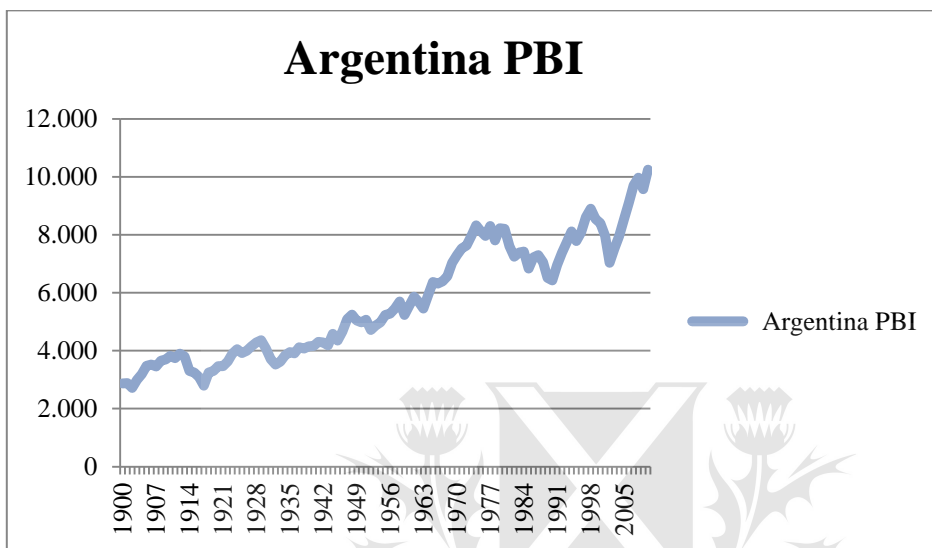
Sin embargo, la combinación de restricciones al movimiento obrero y nacionalismo con un conjunto de gobiernos que no eran plenamente democráticos puso en juego al sistema. La noción de “Peronismo sin Perón” comenzó a tomar cada vez más fuerza. Comenzaron a haber constantes conflictos políticos, en donde se involucraban cuestiones como asesinatos políticos y secuestros de hombres de negocios. La intimidación y el caos eran moneda corriente para los comienzos de la “guerra sucia”, generando un ambiente propicio para una revolución social.

Así llegó el golpe de 1976, donde los militares reprimieron insurgentes a través de medios ilegales que incluían la tortura y la desaparición forzada de miles de personas sin juicio. Este golpe, denominado como “proceso de reorganización nacional” es considerado como la dictadura más sangrienta de la historia argentina.

A partir de 1983, la Argentina ha funcionado como una democracia estable, con quizás la excepción de 2001-2002, en donde el cambio político fue generado por disturbios generalizados. Tres grandes figuras han dominado los últimos treinta años: Alfonsín, Menem y Kirchner. Si bien la democracia permaneció estable, las políticas de los gobiernos siguieron oscilando.

Teniendo en cuenta este breve resumen, es fácil sospechar que la inestabilidad política es un determinante del pobre desarrollo económico de este país. Argentina no pudo sostener hasta entrado el siglo XX un régimen político. Osciló hacia atrás y hacia adelante entre dictaduras y democracias. Desde 1930 hasta el 1982 vivió reiterados Golpes de Estado en 1930, 1943, 1955, 1962 y 1976. Los cuatro primeros establecieron dictaduras provisionales, mientras que los últimos establecieron dictaduras de tipo permanentes, o lo que O'Donnell (1982) llama “Estado Burocrático-Autoritario”. Además, el último (1976-1983), autodenominado “Proceso de Reorganización Nacional”, se caracterizó por una violación masiva de derechos humanos.

Como consecuencia de esto, la credibilidad institucional es notablemente baja, generando impactos negativos en la economía nacional. Como ejemplo para ilustrar la oscilación económica (que generó como consecuencia la falta de credibilidad) utilizamos un simple grafico del PBI argentino a lo largo del siglo XX, obtenido de Maddison (2013).



En este, podemos notar una oscilación constante y marcada a lo largo de todo el siglo, reflejando la inestabilidad política, económica y casi estructural del país.

En síntesis, la argentina es un extraño caso de desarrollo fallido antes que un ejemplo de fracaso. En efecto, aunque parecía contar con una buena parte de las condiciones que aseguraban la prosperidad económica, estas no fueron suficientes. Más que una historia de éxitos y fracasos, quizás se trató de un crecimiento económico acelerado e importante que no alcanzó para convertir al país en una economía desarrollada. Cabe destacar, que la debilidad institucional, parece ser un factor explicativo y fundamental para entender el atraso relativo del país a lo largo del siglo XX.

## Comercio exterior

Por otra parte, podemos enfocarnos en el comercio exterior. A comienzos de siglo, el país en cuestión prometía prosperidad, sin embargo esto nunca se materializó. Argentina falló en varias dimensiones, y para muchos académicos una de ellas es el comercio internacional. A lo largo de su historia, se ha encontrado frente a dos modelos antagónicos de comercio internacional. El primero, conocido como “modelo agroexportador” en donde el país se centraba en la producción de materias primas (tales como soja y trigo), y el segundo, el modelo industrial, en donde se fomentó la industrialización nacional mediante el proceso de “Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)”.

Cabe destacar, que la ventaja comparativa argentina se encuentra en los bienes primarios, o lo que es lo mismo, materias primas o agro-manufacturas. El país tiene una notoria abundancia en el factor tierra, siendo el ratio de tierra por habitante extremadamente generoso en comparación con otros países.

Por el contrario, Argentina no posee una ventaja comparativa en capital humano o físico con respecto a los países desarrollados. Esta distribución particular de factores, en cierta medida contribuyó a la especialización en ganadería y agricultura de principios de siglo. No por nada, a comienzos del siglo XX, el rol del país en el comercio internacional implicó una histórica especialización en bienes intensivos en tierra (aquellos que requieren poco trabajo especializado).

Si recorremos un poco su historia, Argentina varió de políticas con respecto al comercio internacional. Inicialmente era una economía abierta (pre primera guerra mundial), en donde la exportación de materias primas (cuero, carne, trigo) fue la principal entrada de capitales. La apertura comercial con respecto al mundo era grande, de hecho competía con países tales como Australia y Canadá, y se la llegó a conocer como “el granero del mundo”. Sin embargo, esta apertura declinó fuertemente luego de la crisis del treinta.

El crack en la bolsa de Estados Unidos tuvo impacto a nivel mundial. Su principal consecuencia fue que muchos países se cerraron de manera considerable al comercio. Entre

1930 y 1960 las barreras arancelarias fueron altas en gran parte del mundo. La idea de sustitución de importaciones, o lo que se llama “*inward looking*” se utilizó en los países desarrollados (cuando aún Argentina se sentía parte) para salir de la crisis. Sin embargo, los países luego tomaron medidas de inserción en el comercio internacional, mientras que Argentina optó por seguir con políticas de fuerte proteccionismo.

Si bien a finales de la década de los noventa la economía Argentina se volvió a reabrir, no lo hizo en los mismos términos que a principios de siglo. Para la gran parte del siglo XX, el volumen de comercio internacional argentino ha sido muy bajo si lo comparamos con la generación del 80 o principios de siglo.

La política a seguir era claramente proteccionista. Es decir, fomentar al sector industrial, ya sea protegiendo a las industrias nacionales mediante subsidios, o poniendo impuestos al sector exportador. De esta manera, el modelo “agroexportador” utilizado a principios de siglo fue totalmente dejado de lado, esta vez para adoptar políticas de desarrollo industrial.

El gráfico que mostraremos a continuación, (si bien tiene datos a partir de 1960) pone en evidencia a las fuertes oscilaciones del comercio propias de esta cambiante economía.

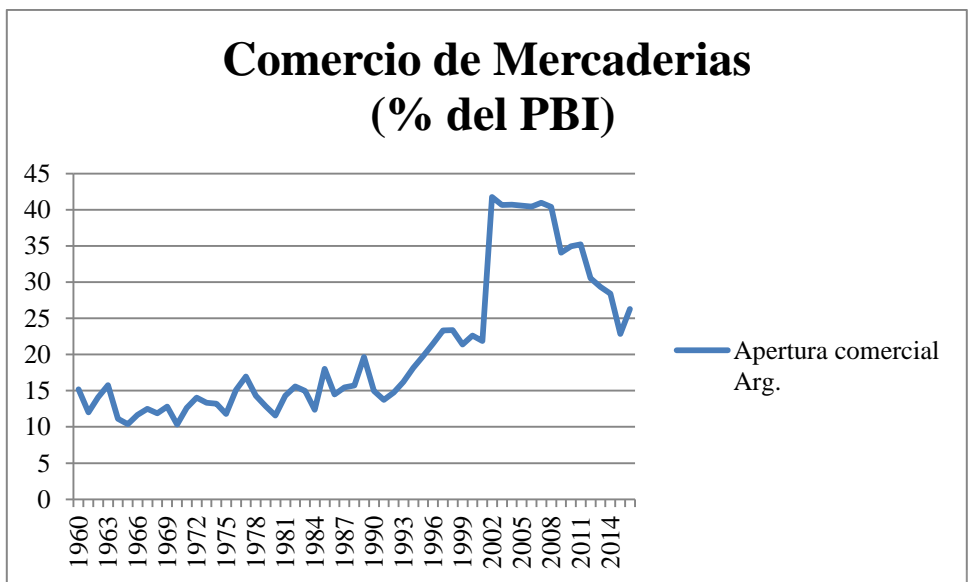


<sup>2</sup>Banco Mundial. (2017). Exportaciones de Bienes y Servicios(% del PBI). Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=AR>

Este, nos deja ver la poca participación de las exportaciones en el PBI, incluso cuando es un país notoriamente dotado para abrirse al comercio. Claro está, las medidas a seguir tendieron a ser de índole proteccionista.

El objetivo de este tipo de políticas (industrialización por sustitución de importaciones), era que las industrias argentinas llegaran a ser competitivas internacionalmente sin subsidios. En otras palabras, cuando el Estado no garantice más subsidios, la idea era que las empresas puedan insertarse en el comercio internacional sin intervención estatal. Sin embargo, este objetivo no se alcanzó. La Argentina no logró cumplir con los estándares internacionales. Di Tella y Glaeser, en su texto “*Trade policy*” dan cuenta de ello, y comentan que el país no pudo cumplir con la productividad esperada, si lo comparamos con otros países, como por ejemplo Brasil. Si bien en este otro la protección hacia las industrias nacionales era mayor, luego pudieron “independizarse” y ser productivas a nivel internacional, mientras que Argentina no. Internacionalmente, la industria nacional siempre estuvo bajo la media.

De esta manera, la agricultura, que representaba una fuerte ventaja comparativa, no creció de manera considerable, mientras que la industria nacional, por su parte, tampoco alcanzó los estándares requeridos mundiales. El ISI no logró dar resultados. Como resultado, lo que se llama como “trade openness” entre fue decreciendo significativamente (representando una pequeña proporción del PBI hasta el siglo XXI), como lo deja ver el siguiente gráfico según datos del Banco Mundial:



Si bien el comercio internacional explica para muchos la razón del declive económico argentino, existen otras hipótesis para explicarlo. Una de ellas es la “teoría de la dependencia”. Esta aparece con frecuencia a la hora de explicar el escaso crecimiento de países en vías de desarrollo. Argumenta que los países de la periferia exportan bienes con poco o ningún valor agregado, mientras que los países industriales producen bienes manufacturados (alto valor agregado), fomentando e incrementando el modelo desigual que propone el sistema, de “metrópoli- satélite”, donde los países no desarrollados poseen un rol de subordinación, que imposibilita la independencia económica, y por ende, el crecimiento.

Por otro lado, se encuentra la “maldición de los recursos naturales” para explicar el estancado crecimiento de países como Argentina. Esta, sostiene que aquellos con alta dotación de recursos naturales, tienden a tener un menor desarrollo económico. Las razones de este pobre crecimiento están relacionadas a una disminución de competitividad de otros sectores de la economía y a la volatilidad de los ingresos provenientes de estos recursos debido a la exposición de estos bienes en el vaivén del mercado mundial.

<sup>3</sup> Banco Mundial. (2015). Comercio de Mercaderías (% del PBI). Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/tema/comercio?locations=AR>

Si bien estas teorías parecerían explicar el estancado crecimiento de la Argentina, no son suficientes, ya que en este caso, la industria nacional fue fuertemente fomentada por el Estado y no logro estar a la altura de las circunstancias para insertarse en la escena mundial.

En síntesis, Argentina a lo largo de su historia no ha podido definir un modelo económico claro. Ha variado de políticas económicas una y otra vez, no permitiendo el desarrollo de ninguno de los dos modelos en disputa. Desde la agricultura, no logro explotar sus recursos, mientras que desde la industria, no logro posicionarse de manera competitiva a nivel mundial.



Universidad de  
**San Andrés**



## Japón

Si bien el período que pretendemos analizar en la tesis (1960-1980) es aquel al que se lo denomina “milagro japonés” es necesario entender que sucedió antes en este país, ya que su desempeño a lo largo de los años fue lo que permitió crecer de la manera que tuvo lugar durante el período.

La historia de Japón es claramente más amplia que la Argentina, puesto que se remonta a miles de años atrás. Consideramos pertinente comenzar a partir de 1868, año que se conoce como el inicio de la edad moderna de Japón. Previo a esta etapa, el país se encontraba bajo un régimen feudal y totalmente aislado del resto del mundo, y preponderaba un sistema de clases (guerreros, campesinos, artesanos y mercaderes) firmemente arraigado en la sociedad.

Con la restauración de Meiji (1868), se dio paso a diversas reformas sociales y políticas. En el plazo de dos décadas, se estableció un nuevo sistema que permitió la inserción de Japón en occidente. Entre otros, se incluía un sistema monetario nacional (con una única moneda, el yen) donde se impulsó el desarrollo de un sistema bancario moderno, un sistema fiscal basado en los tributos sobre la tierra, la adopción de organización de capital colectivo como forma de sociedad empresarial, la importación de maquinaria y fábricas de administración estatal. Durante este periodo, hubo cambios drásticos con respecto a la estructura de clases, dejando menos regulaciones y más movilidad. Además, si bien Japón contaba con un buen nivel educativo, el gobierno impulsó la educación obligatoria.

Estas reformas de carácter institucional le permitieron al país construir un marco de referencia que fomenta el desarrollo de una economía moderna. El gobierno puso especial énfasis en el desarrollo de la infraestructura, incentivando los servicios del telégrafo, las postales, vías férreas y el desarrollo de “fábricas modelo”. Esta sumatoria de factores, junto con el relativo alto nivel de educación, la acumulación de capital y la decisión gubernamental de promover la modernización, condujeron, combinados entre sí, al inicio de la industrialización.

Al momento de estallar la primera guerra mundial, Japón ya se había desarrollado de manera formidable con respecto a la industria, con importaciones crecientes de tecnología.

La primera guerra mundial transformó por completo la economía del país; la producción industrial se quintuplicó, las exportaciones aumentaron desmesuradamente, y, hacia 1920, Japón era una nación acreedora. Sin embargo, ese auge de crecimiento se vio opacado por la crisis del treinta, con la que se produjo una migración a la tierra y zonas rurales. Con el paso del tiempo la exportación comenzó a crecer de manera gradual.

Si bien Japón se caracterizaba por exportar productos industriales ligeros (tales como algodón y tejidos de seda), comenzó a tener más peso la industria pesada, que para finales de los treinta estaba muy desarrollada.

Durante el período de entreguerras, los zaibatsu (grupos unidos de compañías monopolísticas en áreas económicas clave, controladas por familias) aumentaron su poder y extendieron sus intereses a todas las actividades industriales. Sin embargo, con la Segunda Guerra Mundial, todos los sectores de la economía fueron controlados por el gobierno y utilizados a favor del esfuerzo bélico.

Con el comienzo de la Guerra Fría, a finales de los años cuarenta, la actitud de los Estados Unidos cambió bruscamente, dado que eligieron a Japón como aliado dentro del mundo libre. Posteriormente, con el estallido de la guerra de Corea, el país experimentó un gran auge impulsando en forma considerable la inversión en bienes de equipo. Junto a esto, las inversiones norteamericanas (tanto en bienes de equipo, como en tecnología e informática) incrementaron sensiblemente las reservas de divisas, permitiéndole a Japón importar una mayor cantidad de materias primas, fomentando así el desarrollo industrial.

En síntesis, es importante considerar este periodo histórico ya que fue allí donde se consolidaron las bases del milagro japonés. El país tenía condiciones para crecer, sin embargo, no se lograba este objetivo debido a la rígida estructura de clases y el completo aislamiento que tenía este país con respecto al mundo. La apertura al mundo que tuvo sus comienzos en 1868 logró romper con los estándares de una antigua sociedad y abrirse para realzar su potencial.

La edad moderna del Japón presentó cambios institucionales que fueron drásticos no solamente con la reestructuración de las clases sociales, sino también con el sistema financiero, los impuestos y la educación. De esta manera, según la hipótesis institucional, el

crecimiento económico tarde o temprano iba a suceder, ya que las bases para crecer estaban. El famoso milagro japonés se dio durante el periodo de 1960-1980, caracterizado por un promedio de crecimiento anual del 5% del PBI.

Luego de la derrota de la segunda guerra mundial ciertos países comenzaron a experimentar gran desarrollo económico, entre ellos Japón. Como consecuencia de la derrota, la gran miseria que experimentaron las naciones perdedoras en el periodo inmediato a la posguerra, hizo que la renovación económica se apoyara sobre un nivel de vida muy bajo y con costes salariales particularmente competitivos. Adicional a esto, en el caso particular de Japón, el esfuerzo militar de la guerra movilizó y fomentó la industria pesada. Para la década del sesenta, Japón superaba a todas las naciones de Europa occidental en PNB, y seguía a los Estados Unidos como potencia industrial mundial.

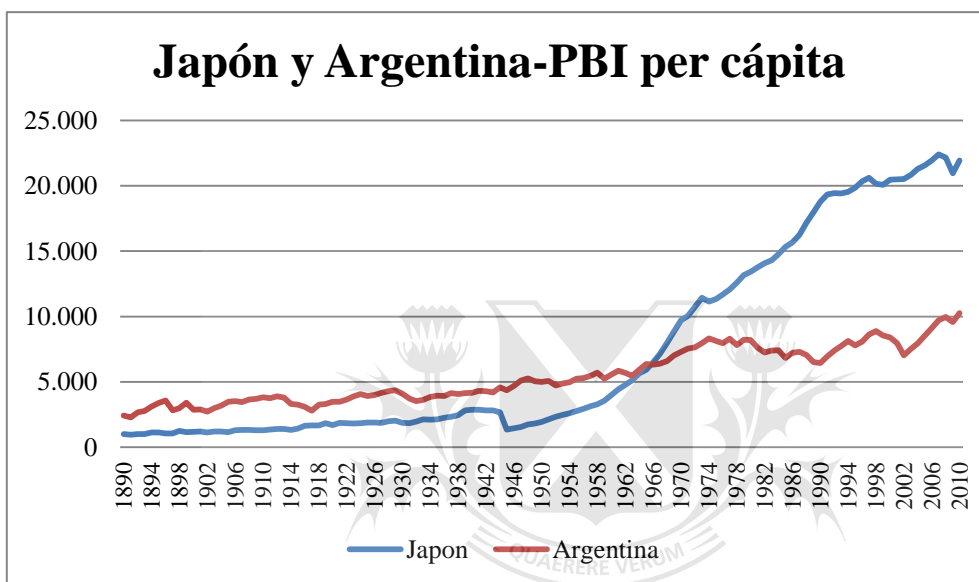
Sin embargo, este crecimiento sostenido y exponencial no fue una cuestión casual. Hay ciertos factores que hicieron a Japón especial entre otros países con bajo ingreso per cápita.

Japón, se caracteriza por ser un país unificado, contando con una cultura homogénea y un solo lenguaje, experimentó crecimiento económico per cápita por varios siglos ininterrumpidamente, y contaba con un salario per cápita superior al de sus vecinos asiáticos. Además, Japón no fue colonizado, como si lo fueron muchos países de la región. Fue relativamente libre en la elección de sus estrategias de crecimiento económico. También, contó con ciertos eventos históricos que lo favorecieron, tales como la primera guerra mundial y la guerra de Corea. Por último, el libre comercio y las buenas relaciones con Estados Unidos le permitieron desarrollarse de manera excelente.

Para entender el milagro japonés, bien podríamos citar a Hall y Jones, en su trabajo: "*Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?*", ya que argumentan que tanto las instituciones como las políticas implementadas tienen impacto en el PBI per cápita (por ende, desarrollo) de los países. Japón sería un claro ejemplo, ya que fueron sus instituciones y sus buenas políticas las que marcaron la diferencia con el resto del mundo.

De esta manera, notamos que el crecimiento exponencial que experimentó Japón no fue casual, sino que fue una sumatoria de buenas decisiones, junto con reglas definidas en

cuanto a la política y a la economía, las que generaron un ambiente propicio para el desarrollo sostenido a largo plazo. De hecho, mientras Argentina fue decayendo en términos relativos con respecto al mundo, Japón capitalizó sus herramientas y se consolidó como una potencia mundial. A continuación, utilizando los datos provistos por Maddison, observamos las tasas de crecimiento de ambos países en base al PBI.



El gráfico expuesto, deja en evidencia la marcada diferencia de crecimiento existente entre ambos países, consecuencia de antagónicas decisiones políticas y económicas implementadas. Como se puede ver, Japón comenzó por debajo de Argentina para luego revertir la situación y crecer de manera exponencial.

## Comercio exterior

Como ya hemos visto anteriormente, se puede afirmar que Japón ha sido uno de los fenómenos económicos más sorprendente de la segunda mitad del siglo XX. Este, en parte, tiene su explicación por su política agresiva de exportaciones, que impulsó la economía Japonesa de en el siglo XX.

Para comenzar, consideramos útil describir brevemente la economía de este particular país, o sus principales características. Los sectores clave de esta son las manufacturas y la tecnología (tales como los vehículos y artículos electrónicos). La industria Japonesa es el fuerte de este país, ya sea industria pesada (ej. Siderurgia y construcción naval) o de alta tecnología. Contrario a la Argentina, este país no tiene recursos naturales en abundancia. Por ende, su agricultura tiene un desempeño considerablemente pobre.

Aunque Japón tenga un amplio mercado doméstico, la autarquía nunca fue una opción considerable. Como ya mencionamos, su carencia de recursos naturales hace a este país críticamente dependiente de las importaciones de materias primas, y esta misma dependencia la tenía para los productos manufacturados.

A lo largo de los años, la composición de comercio internacional ha ido variando, aunque cambió drásticamente luego de la Segunda Guerra Mundial. En 1955 la exportación tradicional (productos textiles) tenía un share del 37% de las exportaciones totales. Para 1990 este declinó hasta el 2,5%<sup>4</sup>. La exportación durante este periodo se inclinó notablemente hacia la industria pesada, en maquinaria y equipamiento. La industria pesada, de hecho, hoy tiene un share de exportación del 75%.

La economía japonesa ha sido a lo largo de los años claramente abierta al comercio internacional. De hecho, gran parte de la producción nacional era para la exportación. Desde 1900 hasta aproximadamente la década de los 60, el porcentaje del crecimiento de las exportaciones sobrepasó al crecimiento del PNB<sup>5</sup>. Una de las razones que lo explican es la necesidad de realizar exportaciones para proveer divisas y así comprar materias primas.

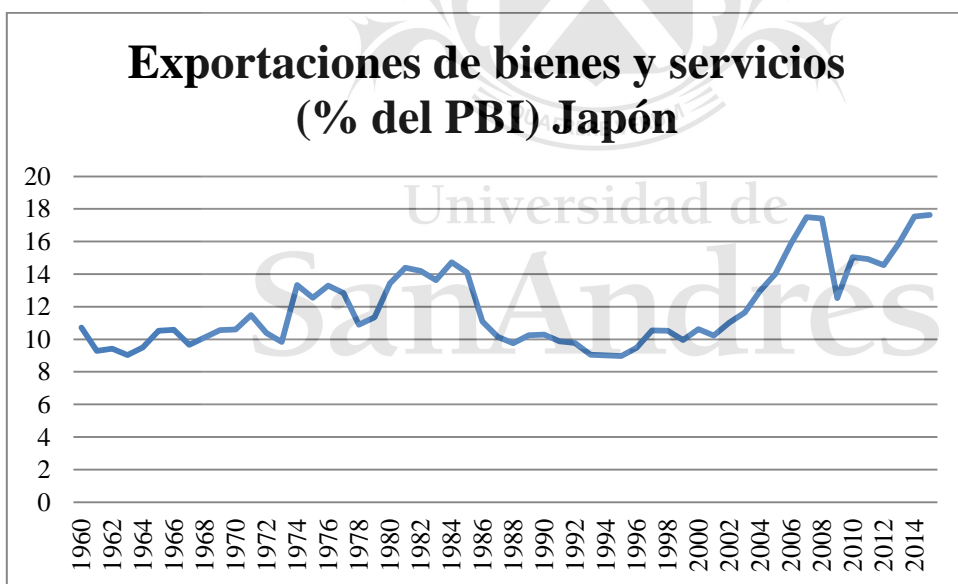
---

<sup>4</sup> Dirk, Pilat, "The economics of rapid growth, the experience of Japan and Korea", Aldershot, Gran Bretaña, 1994.pp.34.

<sup>5</sup> Takafusa, Nakamura, "El desarrollo económico del Japón moderno". Ilustrada, España, 1985.pp:26.

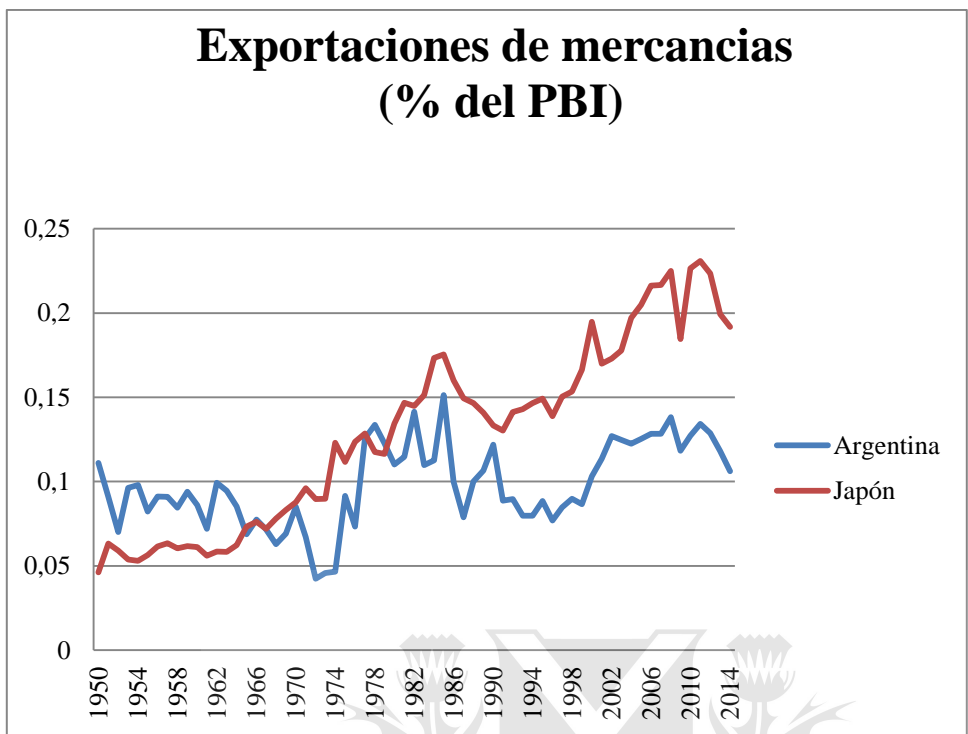
Por el contrario, la importación de productos manufacturados descendió, como consecuencia de una sustitución por las mercancías de producción interna.

En cuanto la composición de las exportaciones Japón ha variado bastante a lo largo del tiempo. Para 1870 predominaban los productos primarios, como el té y la seda. Desde 1940 empieza a haber una fuerte importancia de la industria pesada, que comienza a desplazar a otros productos de exportación, que hasta ese momento estaban basadas fundamentalmente en el proceso de manufacturación. A partir de la década del 50, las exportaciones de la industria pesada comienzan a tener un gran peso, incrementándose a lo largo de los años. Para 1960, las exportaciones se incrementaron en un 50%, y en un 80% en los setentas. En 1985, el 50% de los autos producidos y el 40% de los productos electrónicos eran para exportación. Según el Banco Mundial, las exportaciones de bienes y servicios aumentaron de manera considerable para mediados y fines del siglo XX, como se puede ver en el siguiente gráfico:



Si comparamos a Japón con Argentina, notaremos que las políticas económicas tomadas con respecto al comercio internacional fueron antagónicas, generando distintos efectos en sus respectivas economías. El siguiente gráfico deja expuesta la diferencia existente en cuanto a comercio exterior. FUENTE

<sup>6</sup> Banco Mundial. (2015). Exportaciones de Bienes y servicios (% del PIB). Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=JP>



Además, Japón no solo cambió la composición de las exportaciones, sino también su destino. Los bienes industriales de alto costo y de alto valor agregado encontraron mercados mayores en países con mayor renta. Esto le permitió tener mayores ingresos y no depender de los precios de las commodities, dándole más independencia y solidez económica.

Si bien es cierta la idea de que el crecimiento económico de Japón ha estado orientado hacia la exportación, especialmente para sacar a la economía de la recesión en medio de una débil demanda interna, no se puede olvidar la fuerte demanda interna que ha propulsado la actividad económica luego de la segunda guerra mundial. Debido a su alta dependencia de importaciones de materias primas y petróleo, el país está ligado profundamente a la económica mundial, que en cierta medida determina su marcha.

Frankel y Romer (1999), dan cuenta de la importancia del comercio internacional en el crecimiento de los países, y como un aumento del 1% en las exportaciones, tiene un

<sup>7</sup>Feenstra, Robert C., Robert Inklaar and Marcel P. Timmer .(2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150-3182. Available for download at [www.ggd.net/pwt](http://www.ggd.net/pwt)

impacto positivo en el PBI per cápita del 1,5%. Este trabajo, parece ir en línea con lo sucedido en Japón, ya que la política de exportación agresiva que implemento en la segunda mitad del siglo XX, tuvo en efecto considerablemente significativo en el crecimiento económico de Japón.

Es interesante notar, como una economía como Japón logro insertarse en Occidente y el mundo como una de las grandes potencias, a pesar de sus escasos recursos naturales. Consiguió consolidarse (a través del comercio internacional) como uno de los principales exportadores del mundo tanto desde la industria de la tecnología como de la industria pesada. Esta favorable situación, le permitió revertir su situación y obtener tasas de crecimiento sostenidas en el tiempo.



Universidad de  
**San Andrés**



## **Conclusiones:**

A lo largo de esta Tesis hemos visto la importancia que tienen las instituciones y el comercio exterior en el crecimiento económico. Si bien los académicos difieren con respecto a la relevancia de estos factores sobre el asunto, la experiencia de estos dos ejemplos nos permite llegar a ciertas conclusiones.

Argentina y Japón representan un claro antagonismo. Por un lado, Japón es el ejemplo de las buenas instituciones, que garantizan un sinfín de derechos, fomentando así la inversión y minimizando los costes de transacción. Además, al abrir sus barreras con respecto al comercio internacional logró desarrollar una industria sin perder competitividad. Alcanzó los estándares de exportaciones, y logró insertarse en occidente como una de las grandes potencias. El éxito japonés se debió en gran medida a una sólida calidad institucional (que tuvo sus comienzos en 1868) y a una buena política económica con respecto al comercio internacional.

Por otro lado, tenemos el caso de Argentina. A este país se lo podría denominar como “el país de las oportunidades perdidas” ya que la dotación de tierra con la que cuenta es singular como la de pocos. En sus años dorados se consolidó como potencia mundial, pero no lo pudo sostener a lo largo del tiempo, en parte por su pobreza institucional, que, como era previsible, iba a acarrear consecuencias. Tal vez, la llamada “*belle époque*”, incluso fue una casualidad. Por otra parte, la fluctuante política con respecto al comercio internacional incidió notablemente en su crecimiento, no permitiendo consolidar bases estables para poder desarrollarse a largo plazo y lograr alcanzar un desarrollo similar al de su lejano par, Japón.

En línea con el debate en cuestión, se encuentra Rodrik (1998), ya que argumenta que la debilidad institucional genera volatilidad y susceptibilidad ante shocks externos. Las instituciones son el eje fundamental de cualquier economía, ya que le permiten a esta adaptarse, malearse frente a circunstancias adversas. Es por esto, que la calidad de las mismas va a determinar la magnitud del colapso frente a estos shocks.

Más que evidente es el caso de Argentina. Cada shock externo de relativa importancia mundial nos afectó de manera significativa, ya sea la primera guerra mundial, la segunda, la crisis del treinta, entre otros.

Por el contrario, si observamos a Japón, notaremos que a pesar de haber vivido circunstancias adversas a lo largo de su historia (además de no contar con la abundancia de recursos naturales como Argentina) ha logrado crecer a tasas extraordinarias y colocarse a nivel mundial como una potencia.

De esta manera, hemos llegado a la conclusión de que tanto las instituciones como el comercio internacional tienen una relevancia fundamental en cuanto a desarrollo. Además, consideramos pertinente señalar la importancia que tienen las políticas orientadas a ambos factores, para que estas lleven conjuntamente al crecimiento económico de los países.



Universidad de  
**San Andrés**

## **Bibliografía:**

- Acemoglu, D S Johnson and J. Robinson, “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution”, August, 2001.
- Acemoglu, D, “Understanding Institutions”, Lionel Robbins Memorial Lectures, LSE.2004
- Acemoglu,D Johnson,S and Robinson,J, “The colonial origins of comparative development: an empirical investigation”, The American Economic Review, December, 2001.
- Belini, C y Korol, JC. “Historia económica de la Argentina en el siglo XX”, Siglo XXI editores, Buenos Aires, 2012.
- Cortes Conde, R. “El progreso argentino”, The journal of economic history, vol 40, No 4, 1980.
- Cortes Conde, R. “Progreso y declinación de la economía Argentina”, Fondo de cultura económica S.A, Buenos Aires, 1998.
- Cossio, Santiago (2012). “El gran fracaso argentino: Explicaciones del estancamiento económico en los inicios de la Argentina” (tesis de licenciatura en economía). Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.
- Di Tella, R, y Glaeser, E, (ed),“Exceptional Argentina”, Forthcoming in Argentine exceptional, Rafael Di Tella, Edward Glaeser and Lucas Llach (eds.), Oxford University,2003.
- Diaz Alejandro, C. “ensayos sobre la historia económica argentina”, Amorroutu Editores, 1970
- Dirk, P, “The economics of rapid growth, the experience of Japan and Korea”, Aldershot , Gran Bretaña, 1994.
- Dollar and Kraay: “Growth is good for the poor”, Journal of Economic Growth, March, 2002.

- Dollar, D, 1992, "Outward-oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs: 1976-1985," *Economic Development and Cultural Change* 40, 523-544.
- Douglas.C.North, "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, Vol 5, No.1, (Winter, 1991), pp. 97-112, 1991.
- Easterly,W. and Levine,R. "Tropics, germs and crops: how endowments influence economic development", *National Bureau of Economic Research, Working Paper* 9106, August 2002.
- Feder, G. "On Exports and Economic Growth". *Journal of Development Economics*, February–April 1983, 12(1–2), pp. 59– 73.
- Frankel, J and Romer, D. "Trade and Growth: An Empirical Investigation." *National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA) Working Paper* No. 5476, March 1996
- Frankel, J, and Romer, D, "Does Trade Cause Growth?", *The American Economic Review*, Vol. 89, pp- 379 – 399, 1999
- Frankel, J, Romer A David and Cyrus, Teresa L. "Trade and Growth in East Asian Countries: Cause and Effect?" *National Bureau of Economic Research Working Paper (Cambridge, MA) No. 5732*, August 1996.
- Glaeser E, La Porta R, Lopez De-Silanes F, Shleifer A, "Do institutions cause growth?", *Journal of Economic Growth*, 9, 271-303, 2004.
- Hall y Jones: "why do some countries produce so much more output per worker than others?" *The Quarterly Journal of economics*, 83-116, February 1999.
- Lalanne, Alfredo (2006). "El crecimiento económico y el desarrollo de las instituciones: un análisis de las provincias" (tesis de licenciatura en economía). *Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.*
- O'Donnell, G. "El Estado Burocrático Autoritario", *Editorial de Belgrano, Buenos Aires,1982*

- Ortiz, R., “Historia Económica de la Argentina” Plus Ultra, Buenos Aires, 1987
- Rodrik, D., A. Subramanian and F. Trebbi “Institutions rule: the primacy of institutions over integration and geography in economic development”, IMF working paper, 2002.
- Rodrik, Dani (1998), “Where did all the Growth Go?” External Shocks, Social Conflict and Growth Colapses”.Harvard University Jhon F.Kennedy School of Government, August 1994
- Rogala Trouve, Gonzalo (2016). “Determinantes del crecimiento económico: Implicancias para la Argentina” (tesis de licenciatura en economía). Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.
- Sachs, J: Institutions don’t rule: direct effects of geography on per-capita income”, NBER Working Paper 9490, February 2003. <http://www.nber.org/papers/w9490>
- Sokoloff, K and Engerman, S. “Institutions, factor endowments and path of development in the new world”, Journal of Economic Perspectives, 2000.
- Takafusa, Nakamura, “El desarrollo económico del Japón moderno”. Ilustrada, España, 1985.
- Banco Mundial. (2017). “Exportaciones de Bienes y Servicios (% del PBI)”. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=AR>
- Banco Mundial. (2015). “Comercio de Mercaderías (% del PBI)”. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/tema/comercio?locations=AR>
- Banco Mundial. (2015). “Exportaciones de Bienes y servicios (% del PBI)”. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=JP>
- Feenstra, Robert C., Robert Inklaar and Marcel P. Timmer. (2015). “The Next Generation of the Penn World Table”. American Economic Review, 105(10), 3150-3182. Available for download at [www.ggdc.net/pwt](http://www.ggdc.net/pwt)
- A. Maddison. (2013) University of Groningen. Recuperado de : <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/>

**Anexo:**

Fuente: Madison

**PBI per cápita USA y países africanos**

<b>Año</b>	<b>USA</b>	<b>Angola</b>	<b>Botswana</b>	<b>Kenya</b>	<b>Liberia</b>	<b>Namibia</b>
<b>1950</b>	9.561	1.052	349	651	1.055	2.160
<b>1951</b>	10.116	1.076	355	771	1.090	2.176
<b>1952</b>	10.316	1.101	359	667	1.097	2.191
<b>1953</b>	10.613	1.126	366	633	1.113	2.223
<b>1954</b>	10.359	1.079	372	687	1.147	2.292
<b>1955</b>	10.897	1.148	377	718	1.156	2.310
<b>1956</b>	10.914	1.110	383	736	1.170	2.339
<b>1957</b>	10.920	1.197	388	738	1.183	2.370
<b>1958</b>	10.631	1.241	392	725	1.187	2.376
<b>1959</b>	11.230	1.225	399	720	1.223	2.451
<b>1960</b>	11.328	1.253	403	726	1.230	2.616
<b>1961</b>	11.402	1.396	410	686	1.226	2.579
<b>1962</b>	11.905	1.335	415	701	1.209	2.869
<b>1963</b>	12.242	1.380	422	714	1.204	3.076
<b>1964</b>	12.773	1.510	430	758	1.231	3.486
<b>1965</b>	13.419	1.596	437	743	1.218	3.626
<b>1966</b>	14.134	1.660	473	812	1.408	3.668
<b>1967</b>	14.330	1.727	513	826	1.360	3.430
<b>1968</b>	14.863	1.672	557	857	1.384	3.369
<b>1969</b>	15.179	1.691	601	881	1.442	3.396
<b>1970</b>	15.030	1.768	647	915	1.492	3.321
<b>1971</b>	15.304	1.728	747	941	1.519	3.314
<b>1972</b>	15.944	1.712	956	956	1.530	3.387
<b>1973</b>	16.689	1.789	1.123	970	1.447	3.401
<b>1974</b>	16.491	1.711	1.300	981	1.508	3.425
<b>1975</b>	16.284	1.073	1.223	942	1.248	3.334
<b>1976</b>	16.975	954	1.381	943	1.263	3.389
<b>1977</b>	17.567	941	1.358	991	1.221	3.505
<b>1978</b>	18.373	960	1.537	1.039	1.235	3.658
<b>1979</b>	18.789	958	1.613	1.036	1.255	3.703
<b>1980</b>	18.577	961	1.765	1.051	1.162	3.767
<b>1981</b>	18.856	923	1.858	1.033	1.155	3.825
<b>1982</b>	18.325	862	1.921	1.054	1.091	3.789

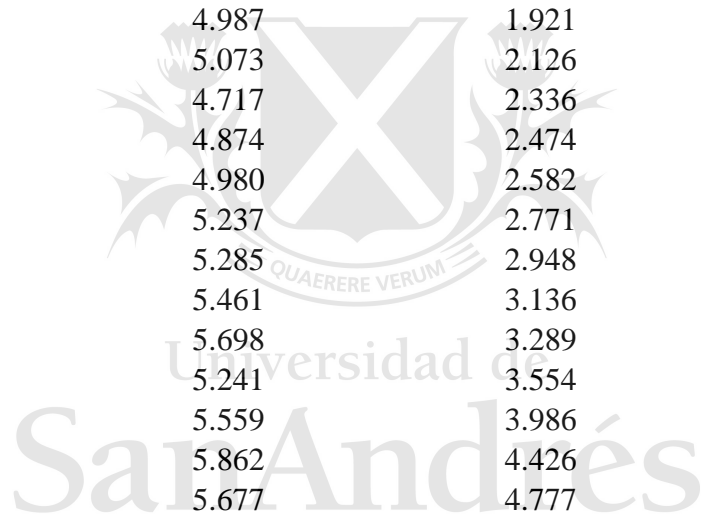
<b>1983</b>	18.920	808	2.144	1.021	1.052	3.577
<b>1984</b>	20.123	790	2.300	1.000	1.012	3.425
<b>1985</b>	20.717	779	2.387	1.006	969	3.341
<b>1986</b>	21.236	694	2.485	1.040	968	3.344
<b>1987</b>	21.788	760	2.619	1.065	964	3.339
<b>1988</b>	22.499	853	2.937	1.092	935	3.277
<b>1989</b>	23.059	853	3.216	1.105	918	3.364
<b>1990</b>	23.201	868	3.304	1.117	1.060	3.141
<b>1991</b>	22.833	854	3.360	1.096	1.255	3.229
<b>1992</b>	23.285	782	3.354	1.045	1.213	3.444
<b>1993</b>	23.640	576	3.311	1.011	1.193	3.284
<b>1994</b>	24.313	566	3.321	1.012	1.229	3.415
<b>1995</b>	24.637	631	3.367	1.029	1.262	3.467
<b>1996</b>	25.263	734	3.458	1.044	1.254	3.483
<b>1997</b>	26.074	753	3.589	1.022	1.161	3.543
<b>1998</b>	26.893	731	3.704	1.031	1.051	3.581
<b>1999</b>	27.870	734	3.845	1.032	1.009	3.630
<b>2000</b>	28.702	736	4.084	1.013	990	3.661
<b>2001</b>	28.726	741	4.211	1.034	983	3.660
<b>2002</b>	28.977	825	4.339	1.008	1.012	3.703
<b>2003</b>	29.459	825	4.429	1.007	697	3.789
<b>2004</b>	30.200	885	4.489	1.024	716	3.992
<b>2005</b>	30.842	1.035	4.481	1.053	729	4.048
<b>2006</b>	31.358	1.214	4.619	1.087	750	4.292
<b>2007</b>	31.655	1.445	4.728	1.129	781	4.484
<b>2008</b>	31.251	1.599	4.769	1.113	802	4.571
<b>2009</b>	29.899	1.592		1.109		
<b>2010</b>	30.491	1.600		1.141		

### PBI per cápita Argentina y Japón

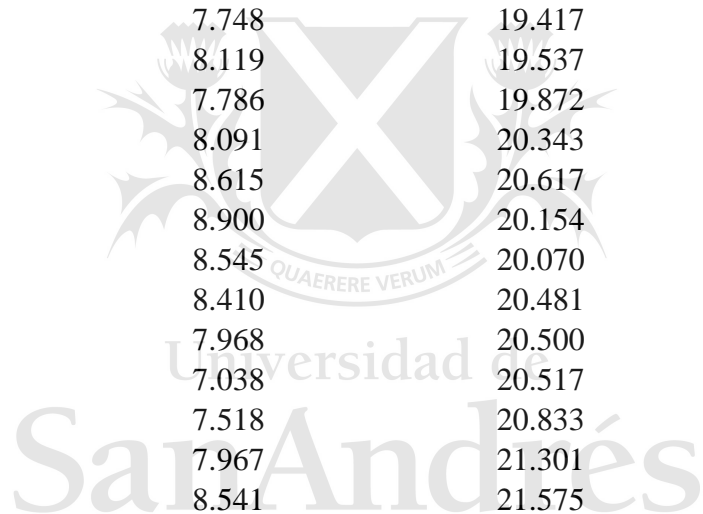
<b>Año</b>	<b>Argentina PBI</b>	<b>Japón PBI</b>
1900	2.875	1.180
1901	2.880	1.206
1902	2.717	1.129
1903	2.992	1.193
1904	3.191	1.188
1905	3.479	1.157
1906	3.518	1.297
1907	3.459	1.325
1908	3.657	1.318
1909	3.699	1.301
1910	3.822	1.304
1911	3.746	1.356
1912	3.904	1.384
1913	3.797	1.387
1914	3.302	1.327
1915	3.244	1.430
1916	3.091	1.630
1917	2.790	1.665
1918	3.248	1.668
1919	3.307	1.827
1920	3.473	1.696
1921	3.471	1.860
1922	3.636	1.831
1923	3.898	1.809
1924	4.055	1.836
1925	3.919	1.885
1926	3.994	1.872
1927	4.156	1.870
1928	4.291	1.992
1929	4.367	2.026
1930	4.080	1.850
1931	3.712	1.837
1932	3.522	1.962
1933	3.621	2.122
1934	3.845	2.098



1935	3.950	2.120
1936	3.912	2.244
1937	4.125	2.315
1938	4.072	2.449
1939	4.148	2.816
1940	4.161	2.874
1941	4.304	2.873
1942	4.284	2.818
1943	4.182	2.822
1944	4.579	2.659
1945	4.356	1.346
1946	4.665	1.444
1947	5.089	1.541
1948	5.252	1.725
1949	5.047	1.800
1950	4.987	1.921
1951	5.073	2.126
1952	4.717	2.336
1953	4.874	2.474
1954	4.980	2.582
1955	5.237	2.771
1956	5.285	2.948
1957	5.461	3.136
1958	5.698	3.289
1959	5.241	3.554
1960	5.559	3.986
1961	5.862	4.426
1962	5.677	4.777
1963	5.455	5.129
1964	5.926	5.668
1965	6.371	5.934
1966	6.321	6.506
1967	6.399	7.152
1968	6.578	7.983
1969	7.037	8.874
1970	7.302	9.714
1971	7.530	10.040
1972	7.635	10.734
1973	7.962	11.434
1974	8.334	11.145
1975	8.122	11.344
1976	7.965	11.669
1977	8.304	12.064



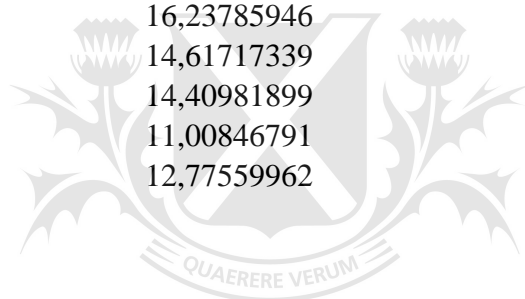
1978	7.807	12.585
1979	8.227	13.163
1980	8.206	13.428
1981	7.607	13.754
1982	7.246	14.078
1983	7.387	14.307
1984	7.426	14.773
1985	6.835	15.331
1986	7.224	15.679
1987	7.298	16.251
1988	7.054	17.185
1989	6.520	17.943
1990	6.433	18.789
1991	6.955	19.347
1992	7.384	19.440
1993	7.748	19.417
1994	8.119	19.537
1995	7.786	19.872
1996	8.091	20.343
1997	8.615	20.617
1998	8.900	20.154
1999	8.545	20.070
2000	8.410	20.481
2001	7.968	20.500
2002	7.038	20.517
2003	7.518	20.833
2004	7.967	21.301
2005	8.541	21.575
2006	9.101	21.938
2007	9.715	22.410
2008	9.972	22.175
2009	9.581	20.963
2010	10.256	21.935



**Banco Mundial:**

<b>Año</b>	<b>Exportaciones de bienes y servicios (% del PBI)</b>	<b>Comercio de Mercaderías Arg.</b>
1960	7,604049108	15,2080961
1961	5,994946995	11,9898923
1962	4,691842759	14,0755256
1963	7,890454203	15,7809062
1964	5,563715605	11,1274297
1965	6,225874438	10,3764574
1966	6,652917384	11,6426054
1967	7,495596226	12,4926604
1968	6,484453463	11,8881649
1969	6,398713317	12,7974266
1970	5,601566676	10,3374441
1971	6,007232881	12,6151889
1972	7,197765839	14,0356432
1973	7,612667721	13,3221685
1974	6,902570798	13,1915799
1975	5,824051799	11,8027243
1976	9,175388297	15,0968846
1977	9,615892413	16,9422866
1978	8,608389938	14,3237964
1979	6,510915467	12,8406846
1980	5,061972681	11,5456725
1981	6,92104948	14,2929775
1982	9,090493079	15,6114861
1983	9,151520687	14,9876701
1984	7,589895312	12,3463814
1985	11,73609802	18,0094251
1986	8,161977544	14,4860328
1987	7,873205813	15,4489699
1988	9,531612973	15,7434586
1989	13,05840891	19,6377977
1990	10,35953659	14,990859
1991	7,675043348	13,7530542
1992	6,598187472	14,7309806
1993	6,909351661	16,2231515
1994	7,529909882	18,1342255
1995	9,680494745	19,771501
1996	10,42854164	21,5063582

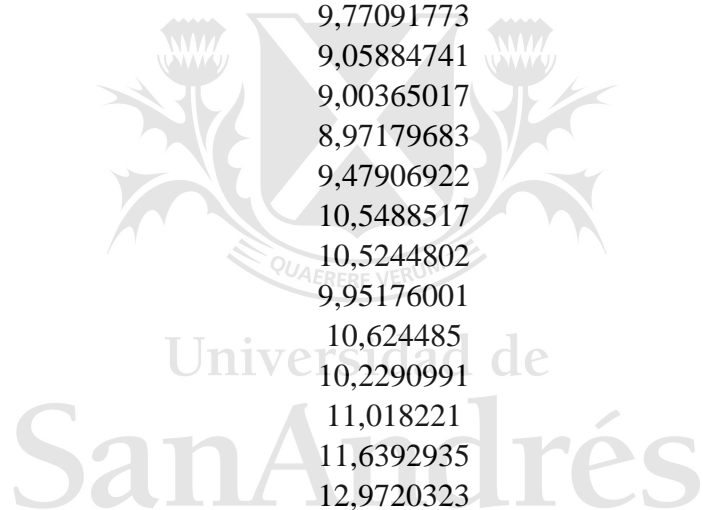
1997	10,56079888	23,3361447
1998	10,41551506	23,3499443
1999	9,82715688	21,3826568
2000	10,9863962	22,6225023
2001	11,57913149	21,8524229
2002	28,38265404	41,7527513
2003	25,9309089	40,6446897
2004	23,84761942	40,6926461
2005	23,24587673	40,5668919
2006	23,0266946	40,4334799
2007	22,66275031	40,9451706
2008	22,06090038	40,4026734
2009	19,56098506	34,0571269
2010	18,93382341	34,9710133
2011	18,44920915	35,206155
2012	16,23785946	30,5265424
2013	14,61717339	29,333929
2014	14,40981899	28,411134
2015	11,00846791	22,8566083
2016	12,77559962	26,2661551



## Japón

Año	Exportaciones de Bienes y servicios (% del PBI)
1960	10,7229408
1961	9,2779213
1962	9,4309552
1963	9,03785851
1964	9,49411062
1965	10,5176732
1966	10,5782105
1967	9,65383114
1968	10,1119053
1969	10,5561705
1970	10,5953273
1971	11,4838482
1972	10,3773739
1973	9,84065719
1974	13,3344404
1975	12,547059
1976	13,2917639

1977	12,8391935
1978	10,9020085
1979	11,341307
1980	13,4249721
1981	14,4013437
1982	14,2045187
1983	13,6350745
1984	14,722704
1985	14,0972461
1986	11,1016533
1987	10,1482548
1988	9,76623993
1989	10,2395572
1990	10,2897979
1991	9,87614411
1992	9,77091773
1993	9,05884741
1994	9,00365017
1995	8,97179683
1996	9,47906922
1997	10,5488517
1998	10,5244802
1999	9,95176001
2000	10,624485
2001	10,2290991
2002	11,018221
2003	11,6392935
2004	12,9720323
2005	14,0124411
2006	15,8729023
2007	17,4933166
2008	17,4240377
2009	12,5209142
2010	15,036757
2011	14,9249962
2012	14,5447526
2013	15,9153981
2014	17,5403016
2015	17,5889281
2016	16,1191526



FUENTE: The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*

<b>Exportaciones de Mercancías (% del PBI)</b>	<b>Argentina</b>	<b>Japón</b>
1950	11,11818	4,60927
1951	9,10209	6,31961
1952	7,00704	5,90626
1953	9,62276	5,37697
1954	9,79796	5,30973
1955	8,22265	5,64387
1956	9,12248	6,16288
1957	9,09500	6,33778
1958	8,45386	6,03410
1959	9,40148	6,18308
1960	8,61048	6,12296
1961	7,19617	5,60778
1962	9,92498	5,84453
1963	9,45193	5,83719
1964	8,52979	6,23524
1965	6,87288	7,33690
1966	7,75442	7,62568
1967	7,16695	7,20375
1968	6,28084	7,81185
1969	6,90601	8,31510
1970	8,51016	8,78292
1971	6,70198	9,60940
1972	4,24083	8,96788
1973	4,58323	8,99253
1974	4,64755	12,30749
1975	9,15107	11,17479
1976	7,32385	12,36161
1977	12,56340	12,86003
1978	13,36897	11,76284
1979	12,27134	11,64775
1980	11,01741	13,45147
1981	11,47911	14,67291
1982	14,15465	14,48389
1983	10,97777	15,13030
1984	11,26728	17,33993
1985	15,13314	17,54268
1986	9,99126	16,01549



1987	7,87871	14,93626
1988	10,01720	14,66504
1989	10,65073	14,08175
1990	12,19998	13,32248
1991	8,86789	13,02505
1992	8,95770	14,12351
1993	7,97024	14,29212
1994	7,97153	14,65543
1995	8,85046	14,92072
1996	7,68387	13,87507
1997	8,47030	15,04475
1998	8,97537	15,33784
1999	8,65335	16,63435
2000	10,30962	19,47339
2001	11,36548	16,99176
2002	12,71131	17,30614
2003	12,47892	17,77537
2004	12,25623	19,71094
2005	12,52550	20,49219
2006	12,84248	21,62112
2007	12,84055	21,67087
2008	13,81608	22,49476
2009	11,83865	18,45222
2010	12,72088	22,64629
2011	13,42129	23,08917
2012	12,86601	22,33815
2013	11,80672	19,94355
2014	10,61922	19,16708

