

“Neo – desarrollismo y rol del Estado (Argentina 2003 – 2010)”

Leonardo Grottola

Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG) / CONICET

leonardogrottola@gmail.com

Área Temática: Teoría Política

Trabajo preparado para su presentación en el V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP). Buenos Aires, 28 a 30 de julio de 2010

RESUMEN

La crisis financiera internacional de 2008 – 2009 puso definitivamente en cuestión la concepción hasta entonces predominante sobre el rol del Estado en la economía. Las ideas desarrollistas, desacreditadas por largo tiempo, volvieron a estar en consideración.

En el caso de la Argentina en particular, puede decirse que experimentó anticipadamente la crisis de paradigma que hoy sacude al mundo. El colapso de la Convertibilidad en diciembre de 2001 significó la puesta en cuestión definitiva del proceso de reformas pro – mercado en su conjunto.

¿Cómo puede caracterizarse el rumbo económico que ha prevalecido en Argentina desde 2003 hasta la actualidad? ¿Se trata de una vuelta al desarrollismo estructuralista? ¿Hay un “nuevo desarrollismo”?

El desarrollismo estructuralista

Las ideas desarrollistas clásicas, si bien no únicamente, están estrechamente relacionadas con la escuela estructuralista latinoamericana liderada por Raúl Prebisch, economista argentino precursor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

El estructuralismo cepalino se caracterizó en sus diferentes variantes por la promoción de políticas de industrialización como medio para superar el subdesarrollo y la pobreza. La propuesta industrialista se funda en el rechazo del esquema ricardiano de división internacional del trabajo, que alentaba la especialización productiva de los países de acuerdo con sus ventajas comparativas. Según este esquema, el papel de América Latina en el comercio mundial debería consistir en la producción y exportación de alimentos y materias primas destinados a los grandes centros industriales, abocados a la producción de manufacturas. La industrialización de los países periféricos resultaría, según la teoría ricardiana, no sólo innecesaria, sino inclusive, contraproducente. La no convergencia entre países centrales y periféricos demuestra, según Prebisch, lo erróneo de los postulados de la visión clásica sobre la división internacional del trabajo (Prebisch 1957: 296-297).

El planteo en pro de la industrialización de América Latina no iba en detrimento, como a menudo ha tendido a considerarse, del desarrollo de la producción primaria y las exportaciones. Prebisch reconocía el papel decisivo de las exportaciones (en este caso, agropecuarias) en la generación de divisas que permitieran financiar las importaciones de bienes de capital que demandaba el desarrollo industrial y evitar desequilibrios en la balanza de pagos, uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las economías latinoamericanas. Adicionalmente, se preveía un efecto benéfico de la sustitución de importaciones alentada por el proceso de industrialización sobre el sector externo. Ésta contribuiría, junto con el incremento de las exportaciones, a conjurar la amenazante tendencia hacia el desequilibrio estructural de balanza de pagos.

Esto se relaciona con un concepto fundamental en la teoría de Prebisch, la distinción entre centro y periferia. Los países latinoamericanos, periféricos y subdesarrollados, tienen una inserción subordinada en el mercado mundial respecto de los grandes centros económicos, industrializados y desarrollados. La periferia produce y oferta fundamentalmente bienes primarios de demanda inelástica. A su vez, en virtud de su propio proceso de crecimiento, requiere aceleradamente bienes y servicios importados, adoptando prematuramente patrones de consumo vigentes en países centrales. En razón de esta estructura productiva, su crecimiento se ve permanentemente amenazado por la restricción externa.

Además de la distinción entre centro y periferia, el otro componente fundamental de la teoría de Prebisch es aquél referido a la tendencia al deterioro de los términos de intercambio de los países exportadores de producción primaria. La constatación empírica de esta tendencia le permitió explicar el porqué de la no convergencia y constituye otro de los elementos que justifica tanto su crítica a la división internacional del trabajo ricardiana como su planteo a favor de la industrialización de los países subdesarrollados (Prebisch 1957: 307-309).

Los programas de ajuste tradicional del FMI y la “devaluación contractiva”

En el marco de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) alentada por el estructuralismo que caracterizó a América Latina en el período que va desde la crisis de 1930 hasta mediados de los setenta, la economía argentina exhibió una dinámica de *stop – go* caracterizada por el agotamiento de los procesos de crecimiento como consecuencia de la restricción externa, dado el déficit comercial generado y la consecuente escasez de divisas.

De buscarse un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para financiar el déficit externo, éste imponía una serie de condiciones orientadas a corregir el desequilibrio, generalmente consistentes en una devaluación del tipo de cambio acompañada por una reducción del gasto público (tendiente a compensar el supuesto efecto expansivo de la devaluación) (Damill 2004).

El concepto de “devaluación contractiva”, esbozado en trabajos como los de Díaz Alejandro (1963), Braun y Joy (1968) y Krugman y Taylor (1978), surgió en buena medida como crítica a los programas de ajuste diseñados por el FMI para resolver las crisis de balance de pagos que enfrentaban países como la Argentina, luego de ciclos de auge en una dinámica de *stop – go*. La “devaluación contractiva” constituyó una crítica a esta propuesta en virtud de sus efectos recesivos y regresivos. La devaluación tendría por consecuencia principal una redistribución de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios (en el caso argentino, fundamentalmente a los del sector agroexportador), que, dada la menor propensión a consumir de estos últimos, redundaría en una caída de la demanda agregada, además de profundizar la inequidad distributiva.

El señalamiento del carácter recesivo y regresivo de las devaluaciones en el contexto latinoamericano caracterizó el posicionamiento de la heterodoxia estructuralista. Más adelante, veremos por qué actualmente la heterodoxia económica prefiere resaltar el carácter expansivo de la subvaluación cambiaria en los países en vías de desarrollo.

Estructura productiva desequilibrada y “enfermedad holandesa”

También en el contexto del *stop – go*, con un proceso de crecimiento permanentemente acosado por la restricción externa, surgió un aporte que a la postre se revelaría como una suerte de puente entre la heterodoxia estructuralista y el neo - desarrollismo.

En efecto, Diamand (1972) introdujo el concepto de “estructura productiva desequilibrada” para analizar la realidad económica de países exportadores primarios en proceso de industrialización como la Argentina. Dicho concepto alude a la presencia de dos sectores de diferente productividad, el primario (agropecuario, en el caso argentino), que opera a precios internacionales y el industrial, que enfrenta costos y por ende determina sus precios a un nivel mayor al internacional. En el marco de dicha estructura, el sector industrial demanda para su crecimiento divisas que no genera por sus dificultades para exportar. La provisión de divisas queda, por ende, a cargo de un sector agropecuario con indudable capacidad para colocar su producción en el exterior pero a la vez restringido en la magnitud de su aporte teniendo en cuenta límites tanto para incrementar su producción como para experimentar una mayor demanda

internacional¹. En este contexto, tal como se señalara en el apartado previo, la restricción externa (crisis de balanza de pagos) surge como el principal condicionante del proceso de crecimiento económico (Diamand 1972: 25 y 26).

En consonancia con el enfoque de “devaluación contractiva”, Diamand puntualiza que ésta tiene efectos diferentes en países con estructura económica desequilibrada en relación a lo que ocurre en los ya industrializados. En países como la Argentina, con precios industriales ubicados muy por encima del nivel internacional, la devaluación no es suficiente para estimular las exportaciones industriales. Adicionalmente, habida cuenta de su menor capacidad sustitutiva, el traslado a precios resultante de la devaluación es mayor. Por último, la exportación de “bienes salarios” (O’Donnell 1977) trae aparejada inflación de alimentos. Esto configura un escenario que Diamand denomina de “inflación cambiaria”, que lleva a la caída del salario real y deriva finalmente en el ajuste recesivo del desequilibrio de balance de pagos (Diamand 1972: 28 – 30).

El desequilibrio estructural entre los dos sectores (agrario e industrial) se debe al diferencial de productividad entre ellos. Los elevados precios internacionales de la industria se explican por su menor productividad relativa respecto de un sector agropecuario que en nuestro país goza de enormes ventajas por factores naturales y fija el tipo de cambio. Así, un tipo de cambio fijado de acuerdo a la productividad del sector aventajado resulta inconveniente para el de menor productividad (industrial). Por ende, el desarrollo industrial requiere un esquema de tipo de cambio real efectivo múltiple que contemple los diferenciales de productividad entre los sectores. Una de las diversas alternativas disponibles para la conformación de este esquema es la conservación de un tipo de cambio subvaluado respecto del “de equilibrio” acompañada por la fijación de derechos de exportación sobre la producción agropecuaria (Diamand 1972: 33 – 34 y 38 – 43).

Poco después de conocerse los aportes de Diamand sobre la problemática de la “estructura productiva desequilibrada” en la economía argentina, surgieron a nivel internacional los conceptos de “enfermedad holandesa” (Corden y Neary 1982 y Corden 1984) y (con, a menudo, una significación más amplia) “maldición de los recursos” (Sachs y Warner 1999 y 2001), que aluden a situaciones emparentadas con la estudiada por el economista argentino. En efecto, la “enfermedad holandesa” remite a las dificultades experimentadas por la industria manufacturera en los Países Bajos producto del proceso de apreciación cambiaria que tuvo lugar con posterioridad al descubrimiento y explotación de yacimientos hidrocarbúricos en aguas del Mar del Norte pertenecientes a dicho país, en la década del ’60 (Corden 1984: 359).

Según Corden y Neary, se está en presencia de la “enfermedad holandesa” cuando coexisten entre la producción transable dos subsectores, uno próspero y el otro decadente. El sector pujante suele estar vinculado a actividades extractivas (petróleo, gas natural, minerales), aunque los autores aclaran que el modelo que proponen es

¹ Al momento de evaluar la vigencia de este enfoque, deberá tenerse en cuenta el cambio en las condiciones operadas tanto en lo que respecta a la productividad del agro, a partir de la introducción de paquetes tecnológicos asociados a cultivos transgénicos (por ejemplo, la soja), como en lo referido a la creciente demanda mundial (con ese cultivo nuevamente como protagonista) dada la incorporación de nuevos socios comerciales, los países asiáticos de crecimiento acelerado, siendo China el exponente paradigmático del proceso.

aplicable a otro tipo de explotación económica. La industria manufacturera siempre resulta el sector perjudicado. El modelo está compuesto por tres sectores, dos transables (“energía” y “manufacturas”) y uno no transable (“servicios”). Si bien se supone que el *boom* en el sector energético se debe a incrementos de productividad debidos a mejoras tecnológicas, se reconocen otras fuentes para su prosperidad, como un incremento de su precio internacional (Corden y Neary 1982: 825 – 826 y 839 – 841).

Las conclusiones principales del análisis revelan que la pujanza del sector beneficiado por incrementos de productividad o mejoras en sus precios (a través de sus consecuencias para la asignación de recursos, la distribución funcional del ingreso y el tipo de cambio real) genera una tendencia a la desindustrialización. Como producto del “efecto riqueza” derivado de la prosperidad sectorial, crece el consumo de “servicios”, esto a su vez se traduce en un aumento de los precios del sector no transable (con respecto al transable), es decir, una apreciación real que desfavorece a la producción manufacturera (Corden y Neary 1982: 841).

Sachs y Warner (1999 y 2001) abundaron más recientemente sobre la cuestión recurriendo en su caso al concepto de “maldición de los recursos”. Dicha expresión es utilizada en ocasiones como sinónimo de “enfermedad holandesa” (tal es el caso de los autores aludidos), mientras que en otras oportunidades refiere más bien a relaciones entre la abundancia de recursos naturales y determinadas características del régimen político, como el autoritarismo y la corrupción.

Ambos autores parten de un trabajo empírico previo, donde verificaran la relación inversa entre abundancia de recursos naturales y crecimiento económico, poniendo a prueba su robustez mediante análisis de regresión (Sachs y Warner 1995). Luego, reiteran ejercicios que incluyen numerosas variables de control y que confirman esa relación. Se proponen a su vez complementar este hallazgo con el análisis del impacto de *booms* de recursos naturales (ya sea por su descubrimiento o incremento de su cotización internacional) en las tasas de crecimiento de largo plazo ¿Puede un *boom* de esas características actuar como un “gran impulso” (Rosenstein – Rodan) para el desarrollo? La evidencia sugiere una respuesta negativa. No sólo tales episodios no parecen actuar como catalizadores del desarrollo sino que incluso pueden conducir a un crecimiento más lento (Sachs y Warner 1999: 43 – 47). En el trabajo se examinan las diferentes situaciones de prosperidad en el sector de recursos naturales en las principales economías latinoamericanas durante el período 1960 – 1994, encontrándose que no hay un efecto claro de aceleración de la tasa de crecimiento con posterioridad al *boom*. De hecho, en varios casos las consecuencias son neutras o negativas (Sachs y Warner 1999: 50 – 52).

Una posible explicación para la paradójica problemática derivada de la abundancia de recursos naturales se basa nuevamente en el argumento de la “enfermedad holandesa”. Tanto la abundancia de recursos naturales como los episodios de repentina prosperidad derivados de incrementos de productividad o precios detraen recursos de sectores económicos con externalidades positivas para el crecimiento, como podría ser la industria manufacturera con viabilidad exportadora. En efecto, los autores encuentran que, en países con abundancia de recursos naturales, tiende a haber sectores de servicios más extendidos (con su contraparte de sectores industriales más pequeños) y menor crecimiento de las exportaciones industriales (Sachs y Warner 1999: 48 – 49).

En un trabajo posterior, Sachs y Warner (2001) presentan evidencia adicional que les permite señalar que existen fuertes indicios de la “maldición de los recursos” incluso controlando los cambios de tendencia en la cotización de las *commodities*. Es decir, aunque no exista la tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio de los exportadores primarios que sustentara la argumentación de Prebisch. Además, encuentran que la correlación negativa entre abundancia de recursos y crecimiento subsiste al control de la incidencia de variables geográficas y climáticas (Sachs y Warner 2001: 827 - 832).

Constatada la “maldición”, los autores intentan poner a prueba la explicación tradicional de la “enfermedad holandesa”, que supone una lógica de *crowding out* sobre una actividad impulsora del crecimiento económico (industria manufacturera). El sector de recursos naturales desplazaría al industrial en virtud del proceso de apreciación cambiaria. Recurriendo al análisis de regresión, los autores establecen por un lado que, en efecto, existe una correlación positiva entre abundancia de recursos naturales y sobrevaluación cambiaria y por el otro que, históricamente, la menor competitividad por sobrevaluación cambiaria ha obstaculizado el crecimiento de las exportaciones industriales (Sachs y Warner 2001: 833 – 836).

El régimen de tipo de cambio real “competitivo y estable”

Tal como adelantáramos, en consonancia con hallazgos empíricos que advirtieran sobre una correlación positiva entre subvaluación cambiaria y crecimiento económico (Razin y Collins 1997 y Rodrik 2007), ha surgido recientemente una corriente económica que sostiene que un tipo de cambio real “competitivo y estable” constituye una herramienta fundamental para el crecimiento sostenido y, eventualmente, el desarrollo (Frenkel 2004 y Frenkel y Taylor 2005). El tipo de cambio real subvaluado no resulta una condición suficiente para el desarrollo pero bien puede considerárselo una condición necesaria para una reasignación de recursos tal que facilite el crecimiento. En cambio, la sobrevaluación cambiaria es, en sí misma, una traba.

Según Razin y Collins (1997), los desalinamientos cambiarios influyen en el crecimiento económico a través de la inversión (es decir, del proceso de acumulación de capital) y de la competitividad del sector transable. Los autores recurrieron a modelos de regresión a los efectos de explorar qué relaciones pueden detectarse efectivamente. Los resultados demostraron que las sobrevaluaciones cambiarias pronunciadas aparecen asociadas a un crecimiento más lento, mientras que las subvaluaciones moderadas y altas (pero no muy altas) se relacionan con procesos de crecimiento más acelerado (Razin y Collins 1997: 3 y 18 - 19).

Un reciente trabajo de Rodrik (2007) se propuso profundizar el estudio de las implicancias económicas de la subvaluación del tipo de cambio real. En función de este objetivo, el autor analizó la evolución del tipo de cambio real y el crecimiento económico en siete países (China, India, Corea del Sur, Taiwán, Uganda, Tanzania y México) durante el período 1950 – 2004. Con la sola excepción de México, en todos los casos (que incluyen dos de las experiencias de crecimiento acelerado y sostenido más recientes y dos exponentes del “milagro del Este asiático”), es posible observar una correlación positiva entre subvaluación cambiaria y crecimiento. El carácter divergente de la experiencia mexicana parece explicarse en virtud de sus ciclos de crecimiento inducido mediante el ingreso de capitales externos, capaces de financiar auges del

consumo, que suelen traducirse en la apreciación del tipo de cambio. El caso de México ilustró sobre la complejidad de la relación entre las variables involucradas y evidenció los límites del análisis efectuado hasta el momento. A los efectos de lograr un escrutinio más sistemático, que incluyera un gran número de observaciones provenientes de un amplio espectro de países durante un período de tiempo lo suficientemente prolongado, el autor recurrió a modelos de regresión. Los resultados del ejercicio mostraron que, controlando la intervención de variables que podrían influir en el crecimiento, existe tanto una correlación positiva entre subvaluación cambiaria y crecimiento económico como una correlación negativa entre sobrevaluación y crecimiento en el universo de los países en vías de desarrollo. Dado que no parece factible que se esté frente a un caso de “causación reversa” (según la teoría de Balassa – Samuelson, con el crecimiento, el tipo de cambio tendería a apreciarse en lugar de depreciarse), la subvaluación cambiaria emerge como una causa determinante del crecimiento económico (Rodrik 2007: 1 – 15 y 17).

Por lo tanto, actualmente la heterodoxia económica prefiere resaltar el carácter expansivo de la subvaluación cambiaria en los países en vías de desarrollo. La potencialidad de la subvaluación cambiaria se explica fundamentalmente porque el tipo de cambio real determina el precio relativo entre productos transables y no transables internacionalmente. En consecuencia, la subvaluación del tipo de cambio real implica una distorsión de los precios relativos a favor de los bienes comerciables, que favorece a las exportaciones y, simultáneamente, protege a la industria de la competencia externa. La adopción de un tipo de cambio subvaluado permite otorgar estos incentivos a un costo menor que el involucrado en el accionar de la burocracia estatal, que requeriría la implementación de un sistema de subsidios - aranceles y, por otra parte, no está sujeta a reproches legales fundados en las restricciones al empleo de estos instrumentos por parte de la legislación comercial internacional. Adicionalmente, la estrategia de tipo de cambio real “competitivo y estable” promueve un tipo de crecimiento asociado a un fuerte incremento del empleo. Dado que el tipo de cambio constituye el principal determinante del costo de la unidad de trabajo en moneda extranjera, la subvaluación sesga los precios relativos entre capital y trabajo a favor de la contratación de trabajadores. En consecuencia, tiene lugar un crecimiento de la producción trabajo – intensivo. Los autores aseveran que la distorsión de precios relativos favorable a los bienes comerciables que trae aparejada la depreciación incrementa la rentabilidad de su producción, encarece la adquisición de productos importados y abarata el costo del trabajo simultáneamente, lo que vuelve operativos los dos “canales de transmisión” que explicarían la relación entre subvaluación y crecimiento. El de la reasignación de recursos para la promoción del ahorro, la inversión y el empleo, por un lado y, por el otro, el comercial, de estímulo exportador y sustitutivo (Razin y Collins 1997, Frenkel 2004, Frenkel y Taylor 2005 y Rodrik 2007).

Rodrik puntualiza que la razón por la cuál la subvaluación estimula el crecimiento es que ésta induce una expansión tal del sector transable, especialmente el industrial, que se traduce en un incremento de su participación en la producción total. Teniendo en cuenta que la producción industrial resulta especialmente desalentada en los países en vías de desarrollo, ya sea por la baja calidad institucional o por la presencia de “fallas de mercado”, requiere de incentivos capaces de contrarrestar las mayores dificultades. La subvaluación es tal vez la única política compensatoria factible y eficaz. Por lo tanto, aquellos países en vías de desarrollo que se valen de ella gozan de un crecimiento más acelerado (Rodrik 2008: 10 – 12 y 22 – 23).

El “neo – desarrollismo” y la reciente experiencia argentina

El devenir reciente de la economía nacional, es decir, la etapa que va desde la salida de la crisis de 2001 – 2002 hasta la actualidad, se correspondió con un resurgimiento desarrollista. Entre otros aspectos, el imperativo industrialista del estructuralismo de Prebisch reapareció en el discurso y (si tenemos en cuenta el proceso de reindustrialización que tuvo lugar con la modificación de la tendencia a la caída de la participación de la industria en la producción total) la práctica de los gobiernos Kirchner. No obstante, si cabe denominar a la experiencia actual como desarrollista, se trata de un “desarrollismo de economía abierta”. No hay una vuelta a la industrialización por sustitución de importaciones alentada por el estructuralismo. Se reconoce la necesidad de una orientación exportadora y, aunque con excepciones², se conserva la apertura comercial consagrada definitivamente en los noventa.

En este punto es donde comienzan las coincidencias con la propuesta “neo – desarrollista”, cuyas características salientes fueron formuladas de manera más explícita por el intelectual brasileño Luiz Carlos Bresser Pereira (2009). El análisis de Bresser procura establecer qué aspectos pueden ser recuperados de la experiencia desarrollista de la ISI y cuáles deben ser modificados e incorporados para dar con una estrategia “neo – desarrollista” exitosa.

Bresser no reniega del proceso de industrialización por sustitución de importaciones pero lo considera una etapa ya superada por los países de “ingresos medios” a los que dirige su propuesta neo – desarrollista. El desarrollismo estructuralista o “viejo desarrollismo” según la denominación de Bresser (caracterizado por la protección de la “industria infantil”, la promoción desde el Estado de ahorros forzados y la inversión estatal en infraestructura e industrias de riesgo y altos requerimientos de capital) predominó hasta los setenta, cuando su crisis era ya visible. No obstante, la estrategia desarrollista requería una redefinición, no su reemplazo por el paradigma ortodoxo o, al decir de Bresser, la “ortodoxia convencional” (Bresser Pereira 2009: 2 y 6).

Además de una serie de acontecimientos políticos y económicos que contribuyeron a su caída (avance de actores políticos comprometidos con un programa de liberalización económica como, por ejemplo, los gobiernos de Reagan y Thatcher en el mundo desarrollado y el Chile de Pinochet en la periferia; la “crisis de la deuda” y, finalmente, el colapso del “socialismo realmente existente”), el “viejo desarrollismo” entró en crisis en virtud de sus propias contradicciones. Según Bresser, la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones se agotó por no habérsela reformulado a tiempo, es decir, una vez completada con éxito la primera etapa de industrialización. Habiéndose alcanzado cierto desarrollo industrial, es preciso dotar a la industria de orientación exportadora y vocación de competencia en el mercado internacional (Bresser Pereira 2009: 8 y 19).

El “nuevo desarrollismo” no plantea la vuelta del proteccionismo sino la conformación de un sector industrial capaz de competir con éxito en los mercados internacionales. Este objetivo se vio obstaculizado por la demora en el pasaje, acorde con la experiencia

² Se destacan puntualmente las restricciones en mercados agropecuarios como, por ejemplo en el caso de la exportación de carne, y, más recientemente, en la importación de ciertos productos (textiles, calzado, neumáticos, productos metalúrgicos, etc.), mediante la ampliación de la vigencia de licencias automáticas y no automáticas, en respuesta a la crisis financiera internacional.

asiática, de la industrialización sustitutiva a la de orientación exportadora, que contribuyó a legitimar la también contraproducente opción posterior por la apertura comercial indiscriminada.

El “nuevo desarrollismo” se plantea como una estrategia superadora de la ISI, capaz de incorporar las enseñanzas de experiencias exitosas como la del Este asiático y recientes hallazgos de la literatura económica heterodoxa como la propuesta, antes reseñada, tendiente a la adopción de un régimen de tipo de cambio real “competitivo y estable”. En una muestra de esto último, no obstante su rechazo del proteccionismo tradicional, la propuesta neo – desarrollista reconoce la centralidad de la administración del tipo de cambio como instrumento capaz de estimular el crecimiento económico con desarrollo industrial. En consecuencia, uno de los objetivos centrales de una política neo – desarrollista es la conservación de un “tipo de cambio competitivo”, es decir, relativamente subvaluado. (Bresser Pereira 2009: 18 – 20).

En este punto, se registra una notable correspondencia entre las políticas aplicadas en Argentina y la propuesta del “nuevo desarrollismo”. En efecto, el nuevo régimen cambiario que reemplazó a la Convertibilidad persiguió metas de tipo de cambio real “competitivo” (subvaluado) y estable mediante un esquema de intervención esterilizada en el mercado de cambios que tuvo como contrapartida la acumulación de reservas.

Además, las características del proceso de crecimiento que sobrevino con su instauración se correspondieron con las que definen a expansiones inducidas mediante subvaluación cambiaria deliberada. Éste se destacó por la promoción de la inversión y el empleo en la producción de transables a partir del incremento de la rentabilidad y el descenso de los costos laborales, el aumento de la participación del sector industrial en el producto y el protagonismo de sectores económicos y ramas industriales trabajo intensivas. Si bien el desempeño exportador no superó al registrado en el marco de la Convertibilidad, existen indicios de un impulso a la exportación de productos y servicios de uso intensivo de mano de obra y la evidencia de sustitución de importaciones.

A los argumentos a favor de la administración cambiaria esgrimidos en la literatura referida, Bresser agrega uno de suma importancia, la necesidad de prevenir la “enfermedad holandesa”. El autor retoma la literatura sobre el tema, adoptando una definición similar a las aludidas previamente. El “mal holandés” consiste, según Bresser, en la sobrevaluación crónica del tipo de cambio, causada por la abundancia de recursos naturales baratos, cuya explotación es compatible con un tipo de cambio más apreciado que el que posibilitaría el desarrollo de otras producciones industriales. En consonancia con los trabajos empíricos anteriormente mencionados y basándose tanto en la experiencia de los países desarrollados en la posguerra (Alemania, Italia, Japón) como, más recientemente, en la de los del sudeste asiático, Bresser plantea que conservar un tipo de cambio “competitivo”, capaz de estimular la inversión y las exportaciones, es fundamental para el desarrollo económico. Por ende, la “enfermedad holandesa” constituiría un obstáculo a sortear para viabilizar el proceso de desarrollo. En efecto, de acuerdo con el autor, el desempeño divergente de América Latina y el sudeste asiático se explica en buena medida por el éxito de los países de esta última región en la prevención de la apreciación cambiaria, facilitada por la escasez de recursos naturales de muchos de ellos, en contraposición al abandono de la política de

administración del tipo de cambio, agravada por la abundancia de recursos naturales, en Latinoamérica (Bresser Pereira 2008: 47 – 49).

Si bien el concepto de “enfermedad holandesa” propuesto por Bresser Pereira es análogo al esbozado anteriormente por la literatura, el autor introduce un matiz diferencial. Entiende que constituye una “falla de mercado” porque la apreciación cambiaria generada por la abundancia de recursos naturales deviene en una “externalidad negativa” impuesta al resto de los sectores productivos. Además, introduce otra fuente de apreciación cambiaria ajena a los modelos de “enfermedad holandesa” y “estructura productiva desequilibrada”, surgidos con anterioridad a la vigencia plena del proceso de liberalización financiera de fines del siglo XX. Se trata de la que surge como producto de políticas orientadas a la atracción de flujos de capitales que conforman una estrategia de crecimiento económico financiado por ahorro externo³. También a diferencia de los modelos previos, el propuesto por Bresser no explica la apreciación por un incremento de los precios de los bienes no comerciables sino directamente por la presión sobre el mercado cambiario. Así, el tipo de cambio de mercado queda determinado en un nivel compatible con la explotación rentable del *commodity* con “ventajas comparativas”, y de una participación relevante en las exportaciones, pero insuficiente en términos de la rentabilidad de otras producciones (Bresser Pereira 2008: 50 – 54).

Teniendo en cuenta sus consecuencias negativas, se propone una serie de medidas tendientes a la neutralización de la “enfermedad holandesa”. En primer lugar, es necesaria la implementación de un régimen de tipo de cambio administrado, complementada y, parcialmente, posibilitada por la instauración de un impuesto a la venta y exportación de los bienes que inducen la apreciación cambiaria. La magnitud de la imposición sobre cada producto resultará proporcional a la diferencia entre el tipo de cambio que tiende a determinar y el necesario para viabilizar la producción industrial. Además, la tasa variará de acuerdo a las oscilaciones en la cotización internacional del *commodity* en cuestión. Lo recaudado de esta forma debería destinarse a la constitución de un fondo internacional de estabilización (Bresser Pereira 2008: 57 – 58).

La discusión sobre la necesidad de neutralizar la “enfermedad holandesa” remite a una disputa previa sobre las estrategias de crecimiento ¿Por qué no optar por la especialización en la explotación de recursos naturales con ventajas comparativas? Según Bresser, ello implicaría renunciar a la diversificación y la generación de mayor valor agregado que aportaría el florecimiento de actividades adicionales. Asimismo, si bien las *commodities* agrícolas (principal exportación de nuestro país) suelen estar asociadas al desarrollo de producción agro – industrial, de no ser neutralizada la tendencia a la apreciación cambiaria, ésta habrá de afectarla también (aunque en menor medida que a las actividades manufactureras no vinculadas al agro), incentivando la exportación de materias primas sin mayor agregación de valor. Además, aunque la producción adicional posibilitada por la neutralización de la “enfermedad holandesa” no

³ El neo – desarrollismo se opone a lo que denomina estrategia de “crecimiento con ahorro externo”, caracterizada por la apertura de la cuenta capital y la atracción de flujos internacionales. Dicha estrategia es esencialmente inestable ya que sólo es capaz de promover episodios de crecimiento de corto plazo. La tendencia inherente a la apreciación cambiaria implícita en esta estrategia crea las propias condiciones para la desaparición del crecimiento. Además, el ahorro externo sustituye ahorro nacional por lo que no hay un verdadero incremento del ahorro. Por ende, la inversión debe tender a financiarse mediante ahorro nacional (Bresser Pereira 2009: 28 – 32).

superara en valor agregado a la explotación de recursos naturales, su aliento estaría justificado por la necesidad de promover el pleno empleo, que la especialización productiva no puede de ninguna manera garantizar (Bresser Pereira 2008: 66 – 67).

El debate sobre la vigencia y relevancia de la “enfermedad holandesa” como obstáculo fundamental para el desarrollo económico nos remite nuevamente a los puntos de coincidencia entre la política económica argentina actual y el neo - desarrollismo. Habiéndonos referido ya a la instrumentación de una política de administración del tipo de cambio, resta analizar la reinstauración de los derechos de exportación sobre la producción agropecuaria que la complementó, forma de imposición que coincide, aunque de modo imperfecto⁴, con la propuesta de neutralización de la “enfermedad holandesa” de Bresser. En efecto, los derechos de exportación agropecuarios están dirigidos fundamentalmente sobre la actividad que se encuentra en condiciones de desencadenar la “maldición de los recursos” en el caso argentino, la exportación de soja y productos derivados de su procesamiento. Asimismo, su implementación permite contar con tipos de cambio diferenciales de acuerdo a la competitividad de la producción, en consonancia con la propuesta de Diamand.

Además de las políticas de administración cambiaria y neutralización de la “enfermedad holandesa”, el rumbo económico que ha prevalecido desde 2003 coincide con el neo – desarrollismo en otra serie de objetivos y herramientas. Apartándose otra vez del desarrollismo clásico, se apunta a la conservación del equilibrio fiscal y, de ser posible, la obtención de un excedente que permita financiar las inversiones del Estado y evitar el endeudamiento. El superávit fiscal contribuye decisivamente al fortalecimiento de las capacidades del Estado (ya que éste cuenta así con recursos para desplegar su accionar) y a garantizar su autonomía política, dado que, de conservarse niveles de endeudamiento público moderados, no está sujeto a condiciones fijadas por sus acreedores. Además, si bien complementario del sector privado, el nuevo Estado desarrollista tiene un rol inversor, especialmente en infraestructura, que debe financiar con recursos propios (Bresser Pereira 2009: 23 y 29). En efecto, durante la etapa en consideración, se registró un escenario de superávit gemelo (fiscal y comercial) y el crecimiento de la inversión se financió enteramente mediante ahorro nacional. Además, el excedente fiscal permitió un fuerte incremento de la inversión pública.

Otra característica saliente del proceso político iniciado en 2003 es el resurgimiento de la intervención del Estado en la economía. Entre las principales manifestaciones de esta tendencia se destacan los casos de re-estatización de empresas de servicios públicos, la eliminación del sistema privado de jubilaciones y pensiones, la regulación de los mercados agropecuarios, los acuerdos de precios con actores de las cadenas de producción y comercialización de alimentos y otros productos de consumo masivo, la instrumentación de subsidios destinados a productores de alimentos, empresas energéticas y de transporte público.

El intervencionismo del período 2003 – 2009 resulta nuevamente acorde con los planteos del “nuevo desarrollismo”, que reivindica la intervención estatal en la economía denostada por la “ortodoxia convencional” aunque reconoce un rol para el

⁴ Los recursos no son destinados a la constitución de un fondo internacional sino que ingresan a las arcas del fisco, por lo que la neutralización es parcial. No obstante, de orientarse a alcanzar un superávit primario destinado a hacer frente a obligaciones en moneda extranjera, sí se estaría cumpliendo con el objetivo, además de avanzar en la reducción del endeudamiento.

Estado más acotado que el que le asignara el desarrollismo clásico. Esto se debe nuevamente al propio éxito económico del desarrollismo, que permitió la industrialización de naciones periféricas. Una estrategia desarrollista para la etapa actual concibe nuevamente al Estado como agente promotor del ahorro y la inversión pero, a diferencia del pasado, éste comparte su papel con un sector privado capaz de asumir un protagonismo inversor (Bresser Pereira 2009: 21 – 22).

En efecto, no se observa en el caso argentino un retorno del Estado al ámbito estrictamente productivo sino que su actuación se restringe en la mayoría de los casos a la prestación de servicios públicos, sin que se registre a su vez una reversión drástica del proceso de privatizaciones. El incremento de la inversión estatal se concentra en el apuntalamiento de la infraestructura pública. La lógica que prima en los casos de re – estatizaciones es la del “rescate” ante el peligro para la continuidad en la prestación de servicios esenciales y / o el desinterés del sector privado por hacerse cargo. En cuanto a las regulaciones de los mercados agropecuarios, éstas se derivan de la combinación de la adopción de la estrategia de administración cambiaria con la clásica problemática argentina de la exportación de “bienes salario”, descrita con acierto por O’Donnell (1977), que reapareciera con la caída de la Convertibilidad⁵. Los principales alimentos de consumo masivo en nuestro país se exportan por lo que su precio interno se ve influido decisivamente por los vaivenes del mercado internacional y el tipo de cambio. Por lo tanto, una política de subvaluación cambiaria deliberada en la Argentina necesariamente requiere de políticas de regulación de los precios de los alimentos.

Por último, teniendo en cuenta su centralidad para la estrategia neo – desarrollista de la Argentina del período “entre crisis”, cabe preguntarse por la vigencia, en términos de elaboración de políticas públicas, de un enfoque estrechamente emparentado con los modelos de “estructura productiva desequilibrada” y “enfermedad holandesa”, dadas las transformaciones ocurridas en la economía nacional e internacional desde su formulación primigenia en la década del setenta.

Entre los principales cambios, se destacan el crecimiento de la demanda de alimentos fogueado por la incorporación al consumo de los países asiáticos de alto crecimiento, la mejora de los términos de intercambio de los países productores de alimentos en particular y materias primas en general, el incremento de la productividad agropecuaria a partir de la introducción de nuevas tecnologías, todos ellos fenómenos que han contribuido a relajar notablemente la “restricción externa”⁶ que tanto preocupaba a Diamand como desencadenante del ciclo recesivo del *stop – go*.

A estos procesos debe agregarse el de liberalización financiera, que trajo aparejado que el resultado de la cuenta capital del balance de pagos adquiriera un importante protagonismo en la determinación del equilibrio en el mercado de cambios, antes centralmente dependiente del saldo en la balanza comercial.

⁵ El protagonismo actual del complejo sojero en las exportaciones argentinas ha redefinido pero no eliminado la problemática de los “bienes salarios”. En primer lugar, si bien con menor participación relativa, los “bienes salarios” (carne, trigo, etc.) continúan siendo bienes exportables. En segundo término, la rentabilidad de la exportación sojera influye de modo indirecto en la determinación de sus precios dado que, el avance de la agricultura en general y de la soja en particular contribuye a una retracción de la oferta de dichos bienes que trae aparejada un alza de su precio.

⁶ Junto con la política de subvaluación cambiaria deliberada.

Una vez señaladas estas modificaciones operadas en el transcurso de los últimos cuarenta años, puede afirmarse que, bien miradas, no sólo no invalidan el argumento de la “enfermedad holandesa” sino que, admitiendo ciertas variantes, pueden incluso reforzarlo.

En efecto, con modificaciones a su interior producto de la preponderancia de la agricultura y el protagonismo de la soja, el agro se revela como el sector que cuenta con un diferencial de productividad a su favor que le garantiza su rentabilidad aún en el contexto de apreciación cambiaria que contribuye a generar producto de la afluencia de divisas inducida, tanto por los grandes volúmenes exportados, como por los altos precios que sus productos han registrado recientemente.

En el caso particular de la producción de alimentos, admitida su elevada productividad y la presencia de eslabonamientos industriales, hechos frecuentemente esgrimidos como argumento a favor de la especialización, deben reconocerse, en consonancia con lo afirmado por Bresser, las notorias implicancias negativas en términos de empleo que traería consigo una opción de política de este tipo.

Por último, la mayor complejidad de los factores determinantes del tipo de cambio de mercado a partir de la apertura de la cuenta capital, en modo alguno invalidan la necesidad de controlar los efectos negativos de la apreciación cambiaria. En todo caso, evidencian la necesidad de tener en cuenta esta variable y, eventualmente, introducir herramientas de regulación del flujo de capitales.

En conclusión, entendemos que las políticas de administración cambiaria tendientes a la conservación de un tipo de cambio real subvaluado capaz de viabilizar el desarrollo industrial no pueden ser descartadas por obsoletas. En todo caso, es preciso continuar investigando si experiencias neo – desarrollistas como la intentada recientemente en nuestro país constituyen o no procesos orientados al crecimiento económico de largo plazo.

Desafíos e interrogantes para el éxito de una estrategia neo – desarrollista en la Argentina. Implicancias para el rol del Estado y “cristalizaciones institucionales”

En el caso argentino, paradójicamente, las propias condiciones que contribuirían a consolidar la estrategia neo - desarrollista son las que le imponen un severo límite. Los derechos de exportación a la soja y sus derivados, en particular el proyecto de “retenciones móviles”⁷, terminaron por desatar el conflicto agrario de 2008⁸, que colocó al empresariado rural como actor social enfrentado al Gobierno. A partir de entonces

⁷ La resolución 125/08 del Ministerio de Economía y Producción de marzo de 2008 estableció una modificación en el esquema de derechos de exportación hasta entonces vigente para algunos cereales (trigo y maíz) y oleaginosas (soja y girasol), pasándose de alícuotas fijas a móviles, dependientes de la cotización diaria del *commodity* en cuestión. Al momento de implementarse, dados los precios extraordinariamente elevados que regían en aquel entonces, la adopción del esquema móvil implicó pasar, en el caso de la soja, de una alícuota del 35 % a una del 45 % aproximadamente.

⁸ El nuevo esquema fue rechazado por el empresariado rural, que dio inicio a una serie de medidas de protesta que consistieron fundamentalmente en el bloqueo de caminos, la no comercialización de alimentos y la convocatoria a movilizaciones masivas. El conflicto se extendió por espacio de cuatro meses hasta que el proyecto de ley ratificatorio de la resolución 125/08 (y las modificaciones introducidas a lo largo del proceso) resultara rechazado por el Congreso Nacional.

emergieron dos proyectos profundamente diferenciados, el neo – desarrollista, encarnado por el Gobierno Nacional, y otro, si bien de formulación algo difusa, claramente opuesto al conjunto de regulaciones sobre los mercados agropecuarios, que se desprende del discurso de la “Mesa de Enlace”⁹. Al enfrentamiento con la patronal rural, se sumó la creciente distancia de la cúpula empresarial industrial, expresada incluso en cambios de autoridades en las entidades representativas, con lo que se consumó el quiebre del consenso social en torno a las políticas del período 2003 - 2007.

En consecuencia, uno de los principales interrogantes sobre la viabilidad de una experiencia neo – desarrollista en la Argentina actual pasa por la ausencia de la “coalición nacional desarrollista” reclamada por Bresser Pereira (2009), capaz de reunir a trabajadores, empresarios y Estado en torno al objetivo de competir exitosamente en el mercado mundial.

El conflicto agrario de 2008 no sólo representó la ruptura de la coalición de actores socio – económicos que brindaban su apoyo (con diversos grados de exteriorización y condiciones) a la institucionalidad económica que reemplazara a la Convertibilidad (fundamentalmente, el nuevo régimen cambiario), expresando dramáticamente la inviabilidad política de medidas tendientes a la prevención de la “enfermedad holandesa” en el contexto argentino contemporáneo, sino que también evidenció la limitada capacidad de intervención económica de que dispone el Estado argentino. Tales restricciones entran en franca contradicción con la persecución de una estrategia “neo – desarrollista”, con mayores exigencias en términos de capacidades que otras orientaciones más emparentadas con el libre mercado.

Dos de los emergentes más notorios del conflicto agrario de 2008, las dificultades de orden socio – político involucradas en la puesta en práctica de medidas (al menos parcialmente) ligadas a la contención de la “enfermedad holandesa” por un lado y el déficit de capacidades para la intervención económica por el otro, se relacionan a su vez con otra carencia evidenciada por la protesta ruralista, la ausencia de instituciones de administración y procesamiento de conflictos entre actores sociales (básicamente, los actores económicos del sector privado, con sus entidades representativas, y el gobierno y las diferentes agencias estatales que lo componen). Es decir, un déficit de “gobernanza”¹⁰. El déficit institucional señalado puede ser concebido como una “trampa del desarrollo” por expresar el carácter interdependiente, de determinación mutua de la relación entre el desarrollo económico e institucional (Chang 2006 y Rodrik 2004). Los países en desarrollo que atraviesan períodos de crecimiento económico acelerado (como la Argentina de “entre crisis”) son los que más necesitan de estas instituciones pero

⁹ Denominación que recibió la agrupación informal de las principales entidades representativas del empresariado rural (Confederaciones Rurales Argentinas – CRA, CONINAGRO, Federación Agraria Argentina – FAA y Sociedad Rural Argentina – SRA) surgida como producto de la unidad de acción en el conflicto.

¹⁰ Se trata de la traducción más aceptada del vocablo inglés *governance*. Es un término polisémico. En este caso, la palabra refiere a los resultados (del proceso de formulación de políticas públicas) derivados de la interacción del conjunto de actores interesados / afectados por determinada cuestión. Dicho conjunto de actores excede a las agencias del gobierno central y al propio sector público. Incluye a empresas, sindicatos, organizaciones de la sociedad civil, gobiernos subnacionales, etc. El reconocimiento de la necesidad de interacción surge a partir de constatar que ningún actor (ni siquiera el gobierno) cuenta con la información y los recursos materiales y simbólicos para formular por sí mismo políticas que puedan ser efectivamente implementadas (Rhodes 1996: 657 – 658 y Stoker 1998: 4 - 6).

carecen justamente de ellas por su propia condición de subdesarrollo. En este sentido, la “importación” y “adaptación” de instituciones probadas en casos exitosos se revela como una opción ventajosa en el marco de un proceso de “puesta al día” (*catch up*) económico – institucional (Chang 2006).

Una de las características salientes de los procesos de crecimiento de la Argentina durante la segunda mitad del siglo XX que (podemos considerar al menos como hipótesis provisoria) se reitera en la etapa presente es la “puja distributiva” entre actores socio – económicos que disputan por la apropiación de los frutos del auge. Esta modalidad de interacción entre los actores trae aparejada la necesidad de su regulación a fin de evitar fenómenos inflacionarios descontrolados.

La coordinación de las expectativas de los agentes económicos como herramienta para el control de la inflación puede verse facilitada con la constitución de ámbitos tendientes al procesamiento de intereses contrapuestos que incluyan la participación protagónica de los actores afectados. En el marco de la adopción de una estrategia “neo – desarrollista”, la necesidad de introducir este tipo de herramientas se vuelve más acuciante ante la renuncia a valerse de alternativas más cercanas a la ortodoxia, como la asunción de compromisos de fijación del tipo de cambio o de “metas de inflación”, ya sea por sus posibles implicancias recesivas o bien por su incompatibilidad con la persecución de “objetivos de tipo de cambio real”.

En relación con esto último, la cuestión suscitada en torno a los intentos de regulación de los precios de los alimentos luego del resurgimiento (con las salvedades ya puntualizadas) de la problemática de los “bienes salarios” a partir del abandono de la Convertibilidad evidencia una vez más las mayores exigencias en términos de capacidades estatales de intervención económica (y de regulación del conflicto distributivo) que supone el “nuevo desarrollismo”.

En definitiva, tanto la construcción de capacidades estatales para la intervención y regulación económicas como la reconstitución de una “coalición desarrollista” aparecen como los principales desafíos actuales para que la Argentina pueda transitar un sendero neo – desarrollista.

Antes de concluir, haremos referencia a algunas de las “cristalizaciones institucionales” (Oszlak & O’Donnell 1982) derivadas fundamentalmente del conflicto agrario y de la necesidad evidenciada a partir del mismo de construir instancias institucionales de negociación e interacción entre el sector público y el sector privado.

Entre las principales, puede mencionarse:

Creación de la Secretaría de Integración Nacional:

Mediante el decreto 1110/2009, se creó la Secretaría de Integración Nacional, dependiente de la Jefatura de Gabinete de Ministros. El organismo reconoce como antecedente en el ámbito regional, más allá de la enorme distancia en términos de estructura y dotación de recursos humanos y presupuestarios, al Ministerio de Integración Nacional de Brasil, encargado de la implementación de una serie de fondos y programas de desarrollo regional para la reducción de las desigualdades (www.mi.gov.br). En el caso argentino, la Secretaría tiene como principal objetivo la

“promoción, coordinación, y seguimiento de las políticas productivas, conjuntamente con las áreas competentes, que impulsen los procesos de desarrollo e integración productiva nacional”, con especial énfasis en el desarrollo de la producción agropecuaria, agroindustrial y de las economías regionales, procurando además la coordinación con las diversas áreas de gobierno involucradas para la “solución de los problemas concretos de cada actor o sector de la cadena productiva”(www.infoleg.gov.ar). Sin desconocer el intento de ampliar las bases de sustentación de la coalición gobernante a partir de la (re)incorporación de dirigentes políticos vinculados al ruralismo¹¹ y sin tampoco pretender evaluar el desempeño de este organismo durante el breve tiempo transcurrido desde su creación, entendemos que la conformación de este nuevo ámbito de interacción con actores económicos indudablemente constituye un intento de dar respuesta, a través de modificaciones en el aparato estatal, a los déficits institucionales evidenciados en el transcurso del “conflicto agrario”.

Creación del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca:

Mediante el decreto 1366/2009 se creó el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, lo que implicó elevar a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPYA) a la categoría ministerial¹² (www.infoleg.gov.ar). Esta decisión es una consecuencia directa del “conflicto agrario” y pretende jerarquizar al ámbito habitual de interlocución entre el gobierno y las organizaciones representativas del sector privado agropecuario.

Proyecto de creación del “Consejo Económico y Social”:

Durante la campaña electoral de 2007, Cristina Fernández de Kirchner formuló reiteradas alusiones a la necesidad de un “pacto social”, luego retomadas en el marco del “conflicto agrario” de 2008 bajo la denominación de “Acuerdo del Bicentenario”. Dicho acuerdo o pacto debería reunir al conjunto de los sectores productivos en pos de la consecución de metas de desarrollo económico consensuadas con el Estado. Si bien el proyecto no ha visto la luz al momento de escribirse este trabajo, sus características principales justifican una referencia al mismo. La idea de institucionalizar la participación de los principales actores socio – económicos en el proceso de formulación de políticas públicas mediante la constitución de organismos integrados por representantes de entidades patronales, profesionales y sindicales (Consejo Económico y Social) no constituye una novedad ni en el ámbito nacional ni en el internacional y remite a la tradición “neo – corporativista” (Schmitter 2008). Acaso el antecedente más

¹¹ María del Carmen Alarcón fue designada como Secretaria de Integración Nacional. Se trata de una dirigente peronista ligada al sector agropecuario. En 2006 se enfrentó al Gobierno Nacional por su desacuerdo con las restricciones a la exportación de carne dispuestas ese año y fue destituida como Presidente de la Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados. Luego conformó la agrupación “Pampa Sur” y a fines de 2007 se integró al Gobierno de la Provincia de Santa Fe del “Frente Progresista Cívico y Social” (opositor al Gobierno Nacional). En 2008 apoyó los reclamos de la “Mesa de Enlace” en el marco del “conflicto agrario”.

¹² El Ministerio de Agricultura y Ganadería fue creado originalmente en 1898 y permaneció con ese rango hasta 1958. Volvió a funcionar como tal en 1971 – 1973 y por última vez hasta el momento durante 1981 (Vedia Olivera 2000 y Obarrio 2009)

cercano en términos históricos y culturales sea el Consejo Económico y Social español¹³.

Por último, a modo de conclusión del apartado, nos parece oportuno señalar que la aparición de propuestas de tinte “neo – corporativista” en contextos de déficit de “gobernanza” invita a un mayor esfuerzo de investigación tanto teórico como empírico tendiente a desentrañar las posibles relaciones entre ambos conceptos en futuras investigaciones.

¹³ El Consejo Económico y Social (CES) de España es un órgano consultivo (de derecho público, con personalidad jurídica propia) integrado por representantes del sindicalismo y las organizaciones representativas del empresariado. Fue creado por ley en 1991 y tiene por función asesorar al gobierno en materia socio - económica y laboral, por lo que emite dictámenes sobre todo proyecto de ley que verse sobre tales cuestiones (www.ces.es).

Referencias

Braun, O. y L. Joy (1968). A Model of Economic Stagnation. A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal*, 78, 868-887.

Bresser Pereira, L. (2008). The Dutch Disease and its Neutralization: A Ricardian Approach. *Brazilian Journal of Political Economy*, 28, 47 – 71.

Bresser Pereira, L. (2009). From Old to New Developmentalism in Latin America. *Escola de Economia de Sao Paulo Textos para Discussao*, 193, 1 - 37.

Disponible en: <http://www.bresserpereira.org.br>

Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas [en línea]. Disponible en: <http://www.infoleg.gov.ar> [2010, mayo 11].

Chang, H. J. (2006). Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development. Some Key Theoretical Issues. *WIDER Discussion Paper Series*, Discussion Paper N° 2006/05, 1-14.

Disponible en : http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/discussion-papers/2006/en_GB/dp2006-05/

Consejo Económico y Social [en línea]. Disponible en: <http://www.ces.es> [2010, mayo 12]

Corden, W. M. & J. P. Neary (1982). Booming Sector and De – Industrialization in a Small Open Economy. *The Economic Journal*, 92, 825 – 848.

Corden, W. M. (1984). Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation. *Oxford Economic Papers*, New Series, 36, 359 – 380.

Damill, M. (2004). *Macroeconomía y políticas económicas en la Argentina: Una introducción*. Buenos Aires: CEDES.

Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12, 25 – 47.

Díaz Alejandro, C. (1963). A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect. *The Journal of Political Economy*, 71, 577-580.

Frenkel, R. (2004). Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile and México. Disponible en: <http://www.g24.org/fren0904.pdf>

Frenkel, R. y L. Taylor (2005). Real Exchange Rate, Monetary Policy and Employment: Economic Development in a Garden of Forking Paths. Disponible en: website1.wider.unu.edu/conference/conference-2005-3/conference-2005-3-papers/Frenkel%20&%20Taylor.pdf

Krugman, P. y L. Taylor (1978). Contractionary Effects of Devaluation. *Journal of International Economics*, 8, 445-456.

Ministério da Integração Nacional [en línea]. Disponible en: <http://www.mi.gov.br> [2010, mayo 11]

Obarrio, M. (2009, octubre 1). Se creó el Ministerio de Agricultura. La Nación [en línea]. Disponible en: http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=1181014 [2010, mayo 11]

O'Donnell, G. (1977). Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico*, 16, 523-554.

Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1982): "Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación", en *Revista Venezolana de Desarrollo Administrativo*, N° 1, Caracas

Prebisch, R. (1957). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Revista de Economía Política*, 17, 296-314.

Razin, O. y S. Collins (1997). Real Exchange Rate Misalignments and Growth. Disponible en: www.tau.ac.il/~razin/ofair.paper.PDF

Rhodes, R. A. W. (1996). The New Governance: Governing without Government. *Political Studies*, 44, 652-667.

Rodrik, D. (2004). Getting Institutions Right. Disponible en: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html>

Rodrik, D. (2007). The Real Exchange Rate and Economic Growth: Theory and Evidence. Disponible en: <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html>

Rodrik, D. (2008). The Real Exchange Rate and Economic Growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, Otoño 2008, 1-46. Disponible en: http://www.brookings.edu/economics/bpea/bpea_conferencepapers_fall2008.aspx

Sachs, J. & A. Warner (1995). Natural Resource Abundance and Economic Growth. *NBER Working Paper Series*, Working Paper N° 5398, 1 – 47.

Sachs, J. & A. Warner (1999). The Big Push, Natural Resource Booms and Growth. *Journal of Development Economics*, 59, 43 – 76.

Sachs, J. & A. Warner (2001). The Curse of Natural Resources. *European Economic Review*, 45, 827 – 838.

Schmitter, P. (2008). ¿Continúa el siglo del corporatismo? En Acuña, C. H. (ed.), *Lecturas sobre el Estado y las políticas públicas: Retomando el debate de ayer para fortalecer el actual* (pp. 617 – 654). Buenos Aires: Jefatura de Gabinete de Ministros.

Stoker, G. (1998). El buen gobierno como teoría: cinco propuestas. *Papers de Formació Municipal*, 50, 3 – 20.

Vedia Olivera, B. (2000, agosto 5). Una historia de idas y venidas en Agricultura. La Nación [en línea]. Disponible en: http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=197185 [2010, mayo 11]