

# ¿Del industrialismo al posindustrialismo?: las desigualdades entre economías

## Observaciones preliminares



*Hugo Nochteff\**

\* Investigador independiente del CONICET en economía. Profesor-investigador e FLACSO. Investigador principal del Area de Economía y Tecnología de FLACSO Sede Argentina <hugon@flacso.org.ar.>. El autor agradece a Eduardo Basualdo y a Lidia Inés Rodríguez Olives sus sugerencias y comentarios, y a Enrique Arceo que le haya facilitado datos elaborados a partir de diversas fuentes, especialmente sobre el sector financiero en el período posterior a 1973, y que aún no ha publicado. Cualquier error en el uso de tales datos, así como el conjunto del artículo, es de exclusiva responsabilidad del autor. Este artículo se presentó como ponencia en las Jornadas sobre “El Estado y las perspectivas de las ciencias sociales hacia el tercer milenio”, Rosario, 30/9/99; FLACSO/UNRosario/CLACSO.

Los países no son ricos porque tienen servicios, sino que tienen servicios porque son ricos.

Desde un enfoque de economía política en este artículo se exponen los siguientes argumentos.

- La proposición de que se está pasando de un período de industrialismo (o industrialización, o de sociedad industrial) a uno de posindustrialismo (o posindustrialización, o sociedad posindustrial) se sostiene muy a menudo a partir de una interpretación incompleta o excesivamente simplificada de un conjunto limitado de datos sobre empleo; además dicha proposición suele no estar suficientemente acotada ni especificada, por lo que puede ser usada de modo erróneo y conducir a interpretaciones falsas de la dinámica económica.
- En la mayoría de los casos, la proposición mencionada se funda en el crecimiento de los servicios<sup>1</sup> y, sobre todo, en la alta proporción de la población empleada en ellos. Tal fundamento suele presentarse sin tener en cuenta las razones de este fenómeno, ni los cambios en las formas de trabajo y las funciones de producción en los servicios, ni de qué tipo de servicios se trata, ni de las diferencias de los servicios predominantes en los países según sus productos *per capita*.
- La proposición mencionada en el primer punto suele llevar a sostener que los países a los que suele clasificarse como “en desarrollo” deben concentrarse en la creación y fomento de los servicios más que en las actividades primarias y secundarias, por una parte porque se sostiene que ésta es la única vía -o al menos la más eficaz- para crear empleos, por otra porque se presume que si los servicios tienen una alta participación en el valor agregado y el empleo de los países más ricos, el sendero de los servicios es también el “sendero del desarrollo” para el resto de los países, lo cual es diferente al primer camino de imitación trunca que hemos conocido (Fajnzylber, 1983)<sup>2</sup> - Ello suele recomendarse sin especificar suficientemente de qué servicios se trata y sin tener en cuenta la estructura y la dinámica macroeconómica, especialmente las de los países periféricos.

Todo lo anterior, quede aclarado desde el principio, no implica argumentar que el creciente peso de los servicios en el producto a precios corrientes en los países centrales y los periféricos de in-

<sup>1</sup> En este artículo, al referirse a los servicios se excluyen en buena medida los ábs tradicionales, que son capital intensivos desde hace décadas, tales como electricidad, gas o agua.

<sup>2</sup> Buena parte de los argumentos que se exponen en este artículo siguen algunos análisis desarrollados por Fernando Fajnzylber en “La industrialización trunca de América latina” y en otras.

gresos medio-altos, así como en su demanda de empleo, no esté contribuyendo de modo muy significativo al cambio de las relaciones económicas, políticas y sociales. Por lo contrario, estas transformaciones están ocurriendo, aunque impulsadas por cambios institucionales más generales y transformaciones en la esfera de la producción más que en la de la circulación. Sus rasgos y efectos no se tratarán aquí, tanto por razones de espacio cuanto porque su propósito es acotar, aclarar y someter a crítica las afirmaciones genéricas sobre el paso de la industrialización a la posindustrialización mencionadas en los primeros párrafos. Tampoco (como se verá más adelante) se desconoce o niega que la economía actual, comparada especialmente con la de la llamada “edad de oro” (1950-1973) está menos caracterizada por el crecimiento de los sectores productores de bienes y de servicios reales que por el endeudamiento y la especulación financiera, actividades que en una primera gran división deben clasificarse como propias de la esfera de la circulación y no de la producción.

En resumen, y siempre respecto

de la proposición inicial, se argumentará que afirmar que se está pasando de la industrialización (o los equivalentes mencionados) a la posindustrialización (también con sus respectivos equivalentes) sin tener en cuenta las especificaciones, acotaciones y límites aludidos, y afirmando implícitamente o explícitamente que los servicios son el nuevo sector dinámico de la economía puede llevar, y usualmente lleva, a serios errores positivos y normativos.

- Por otra parte, en lo que hace a la desigualdad, se argumentará que el caso general es que los productos *per capita* de los países (en términos de economías nacionales y de conjuntos de economías nacionales que pueden agruparse usando criterios razonables) no están convergiendo. En otros términos, que la distribución del producto entre economías no tiende a mejorar. Por lo contrario, y basándose teóricamente sobre Lucas (1988)<sup>3</sup> y estadísticamente en Maddison (1995), se sostendrá que en el período que se inicia en torno de principios de los setenta y cuyo comienzo suele datarse en 1973, tal distribución ha empeorado. No se tratará la dis-

<sup>3</sup> De modo extremadamente estilizado, Lucas sostiene que el *lag* en educación y *learning by doing* entre los países avanzados y los atrasados compensa la mayor eficiencia marginal de la inversión en los segundos, por lo que la diferencia en el rendimiento del aumento del factor capital no produce convergencia. Basándose sobre diversas causas, otros modelos de crecimiento, como los de Nelson y Wright, Patel y Pavvitt, o Paul Romer, llegan a conclusiones similares. Para una reseña actualizada y bastante completa del problema ver Faberger, (1994).

tribución del ingreso al interior de las economías, pero el grueso de la literatura demuestra que se ha tornado crecientemente desigual.

## Productividad y precios

Durante un largo período que se inició hacia el tercer cuarto del siglo XVIII y se extendió hasta principios del XX, así como durante la “revolución verde” del siglo XX, la productividad del sector agrícola creció más que la de la mayoría de las actividades, e incomparablemente más que la del sector de servicios. El aumento de la productividad agrícola, conjugado con otros fenómenos de carácter institucional y con el poder relativo de los actores del comercio internacional permitió, por una parte, y forzó, por la otra, a reducir los precios del agro y de otros sectores primarios. Estas fueron las principales - aunque de ninguna manera las únicas- razones por las cuales durante un largo período, que aún dura, el producto agrícola en la mayor parte de los países centrales (sobre todo en los europeos), se acrecentó muy rápidamente en términos físicos, pero su producto monetario (su valor agregado) creció mucho más lentamente y su participación en el empleo se redujo hasta ser casi insignificante respecto del empleo total (no así, en las últimas décadas, respecto del desempleo). Así, progresivamente, la participa-

ción de los sectores primarios en el producto y el empleo decayó sistemáticamente respecto de la del resto de la economía mundial.

En términos estilizados, algo muy similar ocurrió con la industria. El aumento de la productividad industrial fue, ya desde mediados del siglo pasado, mayor que la del agro, e incomparablemente mayor que la de los servicios. Sin embargo, por varias razones, la industria no repitió de modo lineal el sendero que habían seguido los sectores primarios (y en especial los de recursos renovables). Entre esas razones cabe mencionar las que siguen.

- Los productos industriales se diferenciaron mucho más que los primarios, lo que contribuyó a incrementar más rápidamente su demanda.
- A medida que en los países más industrializados -que concentran hoy en torno del 80% de la demanda mundial- las necesidades alimentarias fueron cubiertas -con las excepciones asociadas a las dos grandes guerras- el crecimiento de la capacidad de compra, impulsada justamente por los incrementos de productividad de las actividades primarias y secundarias, se desplazó masivamente a los productos industriales.
- Gran parte del crecimiento del agro y la minería estuvo vinculado con el de la industria, tanto desde el lado de sus *inputs* como de sus *outputs*. Por una par-

te, ambos sectores demandaron crecientemente bienes industriales (fertilizantes, plaguicidas, productos químicos para la minería, etc.); su función de producción se acercó progresivamente a la de la industria, tornándose cada vez más capital intensiva y –en consecuencia– crecientemente demandante de bienes de capital producidos por el sector industrial (maquinaria agrícola y minera, sistemas de comunicaciones, equipo de transporte, ductos, productos de la bioingeniería, etc.); y se volvieron fuertemente dependientes de la innovación que se produce en la industria (esto es bien conocido y se está acentuando hoy en la producción agropecuaria) . Por otra parte, desde el punto de vista de la oferta, si bien creció la diferenciación de los productos primarios en sentido estricto, la mayor diferenciación vinculada con los sectores primarios ocurrió en las manufacturas de ese origen, desde los alimentos hasta los combustibles, los metales y los productos químicos, especialmente los de la química fina.

En conjunto, la demanda de manufacturas aumentó mucho más rápidamente que la de bienes primarios, pero a su vez los precios industriales cayeron en términos relativos durante muchas décadas, por lo cual el crecimiento físico de la producción fue mucho mayor que el crecimiento monetario.

En cuanto a los servicios, la productividad aumentó mucho más lentamente que la de la industria, principalmente porque los grandes cambios tecnológicos se produjeron en ésta y llegaron bastante más tarde a lo que puede denominarse genéricamente el “trabajo de oficina” (ver Azpiazu, Basualdo y Nochteff, 1988, Cap.1, Rada, 1980 y 1980a, Krugman, 1998). En cuanto a los precios, los mercados de servicios son también de competencia imperfecta (en muchos casos más que los industriales, debido a que gran parte de los servicios no son transables), por lo que sus precios cayeron mucho menos que los de la industria en relación con los aumentos de productividad. En conjunto, todo lo anterior explica en buena medida dos fenómenos: el crecimiento de la participación de los servicios en el producto y –especialmente– el aumento de su participación en la ocupación total. **Hasta aquí, todo parece indicar que el peso creciente de los servicios está menos ligado con su dinamismo endógeno que con su menor dinamismo relativo en términos de productividad, y a la mayor rigidez a la baja de sus precios relativos.**

### **Industrialización y generación directa e indirecta de servicios**

Se ha observado que el proceso de desarrollo puede ser visto co-

mo un proceso de creciente división del trabajo y de creciente complejidad, definiendo el incremento de la complejidad como el de la cantidad de agentes de los que depende el consumo de cualquier agente y el de la dispersión geográfica de los agentes. Esto, necesariamente, aumenta la cantidad de información y de fuentes de información de la que depende la actividad económica de cada agente y de todos ellos y la necesidad de mejorar la coordinación entre agentes (Leijonhufvud, 1986 y 1989), las cuales se incluyen en el sector de servicios. En este sentido, se puede afirmar que la industrialización es un generador privilegiado y directo de servicios, en la medida en que aumenta la división del trabajo industrial en primer lugar, y del social, en segundo lugar.

Un proceso que en cierta medida se superpone con el anterior es el de la externalización de servicios producido por la industrialización (y, en general, también por el crecimiento y el cambio técnico de los sectores primarios). A medida que aumenta la intensidad de capital de la firma y el grado de automatización, se incrementa la proporción de trabajadores indirectos respecto de los directos y, a su vez, el grado de especialización del trabajo indirecto. Prosiguiendo con la lógica de la división del trabajo, las actividades indirectas, que no son sino servicios a la producción, pasan a tener una magnitud y una especialización tal que

la firma industrial va dejando de realizarlos internamente y los contrata a otras empresas. Así, actividades de servicios que se computaban como industriales cuando se realizaban dentro de las firmas manufactureras pasan a computarse como de servicios cuando se realizan fuera de ellas. Ello reduce —*ceteris paribus*— la dimensión de la industria tanto desde el punto de vista del valor agregado como del empleo, y aumenta la del sector de servicios. Esta es (en parte, ya que como se dijo se superpone en buena medida con la anterior) otra forma por la cual el dinamismo industrial genera servicios y, a la vez, un fenómeno que puede (y suele) conducir a interpretaciones erróneas de los datos de producto y empleo.

Por otra parte, la industria (y en menor medida los sectores primarios) generan servicios de manera indirecta, a través del impacto del aumento de su productividad sobre el producto *per capita* y sobre la magnitud y la composición del gasto. El incremento del producto *per capita* en mediano y largo plazos es —*ceteris paribus*— una función directa y lineal del incremento de la productividad. Por ello, los sectores que incrementan más velozmente su productividad son —nuevamente *ceteris paribus*— los impulsores del aumento del ingreso disponible y del nivel del gasto. Así, el dinamismo de la industria genera incrementos de ingresos que permiten a su vez incrementar el gasto en servicios. A su vez,

como la jornada laboral tendió a reducirse en el largo plazo, por el mismo efecto del incremento de la productividad y por la presión de los asalariados, cada vez se dispuso —especialmente en los países centrales— no sólo de mayores ingresos para demandar sino también de más tiempo para usar servicios. Ese es el sentido de la afirmación citada como limen de este trabajo: “Los países no son ricos porque tienen servicios, sino que tienen servicios porque son ricos”<sup>4</sup>. Este efecto indirecto del dinamismo industrial (y del de los sectores primarios) sobre el crecimiento de los servicios nos lleva a otra cuestión, referida a los equilibrios macroeconómicos.

### La sustentabilidad de la demanda efectiva y el empleo

La sustentabilidad (y de suyo el aumento) de la absorción doméstica (consumo más inversión más gasto) depende, en última instancia, de la capacidad de afrontar las erogaciones en divisas que ésta demanda. Las economías del tipo del de la Argentina (con pocas excepciones, todas las periféricas) tienen una tendencia crónica a los estrangulamientos externos. En otros términos, sus niveles de actividad *-ceteris paribus-* están —en general— limitados por debajo del nivel de pleno empleo por la escasez de divisas. Este tema ha

sido ampliamente desarrollado en la literatura, desde los trabajos de Nelson (1959) hasta los de Heymann (1984), pasando por los de Braun y Joy (1968) y Diamand (1978).

Estilizando el modelo puede decirse que en una economía de este tipo (también llamada de doble brecha, o de dos sectores):

- i) los ingresos de divisas por la cuenta corriente del balance de pagos no son suficientes para atender a los egresos de la cuenta corriente demandados por la actividad al nivel de pleno empleo;
- ii) en general esto se compensa con ingresos de la cuenta capital del balance de pagos, especialmente ingresos que generan endeudamiento externo (y a su vez son generados por éste, en la forma de refinanciamientos para permitir el pago de deudas anteriores);
- iii) como el déficit de la cuenta corriente en nivel de pleno empleo es crónico, el cociente déficit de cuenta corriente/ producto es creciente, hasta el punto en que los tenedores que ingresan fondos por la cuenta de capital, ante la evidencia o la expectativa de la imposibilidad de cobro del endeudamiento, se retraen;
- iv) así sobreviene la crisis de balance de pagos y la actividad cae por debajo (generalmente

<sup>4</sup> Sobre estos temas ver Diamand y Nochteff (eds), 1999.

muy por debajo) del nivel de pleno empleo;

v) este ciclo de expansión y aumento del empleo -restricción externa abierta- recesión y caída del empleo podría no darse si la economía se mantuviese debajo del nivel de pleno empleo (en estancamiento);

vi) ya sea por efecto de los ciclos mencionados o por la subutilización permanente de la capacidad productiva (que en ambos casos desembocan en bajas tasas de inversión e insuficiencia de incorporación del cambio técnico) la economía tiende al estancamiento con alto desempleo (la llamada *low equilibrium trap* de R.R.Nelson).

Para que en el mediano-largo y en el largo plazos la economía pueda crecer y mantener altos niveles de actividad y empleo (ya que en plazos cortos y mediano-cortos el ingreso de capitales puede financiar el déficit de cuenta corriente asociado con los altos niveles de actividad económica), es necesario que los ingresos por la cuenta corriente mantengan una relación estable e internacionalmente aceptable (esto es, aceptable para los tenedores de fondos) con el endeudamiento, para que no se den los efectos mencionados en iii) y iv). A partir de fines de los setenta, este com-

portamiento cíclico ha sido profundamente agravado por un fenómeno que tiene efectos similares y se transformó en central en la determinación de los ciclos: el proceso "endeudamiento -fuga de capitales -valorización financiera" que genera crisis externas aun cuando no haya déficits significativos de la balanza comercial, e incluso en presencia de superávits en el intercambio de bienes y servicios reales (Basualdo, 1987).

Esta relación de los ingresos de la cuenta corriente con el endeudamiento (supuesto que pueda eliminarse o reducirse el proceso de fuga de capitales y valorización financiera analizado en la obra citada de Basualdo) sólo puede mantenerse con un superávit en la cuenta de mercaderías que tienda a compensar el déficit de los demás componentes de la cuenta corriente, o al menos el aumento de ese déficit<sup>5</sup>. Ello se debe a que el caso general -y el argentino en particular- entre los países de bajos y medianos ingresos (usando la clasificación del Banco Mundial) es que los componentes de servicios de la cuenta corriente sean estructuralmente deficitarios. Estos países (excepto, en algunos casos, en turismo o en fletes) son fuertemente deficitarios en la mayor parte de los servicios transables y en los flujos no comerciales de la cuenta corriente, por las siguientes razones.

<sup>5</sup> En la Argentina - como en otros países- se han incorporado a la cuenta de exportaciones de bienes servicios reales.

- i) son países cuyas firmas no tienen -salvo muy pocas excepciones- marcas propias de prestigio internacional; cuyo número de patentes es incomparablemente menor al de las registradas por firmas y organizaciones de los países de altos ingresos y, (la causa principal de lo anterior) son fuertes importadoras netas de tecnología<sup>6</sup>.
- ii) son -también en general- países con altas deudas externas, por lo que sus servicios constituyen uno de los componentes deficitarios importantes de la cuenta corriente.
- iii) son receptores de inversión extranjera directa (IED) y, rara vez y en mucha menor proporción, inversores directos en el exterior, por lo que la remisión de utilidades también pesa negativamente en la cuenta corriente;
- iv) con pocas excepciones, como las aludidas, son deficitarios en la mayoría de los demás servicios (seguros, banca, etc.).

Como ejemplo de lo anterior, pueden mencionarse algunos datos de los principales componentes de servicios de la cuenta corriente de la Argentina en los no-

venta: entre 1991 y 1998 el déficit del total de servicios creció un 119.6% (de 5.415 a 11.889 millones de dólares); el de servicios reales un 190.2%; el de intereses un 61.0 % (a pesar de las reprogramaciones a plazos más largos de la deuda externa); y el de remisión de utilidades un 213.5 % (datos del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos)<sup>7</sup>.

Por lo dicho en los párrafos anteriores, a mediano y largo plazos los niveles de actividad y de empleo de los países de bajos y medianos ingresos dependen estrechamente de su posibilidad de tener superávit en la cuenta de mercaderías de la cuenta corriente, o sea en el intercambio de bienes primarios e industriales. Debido a que los servicios no transables no exportan pero demandan importaciones (directas, de bienes de capital e intermedios, e indirectas, a través de la demanda de importaciones derivada del ingreso de sus factores) y adicionalmente tienen un peso negativo en la balanza de servicios (por remisión de utilidades y pagos por marca y tecnología); y además a que estos países tienen escasas (si alguna) posibilidades de ser exporta-

<sup>6</sup> Hasta hace aproximadamente cinco años había sólo dos países con superávit en los flujos de pagos por tecnología, Estados Unidos, que prácticamente era el exportador neto de tecnología al resto del mundo, y Suecia, con un flujo superavitario pero insignificante comparado con el de EUA. En términos generales, se puede decir que, exceptuando a los EUA, apenas un pequeño número de países, aun entre los de altos ingresos, son superavitarios en este rubro, y sólo en algunos años.

<sup>7</sup> Debido a la reprogramación de la deuda a plazos más largos, los servicios crecieron menos que el principal, que aumentó un 128.2%, pasando de 61,3 a 139,3 miles de millones de dólares entre 1991 y 1998.

dores netos de servicios transables, de inversión directa (aunque lo son de capital a través de la fuga del mismo, como es el caso de la Argentina), o de ser acreedores internacionales, la cuenta de mercaderías debe ser, al menos en el mediano plazo, superavitaria. De otro modo, estas economías caen en ciclos depresivos originados en el sector externo. En conclusión, en estas economías el crecimiento de los servicios depende macroeconómicamente del crecimiento y la competitividad externa de la producción de bienes, sobre todo de los industriales (dadas las tendencias del comercio mundial).

Así, la recomendación que se ha hecho de que estos países tiendan a ser “economías de servicios” es imposible de llevar adelante, y sólo puede formularse si se ignoran sus comportamientos macroeconómicos básicos.

### **Tipos de servicios y empleos**

Un fenómeno que suele no tomarse en cuenta cuando se habla de la “posindustrialización” y de la “sociedad de servicios” es la diferencia entre tipos de servicios según los niveles de riqueza e industrialización de las economías. En las economías de industrialización más avanzada tecnológicamente, como son las de Estados Unidos, la Unión Europea o el Japón los servicios tienen orígenes, características y funciones de producción

muy diferentes de las de los países pobres o de ingresos medios.

En primer lugar, en los países ricos avanzados tecnológicamente el origen o motor del crecimiento de los servicios es el mismo proceso de desarrollo. Por una parte, la mayor división del trabajo y la creciente especialización tecnológica -como ya se sugirió- hacen que las empresas industriales (y primarias) externalicen servicios y que, a la vez, surjan servicios que se prestan fundamentalmente a esas empresas. Por otra, la mayor complejidad de coordinación, combinada con el aumento del ingreso debido a los aumentos de productividad en los sectores primarios y secundarios y con la consolidación de las democracias en los países centrales produjo un crecimiento muy importante del gasto público. Es más que conocido que la oferta de bienes públicos (en general servicios) es mucho mayor en los países ricos que en los demás (así, el gasto público es mayor en relación con el producto en los países centrales; ver, por ejemplo, World Bank, 1992 y 1995).

En segundo lugar, por lo dicho antes, los servicios que crecen en los países industrializados centrales son los que emplean mano de obra altamente calificada. Ello sucede tanto en la provisión de servicios de tecnología, normas, mediciones, solución de problemas de ingeniería, información, procesamiento de datos, comunicacio-

nes, mercadeo, etc. a las empresas de los sectores primarios y secundarios, como en los bienes públicos (tales como salud, educación, e infraestructura), que además se provee en cantidades (proporción de la población cubierta sobre la total), e intensidades (servicios por habitante cubierto) incomparablemente mayores que las que se pueden verificar en los países periféricos.

En estos últimos, en cambio, el grueso de los servicios es totalmente distinto desde cualquier punto de vista. En primer lugar, una gran parte son servicios personales de bajísima calificación. Es bien conocido que el servicio doméstico tiene un peso significativo en el empleo en los países periféricos e insignificante en los centrales. En segundo lugar, los servicios constituyen uno de los principales "refugios" frente al desempleo, y ello especialmente en la población con menor cantidad de años de educación. En tercer lugar, no sólo la oferta de bienes públicos (expresada en la participación del gasto de gobierno en el producto) es mucho más reducida que en los países centrales sino

que su calidad e intensidad (por ejemplo en salud y educación) es incomparablemente inferior.

Todas estas diferencias llevan a otra: la diferencia en las funciones de producción. En los países centrales los servicios son más capital intensivos que en los periféricos y, sobre todo, son intensivos en mano de obra calificada y muy altamente calificada. Por ello, y por las características mencionadas de empleo "refugio" altamente precario, los salarios reales relativos (a los industriales) en los sectores de servicios en los países periféricos son mucho más bajos que en los países ricos e industrializados<sup>8</sup>.

En definitiva, es evidente que la participación de los servicios en los países centrales y en los países periféricos no pueden compararse linealmente, como demasiado a menudo se lo hace, debido a que se trata de servicios totalmente distintos. Más precisamente, de actividades diferentes: no es lo mismo tener 0,4 científicos y tecnólogos por mil habitantes dedicados al servicio de investigación y desarrollo y 3 por mil habitantes al servicio doméstico (América Lati-

<sup>8</sup> Por esa razón, cuando se calculan los tipos de cambio p.p.p. (*purchase power parities*, o paridades de poder de compra) de los países de ingresos bajos, medianos bajos y medianos medios (en la clasificación del Banco Mundial) éstos resultan invariablemente depreciados respecto de sus tipos de cambio explícitos, debido a que los salarios reales relativos que se pagan en los sectores de servicios de esos países son muy inferiores a los de la industria, en comparación con lo que ocurre en los países centrales. Cabe aclarar, para evitar confusiones, que ello no ocurre en la Argentina actualmente porque los precios de los servicios públicos privatizados son muy altos, independientemente del nivel de sus salarios, debido a las ganancias extraordinarias de las empresas que los proveen.

na y el Caribe) que tener 2,2 científicos y tecnólogos dedicados al servicio de investigación y desarrollo y 0,7 al servicio doméstico (Europa Occidental)<sup>9</sup>.

### El crecimiento de la industria

La industria sigue concentrada en los países ricos industrializados (se usan los dos términos para distinguir a economías como las de Francia, Estados Unidos, Alemania o el Japón de las de Kuwait y de la Unión de Emiratos Arabes —ver las clasificaciones del Banco Mundial) y el dinamismo industrial, si bien no es hoy el de la “edad de oro”, no se ha detenido.

Respecto de lo primero, basta con destacar que América del Norte, Europa Occidental y el Japón, conjuntamente, tienen una participación (1994) del 74% en el producto industrial mundial -24,9%, 32,2% y 16.9%, respectivamente-. Si se considera que estos países y regiones reúnen el 13.2% de la población mundial, resulta que, aproximadamente, el producto industrial *per capita* de los primeros es 19 veces mayor que el de los segundos. La riqueza parece seguir asociada con la industrialización (World Bank, 1996) .

Respecto del crecimiento industrial mundial, entre 1970 y 1990, el crecimiento de la industria fue igual al crecimiento del producto, con lo que su participación en el producto se mantuvo constante: en una proyección relativamente pesimista respecto de la industria, en los treinta años a partir de 1970 la caída de la participación en el producto mundial caería en torno del 1.8%<sup>10</sup>, y ello considerado la deflación de precios industriales iniciada en los noventa. No parece un porcentaje suficiente como para sostener que se está pasando de la industrialización a la posindustrialización.



<sup>9</sup> Estimaciones de elaboración propia, para 1990, sobre la base de UNESCO, Anuario Estadístico 1992, Ginebra 1993 y UNDP, Informe sobre el Desarrollo Humano, Ginebra, 1998.

<sup>10</sup> Estimación propia, elaborada sobre la base de los informes sobre la economía mundial de la ONUDI y el Banco Mundial (varios años).

**De la “edad de oro” a la  
“economía de casino”.  
Caída de la tasa de  
crecimiento y  
desigualdad”<sup>11</sup>**

Hay un sentido específico, menos tratado que el del supuesto paso de la industrialización a la posindustrialización, en que la industria perdió dinamismo. El punto es que en este sentido toda la esfera de la producción perdió dinamismo frente a la actividad financiera. Este es el tránsito de lo que ha dado en llamarse la “edad de oro” del capitalismo hacia la llamada “economía del endeudamiento” o “economía de la valorización financiera”, la segunda de las cuales se asemeja a la que John Maynard Keynes denominó en los veinte “economía de casino”.

La "edad de oro", que se inició pocos años después de la segunda guerra y se extendió hasta los primeros años de los setenta fue el período económico y social más dinámico de la historia. Sus rasgos centrales, en comparación con cualquier otro período de la economía mundial desde principios del siglo XIX hasta hoy, fueron los siguientes: las tasas más altas de crecimiento del producto y de la productividad; las mayores tasas de inversión respecto del

producto; el mejoramiento más rápido de la distribución del ingreso y de los salarios reales; la actividad industrial y la inversión fija como principales ejes dinámicos de la economía y base de las ganancias; la regulación de los flujos nacionales e internacionales de dinero y productos financieros; la atenuación de los ciclos económicos; los menores niveles de desempleo; y la mayor convergencia entre las tasas de crecimiento de los productos *per capita* de las diferentes regiones del mundo. Las excepciones a esta convergencia fueron los países de América latina y, en una medida levemente menor, los de África, cuyos productos per capita crecieron mucho en términos absolutos, pero poco en términos relativos a los de los países de las regiones más dinámicas -en este orden, Europa Meridional, Asia, y Europa Occidental- (Maddison, 1995).

En relación con la "edad de oro", a partir de 1973 los rasgos centrales y los senderos de la economía mundial cambiaron en todos los sentidos e indicadores mencionados. El crecimiento del producto se redujo; cayeron las tasas de inversión mientras aumentaban las de ganancia; el capital líquido (en la forma de dinero y, sobre todo, de productos financieros que pueden abarcarse con la definición de

<sup>11</sup> Esta sección del texto se basa principalmente sobre una conferencia dictada en el Departamento de Economía de la Facultad de Ingeniería de la UBA. Buena parte de los datos han sido facilitados por Enrique Arceo quien, por supuesto, no es responsable del uso que el autor les da en este trabajo.

apuestas a futuro o "capital ficticio") creció mucho más aceleradamente que el producto y el comercio, hasta llegar a órdenes de magnitud (en términos relativos a la economía real) prácticamente desconocidos en la historia; la actividad financiera pasó a ser -en términos agregados- la de mayor tasa de ganancia; los Bancos Centrales y los organismos internacionales en una primera etapa cedieron y en una segunda perdieron gran parte de su capacidad de regulación monetaria y financiera; la relación entre el endeudamiento, por una parte, y el producto y el comercio, por la otra, fue incomparablemente más alta que en los períodos anteriores.

En términos globales, la tasa de crecimiento del producto mundial, que había sido del 4,7% anual entre 1950 y 1973, cayó al 2,8% anual entre ese último año y 1990, y la de crecimiento del comercio del 7,2% al 3,9%. Al mismo tiempo, los préstamos bancarios internacionales netos crecieron (entre 1972 y 1991) del 3,7% al 16,3% de la producción mundial (8.1% anual) y del 25,6% al 131,4% de la inversión bruta fija mundial (9,0% anual)<sup>12</sup>.

Esta "economía de casino" (parafraseando nuevamente a John Maynard Keynes), tuvo un impacto negativo especialmente fuerte sobre los países deudores no de-

sarrollados, sobre todo en los ochenta, por el doble efecto del encarecimiento del crédito y de la caída de los precios de las materias primas: corregidas por esa caída, las tasas de interés reales que pagaron estos países llegaron a aumentar aproximadamente seis veces entre fines de los setenta y principios de los ochenta.

Adicionalmente, el predominio de la valorización financiera en este período también impulsó el crecimiento de los servicios. Sin embargo, a diferencia del crecimiento virtuoso de los servicios que se origina en la dinámica de los sectores primarios e industriales, el que está asociado a la "economía de casino" es un proceso vicioso. Por una parte, porque esos servicios crecen muy por encima de lo que puede sustentar el crecimiento de los sectores reales de la economía: cuando las burbujas especulativas (especialmente las financieras) "implotan", arrastran consigo a los servicios que fueron generados por ellas. Por otra, porque finalmente la "economía de casino" conducirá -*ceteris paribus*- a una crisis generalizada (de la que las sucesivas burbujas que hemos conocido en los últimos años son signos inequívocos) que arrastrará a esos servicios en nivel mundial, multiplicando los efectos de la crisis sobre el producto y el empleo. Fi-

<sup>12</sup> Datos a partir de la elaboración de Enrique Arceo sobre la base de Jonathan Michie y John Grieve Smith (ed): *Managing the Global Economy*, Oxford University Press,

nalmente, porque tanto la valoración financiera como el crecimiento de los servicios asociados a ella compiten con la inversión y en consecuencia con el crecimiento, un fenómeno que es mucho más acentuado en los países periféricos que en los ricos e industrializados (el caso argentino, con sus procesos de desindustrialización y de retraso relativo, el segundo de los cuales se trata en la sección siguiente, es un ejemplo claro de ello).

Durante este período de “economía de casino” la distribución del ingreso empeoró y los salarios reales cayeron en prácticamente todo el mundo, aunque con grandes diferencias entre economías. Las tasas de desempleo aumentaron entre casi dos veces y más de seis veces según países y regiones. Con pocas excepciones los procesos de convergencia (o sea, de achicamiento de la diferencia entre los productos *per capita* de las regiones y los países) se transformaron en procesos de divergencia: por ejemplo, la diferencia entre el producto *per capita* promedio de Europa meridional y el de América latina aumentó de 1,4 a 1,7 veces. El desempeño de América latina fue uno de los peores (Maddison, 1995).

## Una referencia a la Argentina

Dentro del retroceso de América latina, el de la Argentina, que ya se había iniciado mucho antes, fue uno de los más profundos, como se ve en la **Tabla N° 1**.

Dentro de este período algunos de los rasgos más notables del comportamiento de la economía argentina fue la desindustrialización acompañada de la regresión de la estructura industrial (hacia la producción de insumos de uso difundido intensivos en recursos naturales) y hacia los servicios (tanto los de tipo “empleo refugio”, incluyendo el cuentapropismo, como los de empleo formal). Obviamente la causa del retroceso no fue el crecimiento de los servicios, sino la desindustrialización y la reestructuración regresiva, que a su vez fue la principal causa del crecimiento de los servicios de empleo menos formales<sup>13</sup>.

## Observaciones finales

Sin duda el crecimiento de los servicios, y especialmente el del empleo en ellos, produjo y seguirá produciendo cambios en las relaciones y la dinámica social. Así, por ejemplo, desde el punto de vista de los conflictos entre asala-

<sup>13</sup> La bibliografía sobre el tema es muy extensa, en Nochteff, H. (1994) y Nochteff, H. (1998) se pueden encontrar análisis del tema y una bibliografía bastante completa. En Diamand y Nochteff (1999, C.6) un enfoque conceptual desde el problema del empleo.

**Tabla N° 1.** Posición relativa de la Argentina respecto de grupos de países y países (cociente del producto *per capita* de Argentina/producto *per capita* de grupos de países<sup>14</sup> –promedio aritmético- y países)

Grupo o país	1973	1992
Europa Occidental	0.68	0.34
Cuatro nuevos occidentales	0.58	0.44
Europa Meridional	1.18	0.76
Asia	3.26	1.44
Alemania	0.61	0.39
Italia	0.79	0.47
Grecia	1.02	0.74
Canadá	0.58	0.46
Corea del Sur	2.81	0.76
Brasil	2.04	1.64

Fuente: elaboración propia sobre datos de Maddison (1995)

riados y capitalistas los asalariados de los sectores de servicios han tomado una importancia incomparablemente mayor que la que tenían hace veinte o treinta años, cuando este tipo de conflictos se daban sobre todo en la industria. En este trabajo no se ha analizado el tema de “industrialización y posindustrialización” desde ese punto de vista, sin duda central.

No obstante, en la discusión sobre las cuestiones que se tratan en este artículo se suele ignorar o enfocar de manera confusa cuestiones también centrales. Sobre las mismas, en este texto se ha argumentado que:

- El sector más dinámico de la economía mundial en términos de creación de riqueza sigue siendo la industria.
- El dinamismo de los servicios está sobredimensionado estadísticamente (si no se hace una lectura minuciosa de los datos) por las diferencias tecnológicas y de incremento de la productividad entre éstos y otros grandes sectores de la actividad económica, así como por la externalización de servicios de las empresas de los sectores primarios e industriales.
- El crecimiento de los servicios está impulsado fundamentalmente, directa e indirectamente,

<sup>14</sup> El grupo Europa occidental está compuesto por 12 países, los de más alto producto *per capita* de Europa; el de 4 nuevos países occidentales por Australia, Canadá, Nueva Zelanda y EUA; el Europa meridional por Grecia, Irlanda, Portugal, España y Turquía; el Asia por 11 países de los cuales en 1992 el de menor producto *per capita*

por el crecimiento y el cambio tecnológico de los sectores primarios y, sobre todo, de los industriales.

- En términos macroeconómicos, si bien la importancia del mejoramiento de los servicios es fundamental, para que el crecimiento del producto y del empleo no sea detenido por los desequilibrios de sector externo, las economías del tipo de la de la Argentina (periféricas, y especialmente de ingreso medio y medio alto) requieren sobre todo del crecimiento y el incremento de la productividad de los sectores secundarios y primarios.
- La comparación lineal entre la participación de los servicios en los países ricos e industrializados y la de los servicios en las economías periféricas es de dudosa -si alguna- utilidad analítica, ya que se trata de sectores muy diferentes en prácticamente todos los aspectos del análisis económico y tecnológico.
- El paso de la “edad de oro”, durante la cual el avance industrial fue el mayor de la historia, a la actual “economía de casino” efectivamente desplazó a la industria como eje ordenador de la economía. Pero lo mismo ocurrió con cualquiera de los sectores productivos, y el resultado de esta forma de “posindustrialización” ha sido negativo en términos de crecimiento económico y ha impulsado una creciente divergencia (y por lo mismo desigualdad) entre las economías centrales y las periféricas.

Julio de 1999. ©

## Bibliografía

- Azpiazu, D.; Basualdo, E. M. y Nochteff, H. (1988); *Revolución tecnológica y políticas hegemónicas. El complejo electrónico en Argentina*, Editorial Legasa, Buenos Aires.
- Basualdo, E. M. (1987); *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Buenos Aires, Nueva América.
- Braun, O. y Joy, L. (1968) ; “A model of Economic Stagnation. A Case Study of the Argentine Economy”, en *The Economic Journal*, N° 312, reproducido en *Desarrollo Económico*, Vol.19, N° 76.
- Diamand, M. (1978); “Towards a Change in the Economic Paradigm Through the Experience of Development Countries”, en *Journal of Development Economics*, 5, 19-53.
- Diamand, M. y Nochteff, H. (1999); *La economía argentina actual. Problemas y lineamientos para superarlos*, Consejo Académico de la FUIA, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma (C. N° 6).

- Heymann, D. (1984); "Precios relativos, riqueza y producción", en *Ensayos Económicos*, N° 29, Marzo, BCRA, Buenos Aires.
- Faberger, J.(1994); "Technology and International Differences in Growth Rates", *Journal of Economic Literature*, Vol XXXII, September 1994.
- Fajnzylber, F. (1983); *La industrialización trunca de América latina*, México D.F., Ed. Nueva Imagen.
- Krugman, P (1998); *Economía internacional*, McGraw-Hill, 1998.
- Leijonhufvud, A. (1986); "Capitalism and the Factory System", en Langlois, R. (ed), *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge. University Press.
- Leijonhufvud, A. (1989); Information Costs and the Division of Labour, in Economic Growth Policies. Theory and Reality, *International Social Sciences Journal*, Basil Blackwell/UNESCO.
- Lucas, R. E.jr.(1988): "On the Mechanisms of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, July 1988, 22 (1).
- Maddison, , A. (1995); *La Economía Mundial 1820-1992. Análisis y Estadísticas*, OECD.
- Nelson, R.R. (1959), "The Theory of the Low-level Equilibrium Trap", en *American Economic Review*.
- Nochteff, H. (1994); "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina" y "Subdesarrollo y hegemonía neoconservadora" en Azpiazu, D. y Nochteff, H.; *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*, Tesis/Norma, Buenos Aires. Segunda edición 1995.
- Nochteff, H. (ed) (1998); *La economía argentina a fin de siglo: desarrollo ausente y fragmentación presente*, EUDEBA-FLACSO, Buenos Aires 1998.
- Rada, J. (1980); *Some Issues and Possibilities Posed by the Unfolding Information Revolution*, I.L.O., Ginebra.
- Rada, J. (1980a); *The Impact of Microelectronics*, I.L.O., Ginebra.
- World Bank (1993 y 1995): *World Development Report (World Development Indicators)*, Oxford University Press.