



Las instituciones y el desarrollo económico en Argentina. Análisis del periodo 1990-2015.

Trabajo de investigación de licenciatura en economía

Francisco Machin
Registro: 27209
fmachin.32@gmail.com

Director
Mgter. Andrea Suoni

Co-director
Mgter. Raúl Mercau

31/8/2017

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I: LAS INSTITUCIONES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO.....	6
1) LAS INSTITUCIONES	7
a) DOS VISIONES INSTITUCIONALISTAS: TEORÍA Y DEFINICIÓN DE INSTITUCIÓN.....	7
b) CAMBIO INSTITUCIONAL.....	9
c) EL PAPEL DEL ESTADO.....	10
d) LA RELACIÓN CON EL DESARROLLO.....	12
2) ECONOMÍA POLÍTICA INSTITUCIONAL.....	15
a) CARACTERÍSTICAS DE LA EPI	16
b) EL MERCADO, RELACIÓN CON EL ESTADO Y LA POLÍTICA	16
c) LAS MOTIVACIONES Y EL ROL CONSTITUTIVO DE LAS INSTITUCIONES.....	18
3) DESARROLLO ECONÓMICO.....	20
a) CONSIDERACIONES DEL INICIO CONCEPTUAL DEL DESARROLLO	21
b) LOS AÑOS 50 Y 60: ¿MODERNIZACIÓN O DEPENDENCIA?	22
c) LOS AÑOS 70: CUESTIONANDO AL MODELO.....	24
d) LOS AÑOS 80 Y 90: EL PÉNDULO HACIA LO LIBERAL.....	25
e) LOS AÑOS 90: LA HUMANIZACIÓN DEL “DESARROLLO	26
CAPÍTULO II: LA EXPERIENCIA ARGENTINA 1990-2015, EXPLORANDO EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO	30
1) PRINCIPALES APORTES INSTITUCIONALISTAS.....	31
a) RELACIONADOS A LA EPI	31
b) RELACIONADOS A ARGENTINA	33
2) LA DINÁMICA INSTITUCIONAL DE LA ECONOMÍA ARGENTINA.....	33
a) Marco institucional del periodo neoliberal (1990-2002).....	36
b) Marco institucional del periodo neodesarrollista (2003-2015)	39
c) Gráficos del análisis de los periodos	43
CAPÍTULO III: ANÁLISIS ECONÓMICO	52
1) MODELO DE REGRESIÓN LINEAL I	53
2) MODELO DE REGRESIÓN LINEAL 2	54
a) Lectura de los resultados.....	56
CONCLUSIONES.....	59
BIBLIOGRAFÍA	61
ANEXO A: PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LA NEI Y LA EPI	65
ANEXO B: ALGUNOS ESTUDIOS INSTITUCIONALISTAS.....	67

ANEXO C: VARIABLES UTILIZADAS EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO	73
ANEXO D: RELACIÓN DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO	75

INTRODUCCIÓN

En las últimas tres décadas ha crecido el debate en torno al papel de las instituciones y su rol como promotoras del desarrollo. En este sentido, la visión considerada hegemónica, representada por la Nueva Economía Institucionalista (NEI) hace su enfoque en instituciones convencionales, argumentando que la democracia, el Estado mínimo, el comercio, la liberalización, las desregulaciones, la existencia de autoridades monetarias independientes, la defensa de los derechos de propiedad y los contratos, son instituciones indispensables y suficientes para el desarrollo económico, puesto que posibilitan la creación de un entorno adecuado para permitir al sector privado promover el crecimiento.

En consecuencia, en el mundo académico se han desarrollado innumerables estudios abocados a esta visión, y que junto a los organismos internacionales (el FMI, el Banco Mundial y la OMC, entre otros) influyeron en la mayoría de los países para que adoptaran políticas a favor de buenas instituciones, “instituciones de calidad” en el sentido antes descripto.

Es importante notar la carga ideológica que lleva detrás esta corriente, que nace a principios de los años 90. La misma contempla las visiones del mundo neoliberal, basándose principalmente en los postulados de la economía neoclásica.

Bajo este contexto, existe un amplio debate por parte de muchos autores (García Quero, 2012), que sostienen que la teoría económica convencional adolece de insuficiencia teórica y metodológica que le impide explicar muchos aspectos de la realidad.

Al mismo tiempo, no existen muchos estudios alternativos institucionalistas en Argentina, que aborden dicha temática; desde el concepto mismo de instituciones, hasta la forma de medirlas o sus efectos sobre la sociedad.

Por lo tanto, es importante entrar en este debate, de desnaturalizar algunas concepciones rígidas en cuanto a las instituciones y el desarrollo económico, de buscar teorías alternativas, ya sean contrarias o complementarias a esta visión. Y así, obtener herramientas analíticas que sirvan para comprender mejor el mundo en donde vivimos. Esta situación es análoga a aquella fábula hindú “Los cuatro ciegos y el elefante” donde cada ciego crea su propia versión del elefante –de la realidad- a partir de su experiencia y perspectiva limitada. La enseñanza de la fábula es que cada punto de vista (o no- vista) aporta lo suyo y a partir de una revisión integral de dichos enfoques, se pueden aproximar fenómenos o procesos de una forma más precisa y completa. (Velasco, 2016)

En sentido a lo planteado, este trabajo muestra una visión alternativa de las instituciones, específicamente, la visión de la corriente de la Economía Política Institucionalista (EPI). La misma no solo contempla a las instituciones como la forma en las que se presentan (leyes, normas, políticas, etc) como lo hace la NEI, sino que va un paso más allá y hace énfasis en lo que hay detrás de las mismas y las causas por las cuales fueron fundadas (intereses, cultura y visiones de los actores económicos). Por otro lado, por lo que respecta al marco institucional, éste va a estar determinado por las visiones de los modelos de pensamiento de un periodo de estudio, en donde confluyen las visiones e intereses de los actores económicos en su conjunto.

Por lo tanto, los objetivos generales que se plantean en el recorrido de este trabajo son, por un lado, caracterizar el marco institucional argentino entre los años 1990 a 2015 bajo la propuesta de la Economía Política Institucionalista; y por otro, identificar un posible cambio institucional y sus efectos en el grado de desarrollo.

En consecuencia, el presente trabajo de investigación está ordenado de la siguiente manera: el primer capítulo se propone identificar por un lado, los principales fundamentos teóricos de la Economía Política Institucional relacionados a los estudios económicos, institucionalistas y de desarrollo; por otro lado, las diferencias más significativas entre la Nueva Economía Institucionalista y la Economía Política Institucionalista en cuanto a la visión de Instituciones; y por último, determinar el concepto de desarrollo económico y su relación con las instituciones.

El segundo capítulo se centra en analizar la dinámica del marco institucional (político-económico) de Argentina en el periodo establecido siguiendo la corriente de la Economía Política Institucionalista.

Por último, el tercer capítulo, corresponde al análisis econométrico. El mismo, tiene como fin, identificar en el periodo 1990-2015, la forma en que el marco institucional argentino afectó al desarrollo económico y al crecimiento.

Bajo esta concepción y en base a los objetivos propuestos, el presente trabajo persigue contrastar la hipótesis por la cual “Las políticas económicas y sociales (instituciones) que se tomaron luego de la crisis del 2001 repercutieron en un mayor grado de desarrollo, a diferencia de las políticas impulsadas en los años noventa”.

En este sentido, para contrastar la hipótesis establecida se tiene en cuenta por un lado, el análisis descriptivo histórico general de los aspectos políticos, económicos y sociales para comprender el marco institucional. Para ello se caracterizaron los periodos en distintos

aspectos que hacen al marco institucional y que permiten identificar diferencias entre los 2 periodos establecidos: 1990 a 2002, y 2003 a 2015. Posteriormente, y en línea con el análisis descriptivo, se acompaña el mismo con inferencia estadística para relacionar el comportamiento de las variables que permitieron caracterizar el marco institucional de los periodos identificados; y determinar si dichas variables permiten explicar el grado de desarrollo económico alcanzado en cada periodo.

Específicamente, mediante el uso de regresiones lineales se analiza en una primera instancia la existencia de cambio estructural en el desarrollo económico; para luego identificar algunas variables que permitieran caracterizar el marco institucional, y luego determinar su incidencia en el grado de desarrollo de cada periodo identificado.

CAPÍTULO I: LAS INSTITUCIONES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

El primer apartado de este capítulo se centra en explicar dos posturas institucionalistas. Por un lado, a la Nueva Economía Institucionalista (NEI) que nace a fines del siglo pasado obteniendo mayor reconocimiento por el mainstream; y por otro lado, a la Economía Política Institucionalista (EPI), una corriente relativamente nueva que cada vez tiene mayor alcance tanto en el plano académico como en la elaboración de políticas públicas en varios países.

Con el objetivo principal de presentar el debate entre estas dos visiones¹, se abordan las diferencias más significativas en cuanto a la definición y la finalidad de las instituciones; destacándose el rol del Estado como elemento fundamental para comprenderlas; sus distintas visiones sobre cambio institucional y por último se identifica la concepción que tienen en cuanto al desarrollo y su relación con las instituciones.

Es importante aclarar que sólo se presenta un breve resumen de las dos posturas institucionalistas de modo que sirva para comprender la idea que las separa² y que junto al apartado siguiente formen el marco teórico para el análisis del caso Argentino (Capítulo II y III).

Luego se pone énfasis en la Economía Política Institucionalista, distinguiendo las características principales de esta corriente, cómo entiende ésta al mercado y su relación con el Estado y la política. Por último, se muestra cómo es el proceso de formación de motivaciones y cómo repercuten las instituciones en los individuos.

Por otro lado, en el último apartado se aborda el tema del desarrollo económico; distinguiendo las diferencias conceptuales con el crecimiento económico, y mostrando la evolución del concepto en los últimos años.

¹ El apartado del anexo A contiene un cuadro complementario que muestra en resumen las diferencias mencionadas.

² Para una descripción exhaustiva de ambas visiones se recomienda las lecturas de (Chang, 2002; Chang, 2005; Evans & Chang, 2007; López Castellano, 2011; García Quero, 2012).

1) LAS INSTITUCIONES

a) DOS VISIONES INSTITUCIONALISTAS: TEORÍA Y DEFINICIÓN DE INSTITUCIÓN

Como se anticipó anteriormente, uno de los propósitos de este trabajo es presentar a la corriente institucionalista de la Economía Política Institucionalista (EPI de ahora en adelante), y la forma más conveniente de hacerlo es enunciar las principales diferencias con la Nueva Economía Institucionalista (NEI de ahora en adelante) o también llamado neoinstitucionalismo, ya que la EPI nace como crítica a esta última³.

Empezando por la NEI, esta corriente toma gran impulso en la década de los noventa, principalmente de la mano de Douglas North y Oliver Williamson basando su esquema teórico fundamentalmente en los planteamientos de Ronald Coase y los avances de la economía neoclásica en los años previos.

A partir de los años setenta aumenta la influencia académica de las teorías de los derechos de propiedad, de la agencia y de los costos de transacción; y el modelo neoclásico tomó nuevos aires al incluir el tema de las organizaciones y de las instituciones en su cuadro analítico, tomando en cuenta la incertidumbre y la racionalidad limitada de los agentes. Sin entrar a pormenorizar en cada uno de estos enfoques, estas tres vertientes de la economía estándar se pueden clasificar dentro de la economía de los contratos. (Rodríguez Salazar, 2001, pág. 3)

Entonces, la teoría de la economía de los contratos va a tomar cada vez más fuerza en el mundo académico y pasa a formar parte del marco teórico del neoinstitucionalismo, destacándose como una de las principales ramas de estudio, a la teoría de los costos de transacción, mostrando grandes avances en el estudio e investigación de las empresas e instituciones (Rodríguez Salazar, 2001). Por lo tanto, la NEI se presenta como un programa de investigación, que parte de la economía neoclásica y se construye integrando principalmente la literatura de los costos de transacción, la de los derechos de propiedad y también, como se explicará más adelante, de la Elección pública (North, 1993; García Quero, 2012).

³ Vale aclarar que las características que se muestran de la NEI corresponden principalmente a la de sus inicios ya que esta misma se ha ido reconfigurando hacia una NEI ampliada o evolutiva.

Para la NEI *“las instituciones son reglas del juego de una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico”*. (North, 1993, pág. 13)

Estas instituciones pueden ser formales (normas ideadas por las personas), o informales (acuerdos y códigos de conducta); creadas (como el caso de la Constitución Nacional) o evolucionadas (el derecho consuetudinario) (North, 1993).

“La función principal de las instituciones en la sociedad es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente eficiente) de la interacción humana.” (North, 1993, pág. 16) El mismo autor asegura que esta reducción de la incertidumbre se va dando a medida que disminuyen los costos de producción, que junto a la tecnología empleada determinan los costos de transacción (North, 1993).

Por el otro lado, la EPI cuenta con exponentes como Ha-Joon Chang, Peter Evans y Geoffrey Hodgson y hunde sus raíces en el legado intelectual de Marx, Veblen, Schumpeter, Polanyi o Simon, esto es, la tradición de la *“Vieja Economía Institucional”* (VEI). Este es un enfoque de *“Economía Política”*, porque enfatiza en el papel de los elementos políticos en la determinación de las políticas públicas; e *“institucionalista”* porque reafirma el papel de las instituciones que afectan a las acciones humanas (Chang, 2002).

Según el análisis de López Castellano (2011, pág. 6) en base diversos autores, una de las críticas que le hace esta corriente a la NEI es que para acercarse a los hechos reales hay que distinguir entre las organizaciones y las instituciones que las sostienen y superar la identificación de North de instituciones con normas (Portes, 2007). Con esta definición de las instituciones como *“reglas del juego”*, como *“restricciones que los hombres imponen a la interacción humana”* (North, 1990, 2005), se reducen a una elección más del conjunto de las realizadas por los individuos en el marco de maximización de la utilidad basada en la elección racional. La construcción de instituciones es un hecho social y político (histórico) y no un acto racional aislado por parte de ciertos actores.

De la definición de Evans y Chang (2007, pág. 217) se desprende que *“las instituciones son patrones sistemáticos, integrados por expectativas compartidas, presupuestos no cuestionados, normas aceptadas y rutinas de interacción, que tienen fuertes efectos en la conformación de las motivaciones y el comportamiento de grupos de actores sociales interconectados”*(...).

Siguiendo con la misma idea *“estos patrones sistemáticos se encarnan en organizaciones investidas de autoridad, tales como la administración pública y las empresas, que cuentan con normas formales, y pueden imponer sanciones coactivas”*. (García Quero, 2012, pág. 43)

En este sentido, el reto planteado en los recientes desarrollos de este enfoque por Hodgson, Lazonick, Evans, Rutherford, Burlamaqui y Toye, entre otros, consiste en generar un análisis que supere la visión convencional de las instituciones como "restricciones" y ofrezca una explicación más sistemática y general del cambio institucional. Lo primero implica aceptar que las instituciones conforman los intereses y las visiones del mundo de los actores económicos. Lo segundo, que el cambio institucional implica una transformación de las visiones del mundo que subyacen en las estructuras institucionales (Chang y Evans, 2005). (García Quero, 2012, pág. 46)

b) CAMBIO INSTITUCIONAL

Para la NEI el cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, y comprender precisamente cómo se han dado esos cambios, va a resultar la explicación del diferenciado desempeño económico en los distintos países (North, 1993). Esta evolución tiene que ver con el cambio de las reglas de juego que limitan o incentivan los comportamientos sociales (Levi, 1988; citado por García Quero, 2012). Es decir que esta evolución es:

(...)un reflejo del sistema de creencias que ponen en práctica los jugadores; las cuales se adquieren a través de un proceso de aprendizaje que es la fuente esencial de la tecnología y de las instituciones que los seres humanos emplean para resolver los problemas de escasez. (Rodríguez Salazar, 2001, pág. 62)

La EPI está de acuerdo con esto último pero, también como se dijo más arriba, resalta un enfoque más general del cambio institucional que implica una transformación de las visiones del mundo que subyacen en las estructuras institucionales, es decir *“(...) que el cambio institucional depende de una combinación de proyectos culturales e ideológicos, basados en intereses particulares (en los que las visiones del mundo pueden conformar los intereses y viceversa)”*. (Evans & Chang, 2007, pág. 219)

Para comprender cómo puede darse el cambio institucional cabe preguntarse por la

propia naturaleza de las instituciones, y de aquí se desprende otra diferencia relevante entre la NEI y la EPI:

(...) La primera [NEI] establece una causación unidireccional, de modo ascendente. En el sentido de que el individuo es la unidad básica, sus motivaciones (funciones de preferencia) están dadas, y se presupone un marco social que gobierna su interacción. Las instituciones sancionan o premian los comportamientos individuales, pero no cambian la motivación en sí misma. [(Hodgson G. M., 2011)] [...] Por otro lado, la EPI postula una causación bidireccional entre la motivación individual y las instituciones sociales, lo que significa aceptar que ese entorno institucional que rodea a los individuos forma sus motivaciones, porque las instituciones encierran valores (cosmovisión, códigos morales, normas sociales) que los individuos interiorizan. Las instituciones son estructuras sociales que pueden implicar una "causalidad descendente reconstituyente", que actúa sobre los hábitos de pensamiento y acción de los individuos. Las instituciones, al estructurar, restringir y permitir comportamientos individuales, moldean los comportamientos y cambian las aspiraciones de los agentes. En definitiva, las instituciones facilitan o restringen el comportamiento individual, y forman a los individuos en sí mismos, en tanto les inculcan valores o visiones del mundo. (López Castellano, 2011, págs. 5-6)

c) EL PAPEL DEL ESTADO

El rol del Estado es otra característica importante que se distingue entre estas dos visiones, que por su relevancia se explicita en este apartado diferente.

De acuerdo con Bardhan (2006), para la NEI, el enfoque que le da al Estado gira básicamente en su grado de interferencia en la política y aclara que autores como North y Weingast consideran que los estados y los que los gobiernan, para avanzar hacia el desarrollo, deben resguardar los derechos de propiedad privada y se deben regir por el imperio de la ley. Pero esto no quiere decir que consideren un Estado débil, al contrario, se pretende un Estado fuerte que no sea depredador y que se autolimita a mantener las reglas de juego de la sociedad.

En este sentido, toma presencia la teoría de la "Elección pública" donde se asume que los funcionarios públicos, al igual que el resto de los ciudadanos son maximizadores racionales (Evans, 2007):

(...)En la NEI siempre está latente el dilema político fundamental: como monopolista de la violencia, el Estado crea las reglas del juego, pero su poder también le permite violarlas (Weingast, 1995). La solución consiste en diseñar mecanismos de acción colectiva que limiten su capacidad predatoria, porque, como actor interesado en la economía, cuenta con incentivos para comportarse de forma oportunista, con el fin de maximizar las rentas de quienes tienen acceso a la toma de decisiones (North, 2005; Shirley, 2008). Desde esta perspectiva, la persistencia de instituciones ineficaces se explica por la existencia de un Estado “Leviatán” (Brennan y Buchanan, 1980), que persigue maximizar sus ingresos a costa de socavar los derechos de propiedad y los incentivos para la inversión (Levi, 1988). En definitiva, las instituciones que fomentan el crecimiento se identifican con aquellas que favorecen la interacción de los actores en un mercado con bajos costos de transacción (Nelson y Sampat, 2001); y se enfatiza en las instituciones económicas creadoras de mercado, en detrimento de las que lo regulan, lo estabilizan y lo legitiman (Rodrik et al., 2004; citado por García Quero, 2012, p.47).

El análisis neoliberal del Estado cuestiona, entre otras cosas, la naturaleza de las motivaciones de los agentes del Estado, llámese políticos y burócratas estatales, donde se afirma que el egoísmo es la motivación humana genuina. Muchos críticos de la NEI han señalado en contrapartida que las motivaciones humanas son multifacéticas y existen demasiados comportamientos humanos que no son egoístas en el ámbito estatal (por ejemplo: la ética del servicio público, la reforma social, el liberalismo, lealtad al partido, nacionalismo), debido en parte a que al operar en un esfera de vida explícitamente pública, muchas veces terminan interiorizando muchos valores “públicamente orientados” (Chang, 2002).

Entonces, para la EPI, el Estado es la institución básica, como creador y regulador de las instituciones que gobiernan las relaciones en el sistema capitalista actual, y defiende la existencia de valores éticos, tales como la justicia y el espíritu público, y de individuos que piensen “institucionalmente”, es decir, que tengan conciencia del deber más allá de la lealtad personal u organizativa (Chang, 2002; García Quero, 2012).

Al mismo tiempo, García Quero (2012, pág. 49)⁴ asegura que desde la EPI también se cuestiona la hipótesis de Brennan y Buchanan (1980) de que el ciudadano percibe la capacidad fiscal como reflejo del poder coactivo del Estado, y se sostiene que tal enfoque

⁴ Extracto del mismo.

de la fiscalidad ignora el papel que cumplen los impuestos en la legitimidad del Estado y en su competencia para impulsar el desarrollo (Di John, 2009). La incapacidad del Estado para articular un sistema fiscal unificado y no discriminatorio era el freno principal para el crecimiento económico premoderno, y la insuficiencia recaudatoria de los países en desarrollo refleja su dificultad para suscitar legitimidad política y su debilidad institucional en materia de administración y gestión tributaria (Epstein, 2000; Chang, 2002a). Además, se recuerda que la formación de mercados nacionales en Occidente coincidió con la creación y expansión de las instituciones estatales, como han explicado Polanyi (1957) y Epstein (2000), y O'Brien (2003), en referencia al Estado mercantilista inglés. En los casos exitosos de desarrollo del Este asiático, se arguye, el Estado jugó un papel muy activo, sobre todo en materia de política industrial, mediante la intervención y la canalización del crédito hacia la inversión industrial (Chang, 1993; Evans, 2007a). De otro lado, se sostiene que la existencia de un gobierno eficaz es una precondition para la transición a la economía de mercado, porque los intercambios voluntarios no pueden producirse en un vacío institucional. El estudio de Wang (2003) sobre China pone de manifiesto que el desarrollo del mercado requiere un arduo proceso de «legitimación», sustentado en la coerción, y que una economía de mercado no puede existir sin instituciones jurídicas, administrativas y tributarias eficaces, que definan los derechos de propiedad, promulguen las leyes, hagan cumplir los contratos y recauden impuestos. Para la EPI, en fin, el papel del Estado se acrecienta en un mundo “schumpeteriano” basado en la competencia y la innovación (Burlamaqui, 2000; Jessop, 2003).

d) LA RELACIÓN CON EL DESARROLLO

Chang (2005) establece que en la actualidad, no hay una definición ampliamente aceptada de instituciones y eso representa una dificultad fundamental en el estudio de las instituciones y el desarrollo económico:

Si no podemos ponernos de acuerdo en qué entendemos por instituciones, es difícil imaginar que podamos alcanzar un consenso sobre qué cosas pueden lograr, tales como promover el desarrollo económico. Cuando tenemos diferencias sobre la definición del término “instituciones”, no resulta sorprendente que no lleguemos a un acuerdo sobre la relación entre instituciones y desarrollo económico. (Chang, 2005, págs. 1-2)

Esta proposición además de problematizar la importancia de comprender la relación entre instituciones y el desarrollo, también se puede deducir que desde una perspectiva general, y de acuerdo a la visión que se tome de instituciones, y más precisamente a la visión en cuanto al rol que cumplan estas en una sociedad, va a influir en la manera que se definan al desarrollo y viceversa (Chang, 2011).

Por otro lado, Chang (2011) se pregunta si mejores instituciones llevan a un mayor desarrollo económico, como propone la corriente institucionalista predominante⁵, a lo que responde y demuestra con hechos históricos que la dirección causal también puede ir en sentido contrario, es decir, que un mayor grado de desarrollo se vuelque en la formación de instituciones más sólidas. Con respecto a esto, menciona tres maneras donde podría darse esta relación:

(...)En primer lugar, el aumento de la riqueza debido al crecimiento puede aumentar la demanda de Instituciones de mayor calidad (por ejemplo, las demandas por instituciones con mayor transparencia y rendición de cuentas). Segundo, una mayor riqueza también hace más asequibles a las Instituciones. Las instituciones son costosas de establecer y ejecutar, y cuanto mayor sea su calidad, más "caras" se convierten⁶. En tercer lugar, el desarrollo económico crea nuevos agentes de cambio, demandando nuevas Instituciones. En el siglo XVIII, el surgimiento de los capitalistas industriales sostuvieron el desarrollo de la banca frente a la oposición de los terratenientes, mientras que a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, el creciente poder de la clase obrera llevo al surgimiento del estado de bienestar y las leyes laborales protectoras, contra los capitalistas. (Chang, 2011, pág. 476)⁷

⁵ La corriente predominante hace referencia a que los países deben seguir ciertas instituciones para alcanzar el desarrollo, estas, denominadas "Global Standard Institutions"(GSIs) suelen estar orientadas a maximizar la libertad de mercado y la protección de los derechos de propiedad privada (United Nations University, 2007; Chang, 2011).

⁶ Si la causalidad se dirige más fuertemente desde el desarrollo hacia las instituciones y no al revés, los recursos financieros y humanos que los países en desarrollo están gastando para adquirir GSI pueden ser mejor utilizados para otras políticas que estimulen más directamente el desarrollo económico, ya sean gastos de educación, inversiones en infraestructura o subsidios industriales, especialmente cuando también promueven indirectamente el desarrollo institucional, lo que puede promover el desarrollo económico (Chang, 2011).

⁷ Traducción propia.

Chang (2011a) cuestiona el argumento central de la NEI de que las instituciones clave para el desarrollo son las que salvaguardan los derechos de propiedad y garantizan el cumplimiento de los contratos, favoreciendo la interacción de los actores en un mercado con bajos costos de transacción. De aquí deriva, a su juicio, la interpretación de la NEI, de que el fracaso de las “buenas” políticas recomendadas a las economías en desarrollo y en transición se debe a la inexistencia de un sistema de derechos de propiedad seguro y claramente definido. (García Quero, 2012, págs. 42-43)

Esta visión, ligada a la NEI, ha repercutido en la mayoría de los países convirtiéndose en las ideas predominantes tanto en el mundo académico, generando avances en la teoría y el método, como también, en los mismos organismos internacionales de desarrollo que lo promueven o promovieron tiempo atrás⁸, reorientando los programas del fundamentalismo del mercado al fomento del “buen gobierno” (Bates, 2010).

Por otro lado, a la hora de estudiar la implementación de las instituciones, como explica Chang (2005), es importante comprender la distinción entre las formas y funciones institucionales ya que se puede llegar a conclusiones o medidas erróneas.

En un nivel muy general, se puede decir que hay ciertas funciones que las instituciones deben cumplir para promover el desarrollo económico, y que hay ciertas formas institucionales que contribuyen a que esas funciones se cumplan de la mejor manera. Sin embargo, la dificultad está en que no podemos ponernos de acuerdo en una lista de funciones “esenciales”, ni tampoco establecer una relación obvia entre esas funciones y formas particulares de instituciones. (Chang, 2005, pág. 2)

A la hora de analizar el impacto de las instituciones sobre el desarrollo económico, algunos especialistas aclaran que se debe poner mayor importancia en las variables de las funciones por sobre las formas. Se relaciona a las funciones institucionales con las “medidas de rendimiento o calidad” que tengan, entre estas se puede mencionar el “respeto por los contratos, los derechos de propiedad, confianza y libertad civil, eficacia de los gobiernos, la aplicabilidad de los contratos, el mantenimiento de estabilidad, la contención de la

⁸Tanto el Banco Mundial como el FMI han llegado a enfatizar el rol de las instituciones en el desarrollo económico. Por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional (FMI) puso el acento en la reforma de las instituciones que forman parte del manejo empresarial y de las leyes de quiebra, durante la crisis asiática de 1997. Asimismo, el informe anual del Banco Mundial (*Building Institutions for Markets, 2002*) se concentra en el desarrollo institucional, limitado a los mercados (United Nations University, 2007).

corrupción". Por otro lado, las formas vendrían a ser aquellas variables que describen las características o atributos de las instituciones, como la democracia, poder judicial independiente, etc. (Aron , 2000; Chang, 2005; Chang, 2011).

Para Chang (2005) el problema es que hay muchas maneras y diferentes niveles de abstracción en los cuales se puede cortar la "torta" conceptual. El mismo autor identifica en uno de sus primeros trabajos, tres funciones clave de las instituciones en la promoción del desarrollo económico: (i) coordinación y administración; (ii) aprendizaje e innovación; (iii) redistribución del ingreso y cohesión social. Pero también habría que preguntarse si son solo estas tres funciones. ¿Por qué no agregar el estímulo a la inversión o, siguiendo a Amartya Sen, la función de desarrollar las capacidades humanas? En este sentido:

Si el desarrollo se entendiera como un proceso de expansión de las libertades fundamentales, que garantizara a toda la población las oportunidades necesarias para vivir dignamente y ejercer una plena libertad, las funciones de las instituciones deberían ser las de ampliar las capacidades humanas para lograrlo (Chang, 2011). (García Quero, 2012, pág. 44)

En fin, existen varias maneras en las que se puede definir las funciones necesarias para el desarrollo económico y a su vez pueden existir diversas formas institucionales para cumplirlas, dependiendo del contexto y la etapa histórica en la que se encuentre una sociedad concreta.

2) ECONOMÍA POLÍTICA INSTITUCIONAL

En este apartado se exponen concretamente las características principales de la EPI, dado que se toma como marco conceptual del presente estudio, retomando en parte lo expuesto en el apartado anterior y profundizando en aspectos tales como el mercado, el Estado y la creación misma de las instituciones desde el individuo y sus motivaciones según esta corriente.

a) CARACTERÍSTICAS DE LA EPI

Como se mencionó anteriormente, la EPI se asienta sobre las raíces del viejo institucionalismo, conformada por distintas visiones, acercándose a la Economía Política Clásica, la “Escuela Histórica Alemana” y a la “Vieja Economía Institucional”. *“También guarda cierta afinidad con la biología, la psicología del instinto y la filosofía pragmática (Hodgson, 1998, 2001), huyendo de modelos simplistas de comportamiento racional del individuo y adoptando un enfoque claramente interdisciplinar.”* (García Quero, 2012, pág. 64)

Dentro de las características, García Quero (2012, pág. 65) resalta algunos postulados ampliamente compartidos de la EPI:

- La EPI rechaza los supuestos metodológicos del análisis neoclásico, tales como la racionalidad instrumental (*homo economicus*), el individualismo metodológico, la cláusula *ceteris paribus*, la noción de economías externas, el intercambio voluntario o el criterio de bienestar individual.
- La EPI niega la existencia de teorías generales, y apuesta por la construcción de guías de aproximación a problemas específicos en contextos concretos, a partir de estudios institucionales e históricos basados en la experiencia. La idea es acumular conocimiento y experiencia real, permitiendo crear sinergias, vínculos, interdependencias y simbiosis con otros campos y dentro de los sistemas económicos, que permitan captar diferencias cualitativas entre distintas acciones económicas.
- La EPI realiza una propuesta normativa basada en la recomendación de políticas económicas sustentadas en la experiencia real.
- La EPI también niega el supuesto de preferencias egoístas del comportamiento como único punto de partida posible, y sostiene que los individuos pueden estar motivados por el egoísmo más extremo o el más puro altruismo (Lewis y Steinmo, 2011; citado por García Quero, 2012, p. 48).

b) EL MERCADO, RELACIÓN CON EL ESTADO Y LA POLÍTICA

El mercado es una de tantas instituciones que conforma el capitalismo y a través de la cual se desenvuelve la actividad económica, tanto en la organización como distribución de los recursos productivos, trabajo y capital (Chang, 2002; García Quero, 2012).

Cuando se habla de una institución como el mercado, es difícil no hablar también de otras instituciones con las que se relaciona e interactúa de manera que termina siendo afectada por el, en este caso se hace referencia al Estado (Chang, 2002).

Para la EPI, para comprender al mercado hay que tener ciertas consideraciones en cuenta más allá de los derechos de propiedad y la infraestructura legal que ayuda a sus ejercicios y modificaciones, como los neoliberales aclaman; Chang (2002) argumenta que también hay que tener en cuenta las instituciones formales e informales que definen quién puede gozar de los derechos de propiedad y participar en los intercambios, las conductas que se llevan a cabo en el proceso de intercambio, como así también quien participa en ese mercado.

En este sentido, si se enfatiza la naturaleza institucional del mercado como lo mencionado en el párrafo anterior, es necesario hablar de la política para el análisis de los mercados:

Los Mercados son, al fin, constructos políticos en el sentido que están definidos por un abanico de instituciones formales e informales que encierran ciertos derechos y obligaciones cuyas legitimidades (y por lo tanto, su impugnación) están en última instancia determinadas en la esfera de la política. En consecuencia, [la] EPI adopta un enfoque de “economía política” no solamente en el análisis del Estado sino también en el análisis del Mercado. (Chang, 2002, pág. 31)

En este sentido, los mercados no están dados sino que se crean por acciones individuales en un principio, y en un determinado momento por acciones políticas, definidas todas ellas por un abanico amplio de instituciones que encierran derechos, obligaciones e ideologías diferentes. Por tanto no hay dos mercados iguales, cada uno tiene sus particularidades y sus características.

Como se mencionó anteriormente, para la EPI el Estado es la institución básica, como creador y regulador de las instituciones que gobiernan las relaciones en el sistema capitalista actual (Chang, 2002; García Quero, 2012), entonces una de las relaciones que se dan con el mercado es precisamente no solo la de establecer las instituciones jurídicas, administrativas y tributarias que van a repercutir en los derechos de propiedad y promulgación de leyes, sino también el de papel de la creación de nuevos mercados; la cooperación con los privados y la innovación (Mazzucato, 2016; Bardhan, 2006; Chang, 2002).

c) LAS MOTIVACIONES Y EL ROL CONSTITUTIVO DE LAS INSTITUCIONES

De la definición de instituciones que proponen Evans y Chang (2007), donde se establece que las mismas son patrones sistemáticos, integrados por expectativas compartidas, presupuestos no cuestionados, normas aceptadas, cosmovisiones, códigos morales, valores y rutinas de interacción; se plantea una visión de las instituciones que forman parte de las motivaciones, haciendo que los individuos las interioricen y se transformen así mismos. *“A su vez, las personas interactúan con el mundo mediante un esquema (unidad organizativa) que está en continua transformación”*. (García Quero, 2012, pág. 66)

De acuerdo a los postulados mencionados en el apartado anterior *“para la EPI, las motivaciones que guían la acción individual no son estables, preformadas, egoístas, ni racionales, sino variadas, y responden a un espectro amplio de impulsos de muy diversa índole (Frey 1997; Ellerman, 1999).”* (García Quero, 2012, pág. 65)

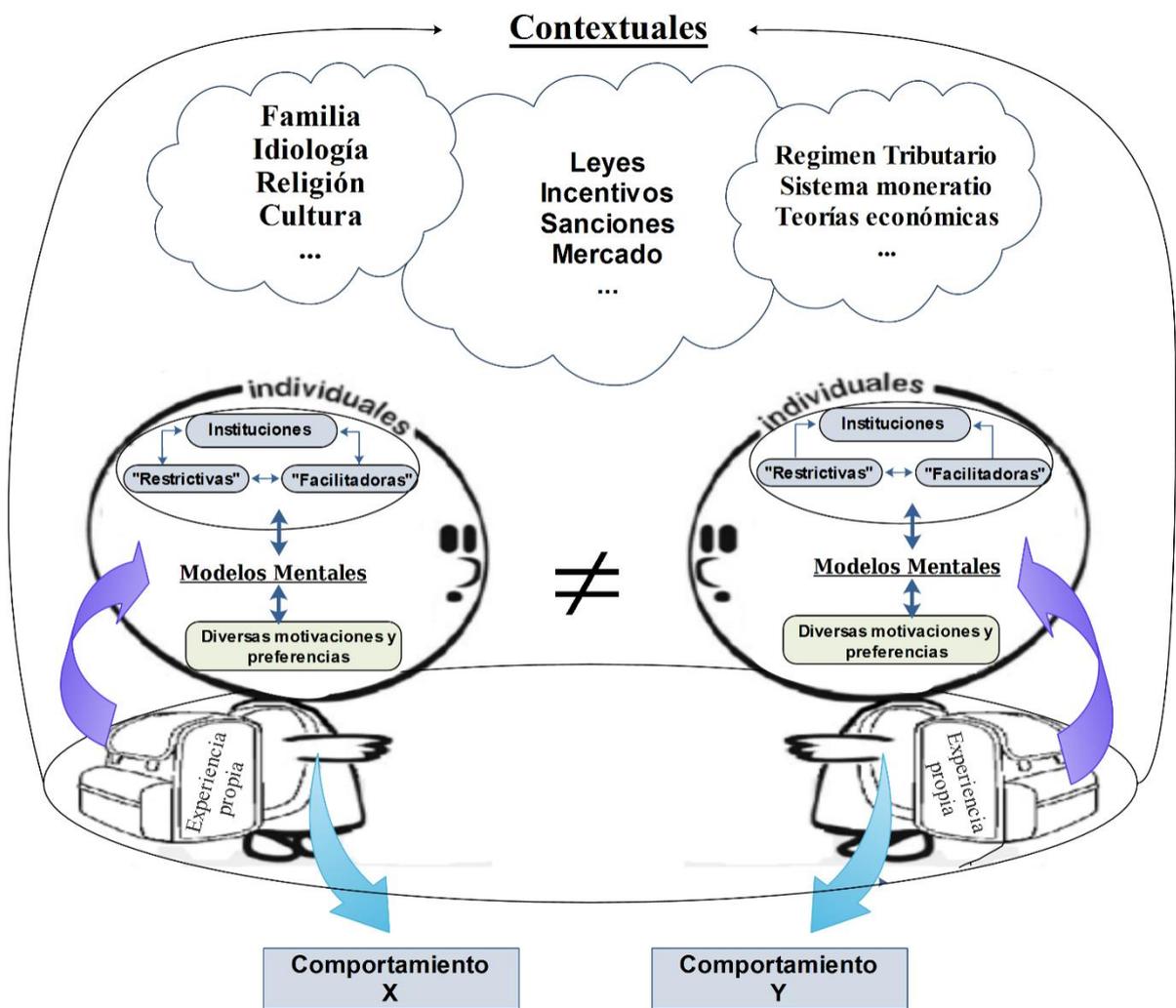
Por otro lado, la EPI ve a las instituciones no solo como restricciones como lo ve la NEI, sino que también pueden ser facilitadoras (enabling) (Bardhan, 2006) y constitutivas (Evans & Chang, 2007). Este enfoque más amplio permite ver a las instituciones no solo como reglas o normas que restrinjan el comportamiento humano, sino que también permitan o faciliten determinados comportamientos que sin ellas no podrían llevarse a cabo, y al mismo tiempo, las personas las interiorizan formando parte de sus modelos mentales siendo esta, la parte constitutiva de sus preferencias y las visiones del mundo que los rodea. Estos caracteres (restrictivo, facilitador y constitutivo) se pueden dar al mismo tiempo o no. Todo depende del tipo de institución y la forma de como la persona se le presente (Evans & Chang, 2007).

Teniendo esto último presente, se pueden distinguir las instituciones cuando se las observa desde afuera en su contexto, llamándolas “contextuales” y cuando repercuten en el individuo “individuales”. El primer tipo de instituciones son aquellas que son externas al individuo y que no dependen del mismo. Estas comprenden entre otras cosas al entorno social, familiar, geográfico, comunitario, histórico, cultural, étnico, ideológico, la religión, así como el sistema de incentivos y sanciones, a los que los individuos se enfrentan⁹. Por otro lado, las instituciones “individuales” son aquellas que operan dentro de los individuos, siendo parte de ellos, conformando sus modelos mentales y pudiendo modificar y afectar sus motivaciones y comportamientos (García Quero, 2012).

⁹ Douglass North tenía en mente este tipo de instituciones.

De acuerdo a lo visto y como refleja la figura 1, las instituciones “individuales” están conformadas por dos partes que se complementan y se relacionan de manera recíproca, una de naturaleza integral, que habilita o facilita (“enabling”) y otra parte de naturaleza restrictiva (“constraints”) donde repercuten los incentivos y motivaciones hacia el individuo (García Quero, 2012) (Hodgson G. M., 2011). “Ambas partes son las que otorgan a las instituciones lo que Chang y Evans (2000) denominan su “rol constitutivo”. Este rol hace que los modelos mentales que configuran las motivaciones y preferencias de los individuos varíen y estén determinados por las instituciones”. (García Quero, 2012, págs. 67-68)

Figura 1: El rol constitutivo de las Instituciones



Fuente: Elaboración propia en base a García Quero (2012) y Evans& Chang (2007)

Este proceso es lo que Hodgson (2007) ha llamado “causalidad descendente reconstituyente”. Al igual que las instituciones cambian a los individuos, los individuos cambian las instituciones. No hay una relación unidireccional y determinista entre instituciones e individuo. La existencia de una causalidad descendente reconstituyente no significa que las instituciones determinen directa, entera o uniformemente las aspiraciones individuales, sino solamente que puede haber efectos descendentes¹⁰ significativos. En cuanto que las instituciones llevan a regularidades del comportamiento, se establecen hábitos concordantes entre la población, llevando a propósitos y creencias congruentes. De esta manera se sostiene la estructura institucional (Hodgson G. M., 2007; García Quero, 2012).

Desde esta visión se demuestra que los patrones de comportamiento se pueden modificar, alterando las motivaciones a través de las instituciones “contextuales” en primer lugar, y de las “individualizantes” en segundo término. Las instituciones individualizantes pueden cambiarse mediante incentivos, sanciones, esto es, afectando a su parte restrictiva (“constructist”), y mediante exhortación ideológica, educación y valores, es decir, afectando a su parte constitutiva (“enabling”). En este sentido, aunque un mismo contexto afecte a todos los individuos, no lo hará de igual modo. La experiencia propia que cada persona tenga en su relación con el entorno será única. Es por ello que pueden existir coincidencias entre algunas partes de las instituciones intrínsecas, principalmente ligadas a su ámbito restrictivo, pero nunca habrá dos motivaciones totalmente iguales puesto que cada individuo crea instituciones de acuerdo a su experiencia de interacción. (García Quero, 2012, pág. 70)

3) DESARROLLO ECONÓMICO

En este apartado se identifican las principales concepciones de “desarrollo” que han surgido a lo largo de los últimos 70 años, con el propósito de enmarcar el trabajo desde una postura, en donde el desarrollo económico se entienda como un concepto más amplio que el crecimiento económico, y esta resignificación viene de acuerdo a la proceso de evolución de las distintas visiones del mundo y a la necesidad de un concepto más humanizado. Específicamente, en este apartado se mostrará el recorrido histórico de las posturas más

¹⁰ Descendentes en el sentido que van desde las instituciones hacia los individuos.

influyentes que repercutieron en América latina a la hora de conceptualizar el desarrollo económico¹¹.

a) CONSIDERACIONES DEL INICIO CONCEPTUAL DEL DESARROLLO

La historia del pensamiento sobre el desarrollo económico es relativamente nueva, con casi siete décadas de debate conceptual desde el ámbito científico multidisciplinar de los “estudios del desarrollo”. (Quiñones Montellano, Gutierrez Sobrao, & Madrueño Aguilar, 2013)

Si se contempla en la historia antes de la segunda guerra mundial, esta se asemejaba el desarrollo con el progreso¹² de los países (Valcárcel, 2006). Si se hace foco un poco más atrás en el contexto histórico, se lo relaciona al progreso promovido en una época en donde existía un clima calmo para los negocios (belle époque) que duró desde mediados del s. XIX hasta 1914. Esto significó, que se pensara que para estar en la senda de crecimiento había que guiarse por las ventajas competitivas que tuviera cada país. Luego de la crisis del 30 el mundo se cierra (se reduce el comercio internacional) y los países desarrollados se enfocan en comercializar con sus “colonias y semi-colonias”¹³. Por lo que la idea de ese progreso se enfocó en ser de carácter más interno, reflejando particularidades nacionalistas a nivel mundial.

En definitiva, es a partir de los años 50 en donde se populariza el concepto de desarrollo y adquiere una suerte de legitimidad universal, y este planteado en términos de desarrollo internacional. Precisamente, a partir de 1949, el recién electo Presidente de Estados Unidos, Harry S. Truman, defiende ante el Congreso su Programa político donde establece que es necesario que el país del norte promueva el desarrollo en los demás países, en el que define a los países más pobres como las “áreas subdesarrolladas” del mundo y plantea luchar contra esta situación en el marco del combate al comunismo. (Quiñones Montellano, Gutierrez Sobrao, & Madrueño Aguilar, 2013; Barrionuevo & Luc, 2016).

¹¹ Para una lectura exhaustiva se recomienda los textos de (Valcárcel, 2006; Hidalgo Capitán, 1998; Barrionuevo & Luc, 2016).

¹²El concepto de desarrollo fue antecedido por otros términos además de progreso, como civilización, evolución, riqueza y crecimiento. Así, para Adam Smith (1776) y luego para John Stuart Mill (1848), ambos economistas ingleses, la riqueza era indicadora de prosperidad o decadencia de las naciones (Valcárcel, 2006).

¹³Expertos, como Paul Rosenstein-Rodan y Arthur Lewis que tuvieron grandes implicancias en las teorías de desarrollo, ya en la década de los años 40 marcaban la diferencia entre naciones atrasadas y las que iban por buen camino (Valcárcel, 2006).

b) LOS AÑOS 50 Y 60: ¿MODERNIZACIÓN O DEPENDENCIA?

Considerando lo dicho hasta el momento, se suele tomar como punto de partida a los años 50, como la época en donde se establece mundialmente el término desarrollo, entendiéndolo a este como sinónimo de crecimiento del ingreso per cápita e industrialización; y en donde el modelo a seguir era Estados Unidos.

En este sentido, estas ideas se convirtieron en las dominantes a la hora de hablar del desarrollo de un país. A raíz de esto, surgen distintas teorías alternativas en todo el mundo centradas en la crítica a la visión predominante, donde tratarán de explicar desigualdades regionales. Por lo que, en el período 1945-1980 se identifican básicamente dos grandes enfoques del desarrollo: Modernización y Dependencia (Valcárcel, 2006).

El contexto histórico del nacimiento del enfoque de la modernización está marcado por el surgimiento del conflicto Este-Oeste, socialismo-capitalismo, más conocido como la “guerra fría”. De ahí que no fuese casual que este enfoque surgiera en aulas de las universidades estadounidenses, donde convergen en él las ciencias económicas, políticas, sociológicas y psicológicas. Además, algunos organismos internacionales como la ONU y el Banco Mundial, así como “La Alianza para el Progreso”, alineados a este enfoque, van a contribuir a su rápida legitimación, divulgación y aplicación práctica en el Tercer Mundo.

El camino de la modernización se basó en la acumulación de capitales como eje central del desarrollo y que el mismo se había hecho realidad gracias a la ampliación del sector moderno industrial de la sociedad (Valcárcel, 2006). Es decir, que bajo la lupa del enfoque de la modernización se entendía por desarrollo el proceso que debería emprenderse en América Latina, África, Asia y Oceanía dirigido a sentar las bases que permitiesen reproducir las condiciones que caracterizaban a las naciones económicamente más avanzadas del mundo, como la industrialización, la alta tasa de urbanización y de educación, la tecnificación de la agricultura y la adopción generalizada de los valores y principios de la modernidad, incluyendo formas concretas de orden, racionalidad y actitud individual.

Este enfoque tuvo varias críticas, de las que resaltaron más las provenientes de los teóricos dependencistas que criticaban la forma de enfocar y clasificar el desarrollo de manera evolutiva, por etapas, y con pretensiones universalistas.

Por otro lado, el pensamiento dependentista emerge en América Latina a mediados de los años 60, en un contexto radical, de apuesta por el cambio social y en franca ruptura intelectual con la teoría de la modernización (Valcárcel, 2006).¹⁴

Las premisas teóricas subyacentes provienen de dos vertientes:

i) La primera, la reactivada teoría del imperialismo. En 1957 Paul Baran recupera algunas tesis de Rosa Luxemburgo y de Lenin, concretizando su planteamiento neomarxista respecto que el subdesarrollo es la resultante natural del imperialismo.

ii) La segunda, el estructuralismo de la CEPAL liderado por el economista argentino Raúl Prebisch. Esta vertiente propicia el crecimiento económico de América Latina hacia adentro antes que continuar creciendo hacia fuera sobre la base de exportaciones de materias primas, asumen el análisis centro-periferia y la incidencia del deterioro de los términos de intercambio comercial en la acentuación del subdesarrollo. (Valcárcel, 2006, pág. 13)

Los dependentistas tienen una visión sistémica del mundo, en donde el desarrollo y subdesarrollo son estructuras parciales pero independientes que conforman un sistema único, en el cual la estructura desarrollada (centro) es la dominante y la subdesarrollada (periferia) es la dependiente, generándose así un intercambio desigual que implica la transferencia de excedentes de la periferia al centro, es decir, la dependencia. En este sentido, las posiciones dependentistas cercanas al estructuralismo de la CEPAL, tenían la idea de promover el desarrollo desde adentro, donde se defendía el mayor protagonismo del Estado en la economía y la redistribución de la riqueza a través de inversión en educación, salud y programas asistenciales para beneficiar al conjunto de las poblaciones de menores recursos (Valcárcel, 2006).

En resumen, se puede señalar que la teoría de la dependencia dio énfasis al factor externo para explicar la carencia de desarrollo en el Tercer Mundo y fundamentó que el desarrollo y el subdesarrollo eran las dos caras de un mismo proceso: la expansión del capitalismo a escala mundial desde el siglo XVI.

¹⁴A diferencia del énfasis dado por los partidarios de la modernización a lo técnico-económico, a la baja productividad del aparato productivo tradicional así como elementos explicativos del atraso de los países, los dependentistas subrayan el carácter social y político del subdesarrollo, el papel que cumplen en su configuración las relaciones entre las clases sociales y la injusta división internacional del trabajo. (Valcárcel, 2006)

c) LOS AÑOS 70: CUESTIONANDO AL MODELO...

La experiencia de los años 1950 y 1960, cuando muchos países en desarrollo pudieron alcanzar sus objetivos de crecimiento económico, pero los niveles de vida de las masas de personas permanecían en su mayor parte sin cambios, señalaron que era algo preocupante. La crítica se intensificó contra el modelo de desarrollo del norte, ya que no se habían cumplido las promesas de la modernización. En donde, en vez de asentarse el asalaramiento industrial, lo que emergía en el Tercer Mundo era la terciarización de la fuerza de trabajo, el surgimiento de barrios marginales en las ciudades y el aumento de la pobreza y desigualdad entre sus pobladores (Valcárcel, 2006; Todaro & Smith, 2012).

En este sentido, en la década de los sesenta se hace más fuerte la crítica a esta concepción de desarrollo (Todaro & Smith, 2012). Desde el norte, el profesor Dudley Seers, especialista en desarrollo económico, es reconocido por replantearse el fetichismo del crecimiento como mera forma de desarrollo y rompe con ese paradigma, por lo que sugiere que las preguntas que hay que hacerse acerca del desarrollo de un país son:

¿Qué ha pasado con la pobreza? ¿Qué sucedió con el desempleo? ¿Qué pasó con la desigualdad? Si los tres se redujeron de altos niveles entonces sin lugar a dudas ha sido un periodo de desarrollo para el país. Pero si uno o dos de estos problemas fundamentales han empeorado, y sobre todo si han sido los tres, no podemos llamar a ese proceso "desarrollo", incluso a pesar de que el ingreso per cápita se haya duplicado.¹⁵ (Todaro & Smith, 2012, pág. 15)

Por lo tanto, al pasar los años y durante la década de los 70, el desarrollo económico es redefinido en términos de la reducción o eliminación de la pobreza, la desigualdad, y el desempleo en el contexto de una economía en crecimiento. Donde la "Redistribución del crecimiento" se convirtió en un lema común (Todaro & Smith, 2012)¹⁶.

Al mismo tiempo, y paralelamente a estas críticas, en los países más industrializados surgió una creciente preocupación por el uso irracional de los recursos naturales y la

¹⁵Traducción propia.

¹⁶Esta concepción repercute mayormente en los países centrales ya que en la periferia los nuevos conceptos llegan con retraso por el mismo hecho de adoptar un único modelo de desarrollo a seguir y es el de los países centrales.

contaminación ambiental que había provocado su proceso de crecimiento e industrialización¹⁷ (Valcárcel, 2006).

d) LOS AÑOS 80 Y 90: EL PÉNDULO HACIA LO LIBERAL

A fines de la década de los 70 y luego a comienzos de los 80, varias crisis azotan la región latinoamericana, algunas provenientes del exterior, como la crisis del petróleo en 1978 o los continuos debacles del Estado de Bienestar de los países desarrollados, y otras toman características internas, como los grandes problemas de deuda e inflación que sufrió la mayoría de los países latinoamericanos.

En este sentido, estos cambios políticos y económicos acontecidos en el planeta significaron la pérdida de influencia y atractivo del enfoque dependentista:

(...)Pasando desde la crisis en América Latina del modelo de la CEPAL de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y a los serios e insalvables problemas de reproducción del socialismo realmente existente, que llevarán, de un lado a la caída del muro de Berlín y, de otro, a la revalorización por parte del Partido Comunista Chino del rol del mercado, de la inversión extranjera, y el comercio internacional (Valcárcel, 2006, pág. 14).

Por lo tanto, frente a los problemas generados por la crisis del Estado de Bienestar en los países del norte y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones en los países del sur, emerge la tendencia hacia el liberalismo, en donde la corriente neoclásica participa con nuevos juicios sobre el desarrollo, al compás del avance de la llamada neomodernización liberal transnacional. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial asumen con fuerza roles directrices en el diseño de las políticas económicas de los países del Tercer Mundo, en cierta forma como consecuencia del no pago de la deuda externa (Valcárcel, 2006).

¹⁷La Conferencia de Estocolmo en 1972, fue la primera conferencia de la ONU sobre cuestiones ambientales internacionales, y marcó un punto de inflexión en el desarrollo de la política internacional del medio ambiente.

Entre 1970 y 1990 es notoria la aparición y progresiva consolidación de las aproximaciones medioambientales en torno al desarrollo, como lo fueron escalonadamente: el ecodesarrollo, el otro desarrollo, el desarrollo sostenido y el desarrollo sustentable. (Valcárcel, 2006)

En este sentido, surge la doctrina del Ajuste estructural que ejerce influencia sobre el pensamiento y las prácticas del desarrollo, al lado de una cierta desideologización y pragmatismo en diversos círculos institucionales y académicos (Valcárcel, 2006).

Esta delicada situación, significó que los objetivos económicos centrales en Latinoamérica fueran la estabilidad macroeconómica y la recuperación del crecimiento económico. Es decir, priorizar las bases del crecimiento para contrarrestar las crisis y luego enfocarse en otros temas como la pobreza o desigualdad. Luego, estos procesos de ajuste agravaron los problemas de la pobreza, la desigualdad, la exclusión social y el deterioro ambiental, prácticamente en todos los países subdesarrollados.

Con respecto a los elevados niveles de desigualdad, tuvieron al menos dos consecuencias importantes para la mayoría de los países latinoamericanos. En primer lugar, la desigualdad frena las mejoras en los estándares de vida. En segundo lugar, la desigualdad contribuyó a mantener las tasas de pobreza excepcionalmente altas en toda la región hasta el Siglo Veintiuno.

Por lo tanto, las disparidades de ingreso se intensificaron, y la brecha se acrecentó en Latinoamérica convirtiéndose en la región más desigual del planeta. A diferencia de los demás países emergentes de África y gran parte de Asia que también sufrieron las consecuencias del neoliberalismo pero en estos casos predominó la pobreza por sobre la desigualdad.

e) LOS AÑOS 90: LA HUMANIZACIÓN DEL “DESARROLLO”

A mediados de los 90 se observa ya la emergencia de nuevas corrientes teóricas que buscan ir más allá de los postulados del Consenso de Washington, introduciendo el papel de las instituciones y convenciones en el estudio de las sociedades subdesarrolladas.

En este sentido, surge el enfoque de las capacidades, donde el referente del desarrollo no es el crecimiento económico, como decían los teóricos de la modernización, sino los seres humanos. Lo que pretende este enfoque es sostener una concepción del desarrollo que gire en torno a la razón y las libertades humanas.

El máximo exponente de este enfoque es Amartya Sen donde sostiene que:

(...) el desarrollo puede concebirse como un proceso de expansión de las libertades reales de que disfrutaran los individuos y argumenta que el crecimiento del PBI o de las rentas personales, la industrialización y el avance tecnológico pueden ser desde luego un

medio para alcanzar y expandir las libertades de los miembros de una sociedad pero estas libertades también depende de otros determinantes, como las instituciones sociales y económicas, así como de los derechos políticos y humanos. La concepción del desarrollo como un proceso de expansión de las libertades fundamentales¹⁸ lleva a centrar la atención en los fines por los que cobra importancia el desarrollo y no solo en algunos de los medios que desempeñan. En este sentido el desarrollo exige la eliminación de las principales fuentes de privación de libertad: la pobreza y tiranía, la escasez de oportunidades económicas y las privaciones sociales sistemáticas, el abandono en que pueden encontrarse los servicios públicos y la intolerancia o el exceso de intervención de los Estados represivos. (Sen , 2000, pág. 19)

Por otro lado, a inicios de los 80 la agudización del deterioro del medio ambiente era ya inocultable. El futuro de la tierra entra en la agenda de los organismos internacionales. Por lo que a fines de la misma década se consolida un nuevo concepto de desarrollo, que es denominado "desarrollo sostenible": "(...) Un desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras, para satisfacer sus propias necesidades". (Naciones Unidas, 1987, pág. 23)

En este sentido, a inicios de la década de los 90 se configura la idea de desarrollo más aceptada hasta la actualidad, el "Desarrollo Humano". El mismo nace de la mano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y se enmarca en el concepto de desarrollo sostenible y se funda en el pensamiento de Amartya Sen , Paul Streeten, Mahbud al Haq, Keith Griffin, John Williamson, y otros académicos provenientes de diversas esferas de la economía (Valcárcel, 2006; Barrionuevo & Luc , 2016). El enfoque del "Desarrollo Humano" consiste precisamente en la ampliación de las opciones de las personas, captando no solo la riqueza material y de ingresos, sino también la riqueza de la vida humana, es decir, comprende la creación de un entorno en el que las personas puedan desarrollar su máximo potencial y llevar adelante una vida plena y creativa de acuerdo con sus necesidades e intereses. En este sentido, el desarrollo implica ampliar las oportunidades para que cada persona pueda vivir una vida que valore (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2000).

¹⁸Vale aclarar que las libertades a las que se refiere Sen son las fundamentales, es decir, libertad para salir de la pobreza, no pasar hambre, el acceso a los servicios básicos, a los programas de salud o a una vivienda en condiciones. Con lo referido, Sen pone en discusión no solo los fines del desarrollo, sino también el acceso a estos (distinto de los medios), donde las instituciones tendrán un rol esencial para alcanzarlos.

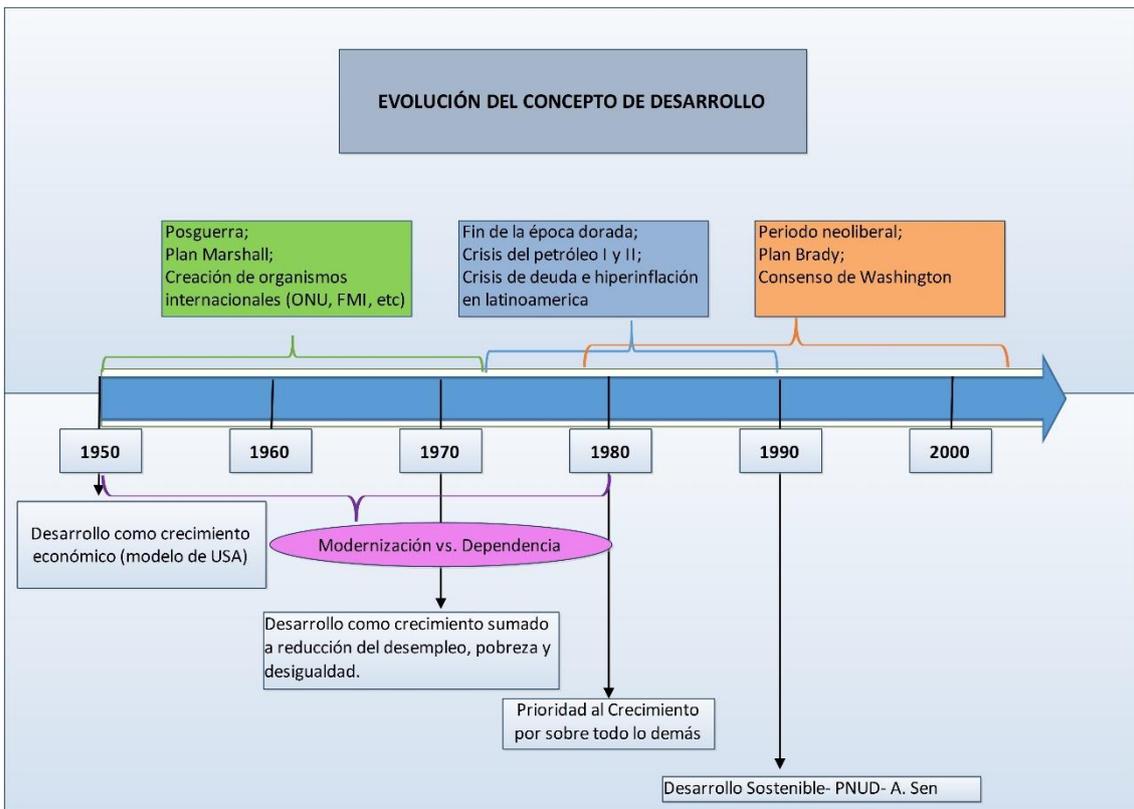
(...)Para los seguidores de este enfoque los actores involucrados en el proceso de desarrollo, son: el Estado (a través de impuestos e inversión), el mercado como promotor de la competencia y eficiencia, y los sujetos sociales en la necesidad de capacitarse y calificarse para potenciarse como capital humano. Las metas globales que proponen giran principalmente en torno a la ampliación de la cobertura de los servicios básicos de educación y salud. (Valcárcel, 2006, pág. 26)

El Desarrollo Humano es también una práctica real que tiene avances y retrocesos en la historia. Para medir ello, las Naciones Unidas han generado lo que denominan Índice de Desarrollo Humano (IDH). Este indicador integra la dimensión del acceso a los recursos que el PBI per cápita puede representar, con indicadores que miden las otras manifestaciones del desarrollo humano la calidad y duración de la vida, evaluada a través de la esperanza de vida al nacer y el logro educativo de la población de un país estimado a través de la matrícula y el alfabetismo de las personas de 15 o más años.

En este sentido, este trabajo adopta para el análisis del caso argentino, la visión desarrollo humano, donde se profundizará en el tercer capítulo de este trabajo.

Para concluir, la línea del tiempo siguiente muestra a modo resumen cómo ha ido variando el concepto de desarrollo económico a lo largo del siglo pasado. Esta evolución deja de manifiesto la forma en la cual los cambios culturales, políticos y económicos, hicieron que las personas consideren un concepto más humanizado de desarrollo, dejando de lado un concepto basado solamente en aspectos relacionados con lo económico e incluyendo aspectos relacionados con la calidad de vida, de manera tal que garantice la vida plena de cada una de ellas y alcanzando paralelamente la disminución de las desigualdades.

Figura 2: Evolución del concepto de desarrollo



Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO II: LA EXPERIENCIA ARGENTINA 1990-2015, EXPLORANDO EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

En las últimas tres décadas ha crecido el debate que existe sobre las instituciones como promotoras del desarrollo, lo cual profundizaron las teorías de desarrollo enfocadas en las instituciones. En este debate, se encuentran las dos posturas mencionadas a lo largo de esta tesis que son la Nueva Economía Institucionalista (NEI) y la Economía Política Institucionalista (EPI).

Por un lado, la NEI hace su enfoque en instituciones más convencionales argumentando que la democracia, el Estado mínimo, el comercio, la liberalización, las desregulaciones, la existencia de autoridades monetarias independientes o la defensa de los derechos de propiedad y los contratos, son instituciones indispensables y suficientes para el desarrollo económico, puesto que posibilitan la creación de un entorno adecuado para permitir al sector privado promover el crecimiento (Kaufman et al., 1999 ; t al., 2001, 2003; Shirley, 2008). Este institucionalismo da soporte teórico a la mayoría de organismos multinacionales del desarrollo, por lo que si se analiza el paquete de medidas promovidas y subvencionadas por organismos como el BM, el FMI o la OMC, o sus informes anuales, las políticas promocionadas y puestas en práctica para promover el crecimiento de los países son las mismas que desde la ortodoxia teórica institucional se defienden (ver informes BM, 1993, 1997, 2002; FMI, 2003). (García Quero, 2012, pág. 79)

Por otro lado, un gran número de académicos han profundizado sus estudios en análisis institucionales alternativos, entre los que se encuentran la EPI. Los mismos argumentan que las mejores estrategias (y no recetas) para el desarrollo son principalmente aprender de las experiencias exitosas de otros países, incorporando herramientas e innovaciones institucionales acordes al contexto y a las características propias de cada país (Reinert, 2007; Chang, 2011; García Quero, 2012).

Este capítulo se inserta en este debate, y mediante un estudio de caso de Argentina se sostendrá la hipótesis de que “las políticas¹⁹ económicas y sociales que se tomaron luego de la crisis del 2001 repercutieron en un mayor grado de desarrollo económico, a diferencia de la políticas impulsadas en los años noventa”.

¹⁹ Con esto se hace referencia a este tipo de instituciones o más precisamente al conjunto de instituciones que componen al marco institucional.

El estudio de caso se centra en la experiencia Argentina del periodo comprendido entre los años 1990 y 2015. En dichos años la economía argentina, pasó por un periodo corto de estabilidad económica; luego cayó en la mayor crisis política, económica y social del país; y después logró alcanzar grandes tasas de crecimiento como no se había visto hace mucho.

El objetivo principal de este capítulo es analizar la dinámica del marco institucional que operó durante el neoliberalismo argentino de los años noventa y luego en el periodo siguiente a la crisis del 2001.

Igualmente se busca explicar esta experiencia en términos de la existencia de una particular dinámica institucional que posibilitó un cambio estructural en el desarrollo luego de la crisis del 2001.

Para ello el capítulo se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se presenta una síntesis de los principales aportes, que mediante estudios de caso, han realizado hasta el momento autores vinculados a la EPI. En el apartado siguiente, se enuncian algunos estudios sobre las instituciones en Argentina, que aunque no estén específicamente relacionados a la EPI, servirán para mostrar y contrastar este trabajo. Posteriormente se examina el caso concreto de Argentina, donde se identifican las principales características del marco institucional argentino en los periodos 1990- 2002 y 2003- 2015. Por último, en el apartado final se presenta el análisis econométrico, que en un primer lugar se investiga si hubo un cambio estructural en el desarrollo económico y luego se identifican algunas variables que influyen en el mismo.

1) PRINCIPALES APORTES INSTITUCIONALISTAS

a) RELACIONADOS A LA EPI

Existen numerables trabajos de estudios ligados a la EPI, los mismos, en lugar de buscar teorías generales y universales que expliquen fenómenos concretos y aislados, “[...] persiguen construir guías de aproximación para comprender, en contextos particulares, la relación entre instituciones y estructura productiva e instituciones y desarrollo. Así, mediante estudios institucionales e históricos realizan una propuesta de recomendación de políticas económicas sustentadas en la experiencia real.” (García Quero, 2012, pág. 81)

En el libro Institutional Change and Economic Development (United Nations University, 2007), Chang como editor, realiza una recopilación de varios estudios donde se analizan distintos marcos institucionales; en el mismo, se entablan debates sobre instituciones

específicas como la burocracia moderna, los bancos centrales como agencias de desarrollo y el imperio de la ley, entre otros. Luego, en el mismo trabajo se analizan algunas experiencias de países o regiones desarrollados y en vías de desarrollo como: suiza, China, Taiwan, Estados Unidos y África donde se examinan instituciones en su contexto histórico nacional para extraer hechos estilizados y extraer lecciones de la experiencia.

Las evidencias empíricas aportadas por estos estudios corroboran la hipótesis de que las políticas recomendadas desde el discurso oficial del desarrollo son muy contrarias tanto a las que los países más desarrollados utilizaron para alcanzar esa posición (EE.UU. Reino Unido, Japón, Alemania, Francia, Suecia etc.), como a las que propiciaron o tuvieron lugar mientras determinados países atravesaban por experiencias “exitosas” de crecimiento (China, Singapur, India, Japón, Brasil, etc.). Contrariamente a lo defendido desde las propuestas convencionales, los países más desarrollados en la actualidad utilizaron políticas nacionales activas para promover industrias nacientes y crecer económicamente. La intervención estatal varió en grado, foco y modo, siendo “eficiente” en términos de crecimiento económico y teniendo un papel muy destacado en la construcción de los mercados. (García Quero, 2012, pág. 85)

Por lo general se pueden encontrar tres formas de análisis de caso, ligados a esta corriente: a) los trabajos que se enfocan en estudiar una institución concreta profundizando en cómo fueron creadas y sus diversas formas y funciones a lo largo del tiempo en diferentes lugares y periodos (estudios “mono-institución”); b) los que a diferencia del anterior, abordan el marco institucional general en la que se desarrollan diversos países o zonas a lo largo del tiempo, llamados estudios “generalistas” ; c) y los que realizan estudios de determinadas “experiencias exitosas” o sucesos particulares de los países. Los dos primeros tipos de estudios combinan el análisis histórico y comparativo, mientras que los últimos realizan una aproximación únicamente histórica, apoyada en ciertas ocasiones por un análisis estadístico descriptivo o econométrico (García Quero, 2012).²⁰

Este trabajo seguirá la estructura de la última forma de análisis, es decir, estudiar el caso de Argentina, su experiencia particular en la década de los noventa y su posterior período

²⁰ En el apartado del anexo B se presenta una síntesis de algunos de los principales estudios relacionados a estas tres formas de estudio.

de la crisis del 2001, teniendo en cuenta una perspectiva histórica general de las características principales que conforman al marco institucional y apoyándola con inferencia estadística.

Para esto se ha tenido en cuenta y seguido de cerca el trabajo de García Quero (2012) donde realiza un estudio de caso de la exitosa experiencia española de 1961- 1974. El mismo concluye que la utilización de políticas activas, intervencionistas y proteccionistas en España en dicho periodo proporcionó un cambio estructural en el crecimiento a diferencia de las políticas que proponía desde el discurso oficial.

b) RELACIONADOS A ARGENTINA

Si bien los trabajos institucionalistas ligados a la EPI son escasos para Argentina, es importante tener en cuenta aquellos trabajos institucionalistas que con influencia de otras corrientes sirven como complemento y evidencia empírica.

En los trabajos Resico (2009) y Araoz (2011), mediante un desarrollo histórico de las políticas económicas de Argentina, se concluye que la inestabilidad económica argentina se explica en parte por la influencia de condiciones institucionales. Específicamente en el trabajo de Araoz, bajo la propuesta analítica neoinstitucionalista de Douglass North y metodológica de Rodrik (2007) y otros autores, se construye un índice multidimensional de calidad institucional para Argentina comprendiendo el período 1862- 2008. La autora procura abarcar dimensiones más amplias a la política y economía, incluyendo variables relacionadas a los derechos de propiedad, como modificaciones en la Constitución Nacional y provinciales, estabilidad política, presupuesto, independencia del Banco Central o coparticipación de impuestos entre otras. Los resultados que obtiene muestran que la mala calidad institucional en Argentina no sólo se habría reflejado en bajas tasas de crecimiento, sino en una menor capacidad de seguir a los países que evidenciaron una mejor performance (Araoz, 2011).

2) LA DINÁMICA INSTITUCIONAL DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

El objetivo de esta sección es identificar las principales características de los marcos institucionales correspondientes a los dos periodos establecidos: neoliberal (1990- 2002) y neodesarrollista (2003-2015); para luego contrastarlos con los cambios en el grado de desarrollo económico.

Cabe aclarar que el criterio por el que se determinó cada periodo y los años que los componen respectivamente, fue tener en cuenta el quiebre de modelo que significó la caída de la convertibilidad en el año 2002, por lo que la extensión de los mismos es tomar los 13 años anteriores (1990-2002) que caracterizan al periodo neoliberal; y los 13 años posteriores (2003-2015) que caracterizan al periodo neodesarrollista.

Las instituciones comprenden el mundo que nos rodea, estas, según la EPI son entendidas como los hechos o acciones recurrentes (patrones sistemáticos) que dentro de un sistema social, las personas las integran mediante expectativas compartidas, asumiendo como dados los supuestos con los que se funda, representadas en normas y rutinas de interacción y a su vez tienen fuertes efectos en la conformación de motivaciones (Evans & Chang, 2007). En este sentido, las instituciones como las entiende la EPI representan no solo las reglas de juego de una sociedad, como las piensa la NEI, siendo cristalizadas en normas, leyes y rutinas de interacción entre otras cosas, sino que las instituciones también encierran los valores, ideas e intereses de los actores sociales que las conforman.

De esta forma, la construcción de instituciones es un hecho social y político (histórico) y no un acto racional aislado por parte de ciertos actores. Las mismas conforman los intereses y las visiones del mundo de los actores económicos en la sociedad (López Castellano, 2011).

Este apartado no se enfoca en el estudio de alguna institución específica o en el análisis de cómo estas repercuten en los individuos, sino más bien, consiste en dar una mirada general del marco institucional para comprender cuál es esa visión del “modelo”, de acuerdo al periodo que se analice.

Por lo tanto, un marco institucional representa un conjunto de instituciones que integran un sistema de estudio, por ejemplo, hablar del régimen tributario argentino es enmarcarlo en su marco institucional impositivo, lo mismo puede ser con el sistema monetario o también con la visión propia del Estado.

En este sentido, hablar del marco institucional, hace referencia al conjunto de visiones e intereses que emergen del sistema institucional que se analiza y que de este modo estas visiones e intereses se pueden sintetizar en características propias de cada modelo.

En relación a esto, se proponen cuatro elementos para caracterizar al marco institucional:

- i) El contexto internacional: donde se incluye la visión general de las propuestas de desarrollo en el plano internacional, y se identifican algunas variables claves

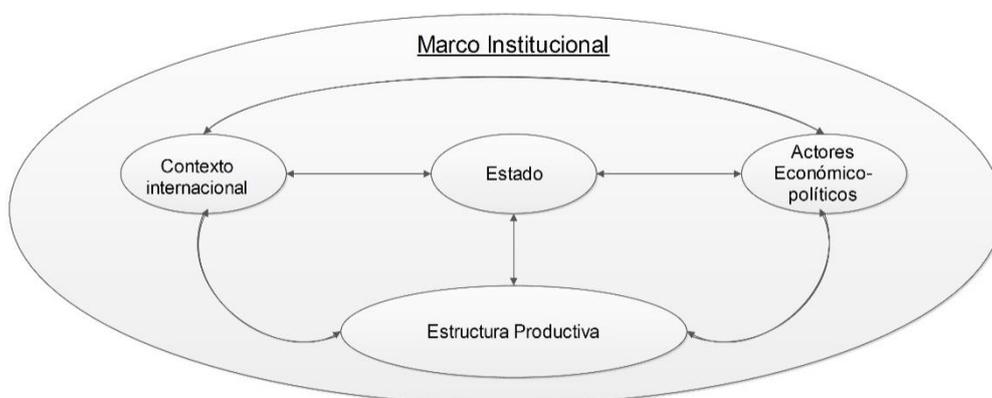
afectan a la economía argentina y que son determinadas por instituciones y poderes internacionales.

- ii) El Estado: este aspecto comprende la visión del rol del Estado en la sociedad, donde se reflejará en las políticas y su grado de intervención en la economía.
- iii) Actores económicos: se identifican algunos de los sujetos más influyentes en el poder económico y social.
- iv) Estructura productiva: comprende la evolución de los sectores de la economía, industrial, agrícola y servicios.

Por lo tanto, se determinará el marco institucional “amplio” en ambos periodos, haciendo referencia no solo a las políticas públicas y a la visión del Estado que estas contienen, sino también, al contexto internacional, la estructura económica productiva y la participación de los actores económicos y políticos más significativos de cada modelo.

Cabe agregar que existen múltiples correlaciones entre estas fuerzas que hacen al marco institucional en su totalidad, es decir, sin caer en determinismos, es posible encontrar particularidades del Estado en los actores económicos o viceversa, al igual este mismo con la estructura productiva por ejemplo.

Figura 3: Caracterización del marco institucional



Fuente: Elaboración propia.

El cuadro al final de este apartado recoge las principales características con respecto al contexto internacional, el Estado, la estructura productiva y los actores económico-políticos para los dos modelos establecidos.

a) Marco institucional del periodo neoliberal (1990-2002)

Con respecto a las características del contexto internacional, se observa que la visión integra del mismo de la economía global se mueve bajo el paradigma tecno-económico basado en las tecnologías de la información y la comunicación (López, 2006). Además se intensifica la movilidad de flujos financieros internacionales, donde buena parte de estos fueron a parar a los “mercados emergentes” (NU. CEPAL, 2013). En este sentido, estos comportamientos describen el comportamiento de una etapa desarrollada de la globalización financiera en curso.

A su vez, las crisis de la economía de bienestar de los países desarrollados y las crisis latinoamericanas de deuda e inflación que repercutieron en el mundo en la década de los 80, provocaron que para el fin de la misma década, un cambio en las ideas y visiones de las instituciones que debían seguir los países para alcanzar al desarrollo, en este sentido el péndulo se mueve hacia lo liberal. De esta forma, en los noventa, como políticas para el desarrollo de los pueblos se siguió en casi todas partes del mundo el programa del “Consenso de Washington”, donde América latina y la misma Argentina no quedaron exentos.

Por otro lado, se observa que los precios de las materias primas, son superiores a los niveles de la década anterior, pero los mismos se encontraron relativamente estables. En este sentido, del 93 al 97 mejoran los términos de intercambio para la región (NU. CEPAL, 2013) y junto a la apertura globalizada de los mercados, se tradujo en el crecimiento del comercio mundial (gráfico 1).

Del mismo modo, el crecimiento económico promedio de los países entre 1990 y 2002 es notable, tanto para América latina y caribe en su conjunto como para los países del OCDE, reflejando un crecimiento del PBI per cápita a una tasa promedio del 0,87% anual y de 1,75% anual respectivamente (gráfico 2).

Aun así, varias crisis ocasionadas por la fragilidad del sistema financiero de los países emergentes y por la alta volatilidad de los capitales, azotan a estos países. Entre los casos más relevantes se encuentra la crisis de México de 1994, la de Brasil y Rusia en 1998 y posteriormente la de Argentina en el año 2001. Estas crisis, nacidas por las mismas inconsistencias del sistema volátil e impredecible, van a explicar en parte el cambio a otro marco institucional global.

De acuerdo a los cambios en el contexto internacional, y al movimiento del péndulo económico-político hacia lo liberal a fines de la década de los 80, la economía-política

argentina en los años 90 va a estar guiada por las recetas del programa del Consenso de Washington. En este sentido, la visión del Estado neoliberal del periodo 1990-2002 se caracterizó en sostener un bajo nivel de actuación a las problemáticas sociales, achicamiento del estado²¹, promover la apertura económica y atraer a capitales externos. En este sentido, se actuó bajo la lógica de las instituciones de calidad, para generar buenas expectativas de inversión. En suma, la visión del Estado de los años noventa se resume en privatista, liberal y productivista (Trapé, 2008).

Con respecto a las políticas que se tomaron, el modelo va a estar sustentado por dos leyes principales establecidas en 1989 bajo la presidencia de Menem. La ley emergencia económica y la de reforma del Estado. La primera suspendió beneficios a diversos sectores tales como la promoción industrial (el 50% de estos beneficios), promoción de exportaciones, subsidios y subvenciones, esquemas de “compre nacional” y regímenes salariales de privilegio en la Administración Pública. Como una importante medida de apertura de la economía (en el aspecto financiero), se derogó la autorización previa para el ingreso de capitales del exterior y los puso en pie de igualdad con los capitales locales (Trapé, 2008).

En cuanto a la segunda, la Ley de Reforma del Estado, fijó el marco normativo para privatizar una amplia gama de empresas públicas existentes, que actuaban en distintos sectores de la economía, en particular en el área de servicios públicos (teléfonos, aviación, ferrocarriles, gas, agua, complejos siderúrgicos y petroquímicos, etc.). Esta ley autorizó explícitamente la privatización o la liquidación de todas aquellas empresas en las cuales el Estado tuviera una participación (Trapé, 2008).

La profundización de estas reformas en los 90 implicaba la apertura comercial (gráfico 3) y financiera al resto del mundo. Como se dijo, la liberalización total del régimen de IED (gráfico 4), junto al arancel cero para importar bienes de capital, la desregulación del régimen de transferencia de tecnología y la sanción de una nueva ley de patentes en 1995, constituyeron los pilares sobre los cuales debía asentarse, en la visión del gobierno, la modernización del aparato productivo necesaria para que los agentes económicos enfrentaran el desafío de competir en un ambiente más desregulado y competitivo (López, 2006).

²¹ Específicamente el achicamiento se dio en las esferas del Estado productor de bienes y servicios. Además, si se compara el presupuesto este no se achica sino que hay una distribución de prioridades entre partidas.

Con respecto al plano de la estructura productiva, pese al mejor desempeño promedio del sector industrial comparado con los quince años previos²², el mismo siguió perdiendo peso en la estructura global de la economía (gráfico 5). En este sentido, la adopción del Plan de Convertibilidad dio lugar a una recuperación del sector industrial entre 1991 y 1994, ya que al calor del fuerte aumento de la demanda doméstica y de la reaparición del crédito para consumo, registró un significativo incremento de la producción manufacturera, paralelamente a una alta expulsión de personal consecuencia de la generalización de procesos de racionalización de los puestos de trabajo. Pero esta mejora en el sector, vino de la mano de la desverticalización de los procesos productivos como así también en el cambio del perfil de especialización. Por otro lado, hubo expansiones de las ramas asociadas a los recursos naturales, tanto primarios como minerales, y de las productoras de insumos, que en general, eran capital intensivas y que no avanzaron hacia la producción de bienes "diferenciados" con mayor valor agregado—, en detrimento de otros sectores más asociados al uso intensivo de recursos humanos calificados y con mayores requerimientos de esfuerzos tecnológicos domésticos. Por lo que el desempeño de la producción industrial fue heterogéneo a lo largo de los años noventa, donde aparecen, por un lado, un conjunto de sectores y complejos productivos “ganadores” (en términos de su participación en la producción industrial agregada): alimentos y bebidas, refinación de petróleo, el complejo químico, productos de caucho y plástico y, en menor medida, la producción de metales y el complejo celulósico–papelero. Por otro lado, los sectores que pierden participación son aquellas ramas intensivas en mano de obra y actividades donde el progreso tecnológico es rápido y que tendieron a ser fuertemente afectadas por la apertura externa, dentro de estas ramas se encuentran los textiles y prendas de vestir, metalurgia, maquinarias y aparatos eléctricos y electrónicos y equipo de transporte (López, 2006; NU. CEPAL, 2013).

Por el lado de la agricultura, se observó un marco favorable por las cosechas record y la modernización tecnológica. En este sentido, la conjunción de mejores precios internacionales con la consolidación de las nuevas tecnologías, elevaron la productividad en el agro pampeano y permitieron que la rentabilidad agrícola superara a la derivada de las colocaciones financieras, dando inicio a una etapa caracterizada por una acentuada expansión de la producción y de la superficie agrícola hectáreas. Todos estos componentes, la combinación de paquetes tecnológicos, modalidades de siembra directa y la alta rentabilidad

²²A modo de breve balance, puede señalarse que en el período 1975/1990 la actividad industrial cayó un 25%, lo cual llevó a una pérdida de peso del sector manufacturero en el PBI desde un 24 a un 19% aproximadamente.

del cultivo de soja, son el significado de la tendencia al monocultivo de la misma (Basualdo, y otros, 2010; López, 2006).

Además, el contexto de estabilidad de precios, un tipo de cambio real sobrevaluado (gráfico 6) y aumentos de flujos de capitales al país significó grandes ganancias para la actividad financiera.

En este periodo se van a consolidar dos grupos de actores económicos que van a ser relevantes en la actuación de los años posteriores de la economía argentina. Estos son por un lado, el avance de las empresas transnacionales, promovidas por el aumento de la IED, mediante la compra o fusiones con empresas locales y los fondos de inversión. Donde no solo se radicaran en el sector agroexportador sino también en los sectores industriales preferenciales que no se vieron perjudicados por las condiciones mismas de la economía, estos son los de productos relacionados principalmente a la actividad primaria.

Por el otro lado, y como consecuencia de las políticas pro-mercado, donde se encuentran la prohibición de indexación de salarios, la flexibilidad laboral; el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores²³; el sistemático incremento de los niveles de desempleo²⁴ (gráfico 7) y pobreza, y la caída de los salarios reales (gráfico 9), va a surgir un nuevo sujeto social, movimiento de trabajadores desocupados, donde su resistencia va a ser clave como ruptura de este modelo y como consolidación en el periodo siguiente.

b) Marco institucional del periodo neodesarrollista (2003-2015)

Si nos ubicamos en el periodo que comprende los años 2003 a 2015, el contexto internacional va a presentar algunas diferencias con el periodo anterior.

La visión del programa neoliberal del consenso de Washington, va a perder legitimidad, ocasionada por las múltiples formas de crisis (económica, social y política) que se traducirá en altas tasas de desempleo, pobreza y desigualdad. Como resultante de esto, en casi toda América latina surgen movimientos partidarios a favor de las masas populares, consagrándose un nuevo modelo de desarrollo para la región, el neodesarrollista, basado en aprovechar las

²³ Estas instituciones que se caracterizaron en la concentración económica sin una contrapartida en las clases medias-bajas, repercutieron en un mayor nivel de desigualdad de ingresos, como lo muestra el índice de Gini (gráfico 8), alcanzando la máxima desigualdad en el año 2002 como no se había visto hace mucho en la historia argentina.

²⁴ La tasa de desempleo se va mantener alta luego del año 1993, superior a los dos dígitos. Alcanzando dos picos de aproximadamente 18% tanto en 1995 como en año 2001. Los mismos ocasionados en parte por el efecto tequila y la crisis económica interna respectivamente.

ganancias del comercio exterior de los principales commodities y replanteándose el rol social del Estado donde se va a tratar de solucionar los problemas de exclusión y pobreza, con políticas de empleo y distribución de la riqueza. Por lo que da cara al resurgimiento de una nueva economía neoestructuralista donde van a encontrarse gobiernos más radicales²⁵ como Venezuela, Bolivia y Ecuador y gobiernos menos radicales como Argentina, Brasil y Uruguay (Félic, 2012).

Estos cambios van a estar acompañados de los aumentos de los precios de las materias primas (gráfico 6) que crecerán hasta el año 2011, donde a partir de este año comenzara la disminución de los mismos.

Si se mira el comercio mundial (gráfico 1), por las mismas condiciones, se observa que existe un continuo crecimiento principalmente de las exportaciones de materias primas de los países latinoamericanos a partir de 1993 que durará hasta la crisis financiera internacional del 2008, la misma ocasionó la disminución y estancamiento del comercio mundial en los años posteriores.

En suma, el crecimiento de los países del globo en el periodo 2003-2015 fue positivo, teniendo en cuenta los perjuicios de la crisis mencionada, en donde AL+C creció a una tasa promedio del PIB per cápita del 2,01% anual y los países del OECD a una tasa del 0,95% anual (gráfico 2).

Por otro lado, en plena crisis económica y social, la caída de la convertibilidad va a significar la derrota del modelo anterior, donde dará comienzo a nuevas características en cuanto a la visión del Estado.

Las principales características del Estado en la posconvertibilidad, que caracterizó a los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández, va a estar representado por el modelo neodesarrollista, donde fue predominante la actitud presente frente a problemáticas sociales, regulador de la actividad económica y la promoción del desarrollo capitalista, donde se coopta a la clase trabajadora que fue desplazada en el periodo anterior. En suma, la visión del Estado neodesarrollista se puede sintetizar en estatista, nacionalista y distribucionista (Trapé, 2008).

En este sentido, el modelo neodesarrollista hace referencia a las nuevas estrategias y políticas económicas que va a llevar adelante el Estado al desarrollar la capacidad industrial. Donde se diferencia de las políticas de promoción de industria de base llevadas a cabo por el viejo desarrollismo de hace 50 años, en que en un contexto donde se viene de una situación donde los sectores más productivos del país (en este caso el sector agrícola y agroexportador

²⁵ Radicales en el sentido de querer romper con las relaciones estructurales productivas.

que aumentada sus productividades por la importación de tecnología en los años 90), van a generar grandes excedentes, en parte ayudados por la situación externa favorable, y de esta forma, el Estado va a arbitrar sobre ellos, es decir, el Estado va a captar parte de esos excedentes y los va direccionar hacia aquellos sectores que por distintas naturalezas no pueden insertarse en el plano de las economías abiertas y a otros sectores de la población para que aumenten el consumo de bienes y de los servicios públicos. Con otras palabras, el Estado mediante políticas tributarias (derechos de exportación) y cambiarias (tipo de cambio real alto) va a captar el excedente del sector exportador del agro y lo va a redistribuir en parte a los sectores productivos menos competitivos y parte a los sectores de la población ignorados y marginados. Con lo que vamos a tener una especie de círculo virtuoso, donde va a crecer el consumo por el mejor nivel de vida de la gente, al mismo tiempo se va a incrementar el empleo, por la mayor producción en la industria (trabajo intensiva) y así se va a ir retroalimentando el círculo (Porta, 2013).

Dentro de las políticas más significativas se pueden entrever dos ejes de acción, una por el plano macroeconómico, donde se sostuvo un tipo de cambio real alto (gráfico 6) durante la primer etapa del neodesarrollismo (2003-2007), superávit fiscal y el esquema de subsidios y la política de des(endeudamiento) (Féiz & López, 2010).

El otro eje de acción va a estar conformado por las políticas públicas y laborales, que van a tener características universales a diferencia de las políticas focalizadas de los años 90, centradas en mejorar la distribución de la riqueza y garantizar un piso mínimo a gran parte de la población para satisfacer sus necesidades materiales. Entre estas políticas se encuentran programas como el Plan Jefes y Jefas, Plan Familia, Plan Argentina Trabaja, la Asignación Universal por Hijo y el Plan Procrear, entre otros.

En este sentido, el periodo neodesarrollista se caracterizó por un proceso de reindustrialización, que va a mostrar tasas de crecimiento de la industria hasta el año 2008, de la mano con un crecimiento muy grande en la generación de empleo (gráfico 7). Luego, en los años posteriores al 2008, el sector deja de generar empleo a las tasas que lo hacía antes, para llegar a encontrarse en los años 2012 y 2013 en una nueva etapa recesiva de la industria. Paralelamente a esto, si bien creció la industria y en primera instancia, a partir del año 2002 se ve una reversión en la participación de la economía (gráfico 5), al mismo tiempo se pueden mencionar algunos elementos limitantes al modelo que tienen origen en el periodo de los años 90 y que posteriormente tenderán a consolidarse y terminaran repercutiendo en el escueto nivel de actividad en los últimos años de este periodo. El primero de ellos, es que hoy en día la estructura productiva es similar a la de los noventa pero consolidada, es decir, el núcleo duro

de la especialización industrial de la Argentina está vinculada a la industria alimenticia, a la industria del acero, el aluminio, y a la producción y ensamblado de vehículos. Otro elemento es que, de la mano a esta estructura industrial consolidada se profundizó el proceso de concentración y extranjerización. En este sentido, para el 2015, las 100 empresas más grandes explican casi el 50% de toda la producción industrial, que en comparación, a mediados de los noventa, esa participación no superaba el 35%. Es decir, hay una torta más grande, pero la misma está apropiada en su mayoría por actores económicos concentrados y de estos actores gran parte son extranjeros. Dado que de las 100 empresas más grandes del sector industrial, más del 60% son de capitales extranjeros. Por último, otro elemento que se distingue en este periodo neodesarrollista es que la sustitución de importaciones no fue lo suficiente como para dejar de importar los insumos necesarios para la producción industrial (Gaggero, Schorr, & Wainer, 2014).

En suma, el sector industrial va a recuperar participación en la economía, impulsado por ramas intensivas en trabajo, bajo un contexto en donde el costo laboral se vio significativamente disminuido luego de la devaluación, más la gran capacidad ociosa, esto contribuyó al repunte de la producción a grandes tasas.

Por el lado del sector de la agricultura, se observó un marco favorable por lo menos hasta 2011, caracterizado por cosechas record y la modernización tecnológica por la década anterior. En este sentido, la conjunción de elevados precios internacionales y el aumento de la demanda externa por los bienes primarios va a intensificar la expansión de la producción, en especial de la soja, tendiendo a su monocultivo (Basualdo, y otros, 2010; López, 2006).

Este periodo deja de entrever el accionar de los actores que influyeron en el periodo anterior. Donde el buen desempeño económico luego de la caída de la convertibilidad va a estar influenciado no solo por las buenas condiciones externas, sino también por las políticas macroeconómicas, que se tuvieron, con un tipo de cambio alto (gráfico 6) entre otras, en donde mejora la rentabilidad para los sectores exportadores y las empresas industriales, y al mismo tiempo, los consagrados “desempleados” en el periodo anterior, tendrán mejoras tanto en el salario real como en la conquista de derechos humanos. En este sentido, se suele hablar del periodo 2003-2007 como la etapa rosa, donde va a estar caracterizada por esta

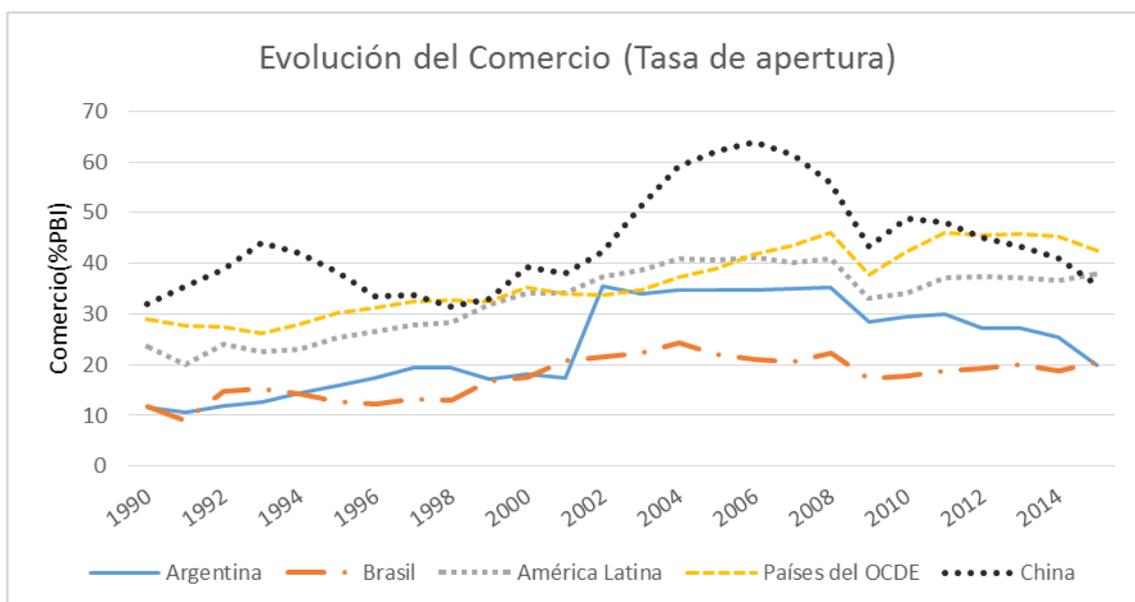
“triple alianza” de intereses con el gobierno nacional, que incluyen la del sector exportador, la industria mercado-internista y los trabajadores²⁶.

Mientras los exportadores (predominantemente primarios) gozaban de la suba de los precios mundiales y el favorable nivel del tipo de cambio (aunque moderado por las retenciones), la industria mercado-internista crecía como no lo había hecho en décadas. Por su parte, los trabajadores se fortalecían al calor del crecimiento de la ocupación y la recuperación del salario, cuyo poder adquisitivo se había desvanecido con la crisis de 2001-2002. (Alvarez Agis, Girard, Kicillof, & Marongiu, 2010, pág. 25)

Esta triple alianza se va a desmembrar a partir del 2008, resultado de la crisis del campo, la crisis financiera internacional, pero principalmente por el avance de la inflación, como así también imposibilidad del gobierno de mantener el tipo de cambio real alto.

c) Gráficos del análisis de los periodos

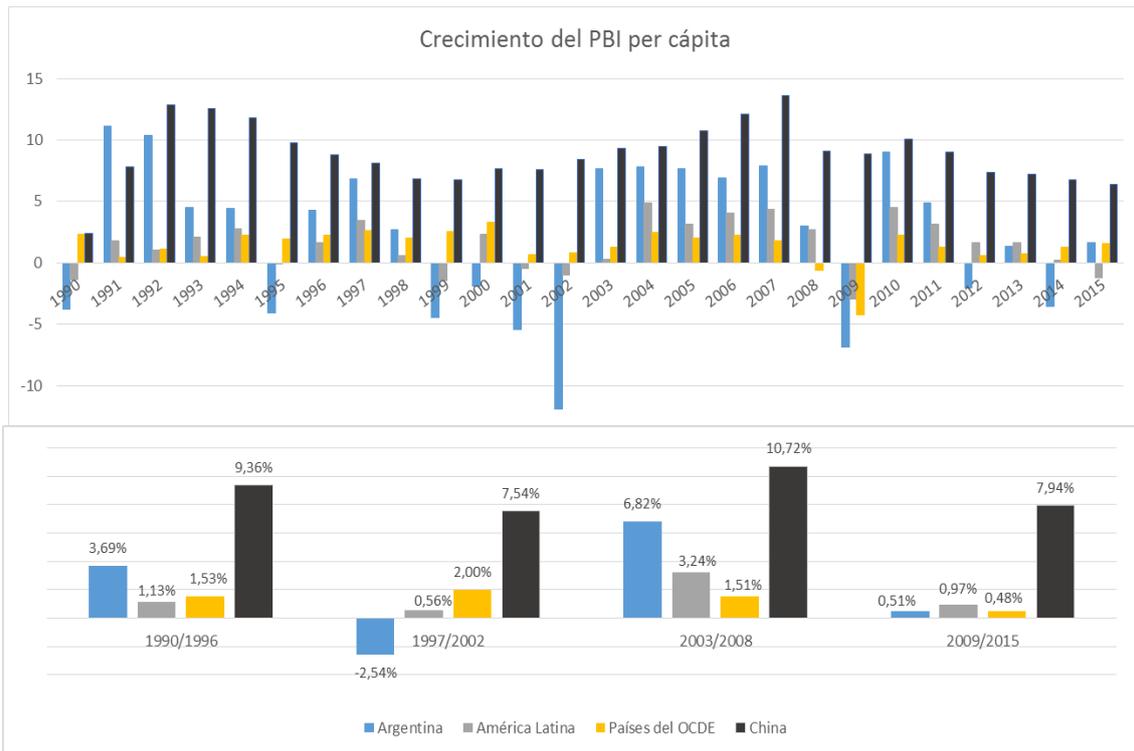
Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

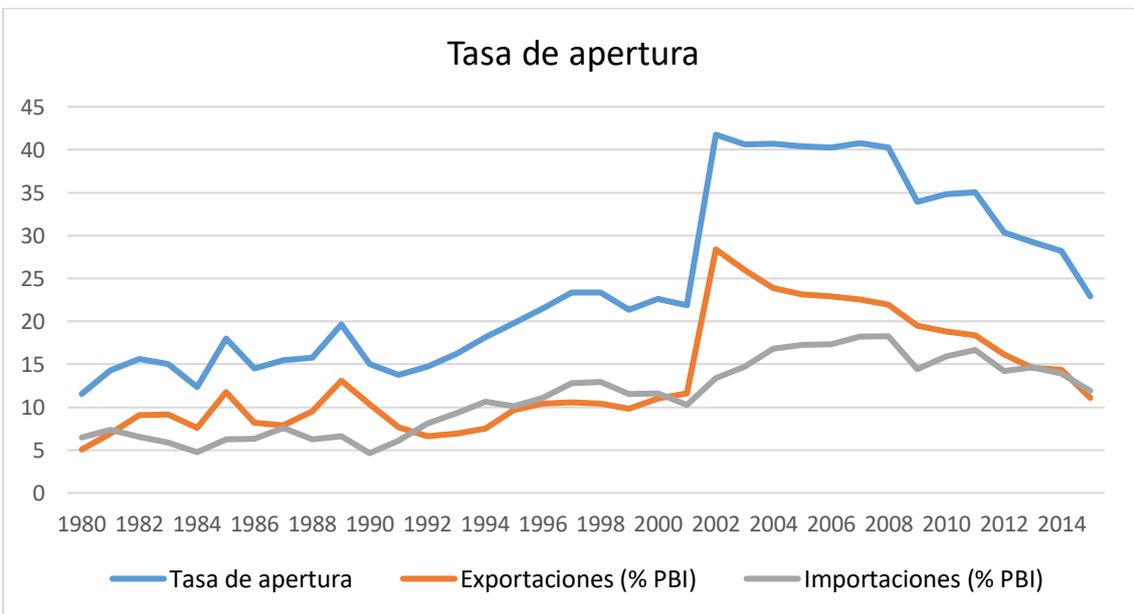
²⁶ Como consecuencia del neoliberalismo nacen nuevas fuerzas sociales de las clases populares y el pueblo trabajador. En efecto, la formación de una segunda central sindical, el nacimiento de los “nuevos movimientos sociales” (de derechos humanos, de género, asambleas populares, movimiento estudiantil, etc.), el ciclo de recuperación de empresas y el desarrollo de una mirada de movimientos de base territorial (nacidos en los movimientos de trabajadores desocupados) han conformado un nuevo sujeto social (Félez & López, 2010)

Gráfico 2



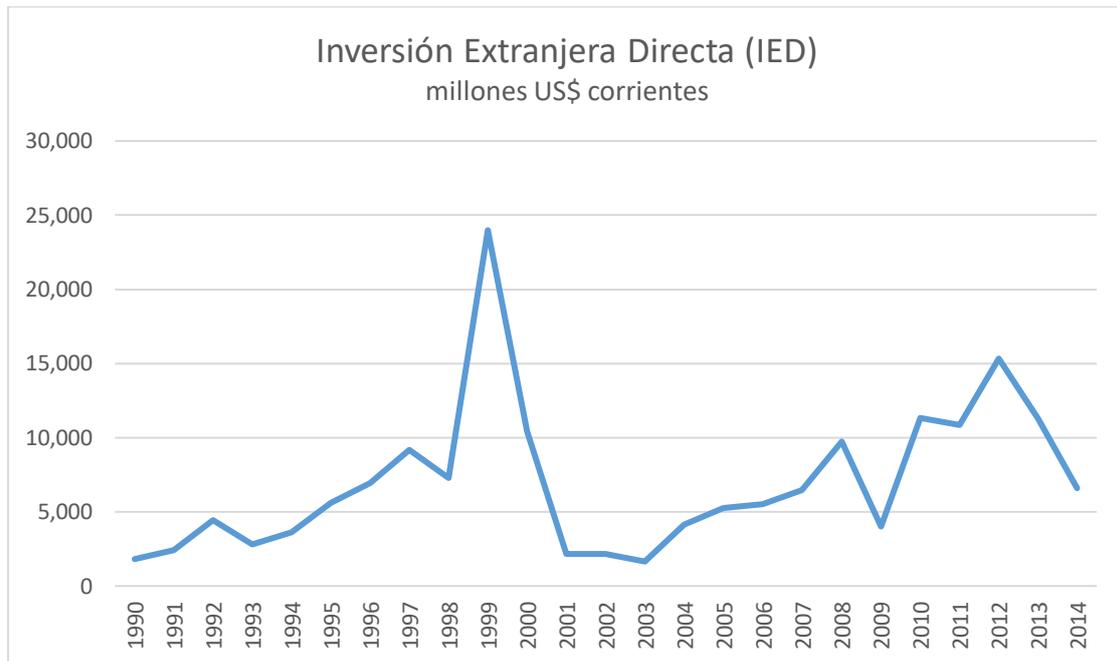
Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

Gráfico 3



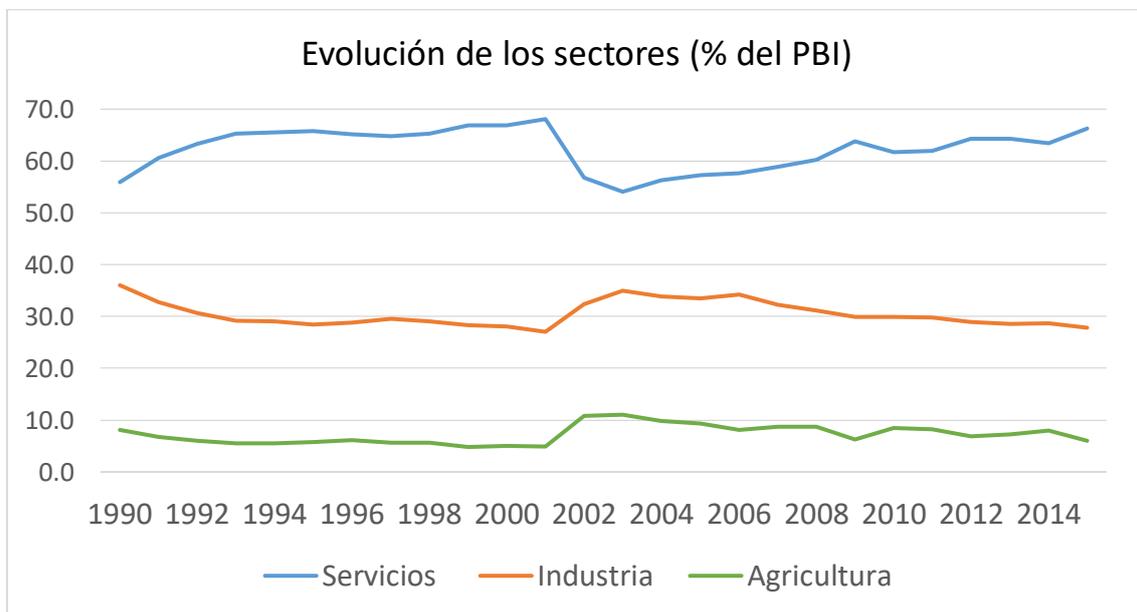
Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

Gráfico 4



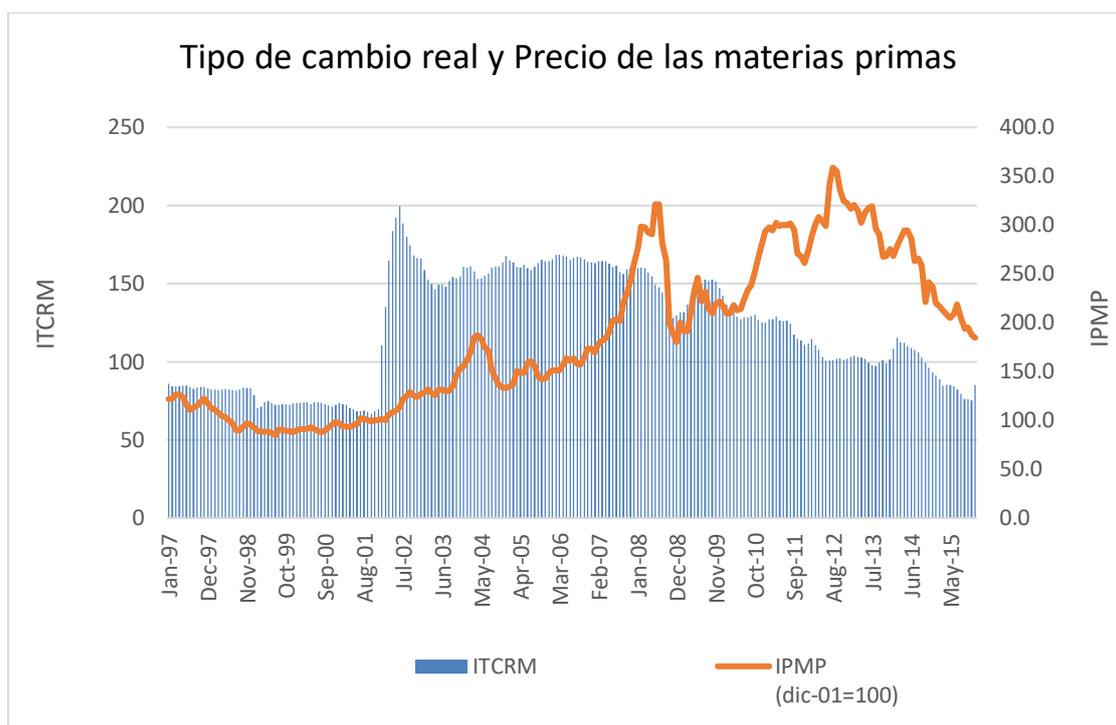
Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

Gráfico 5



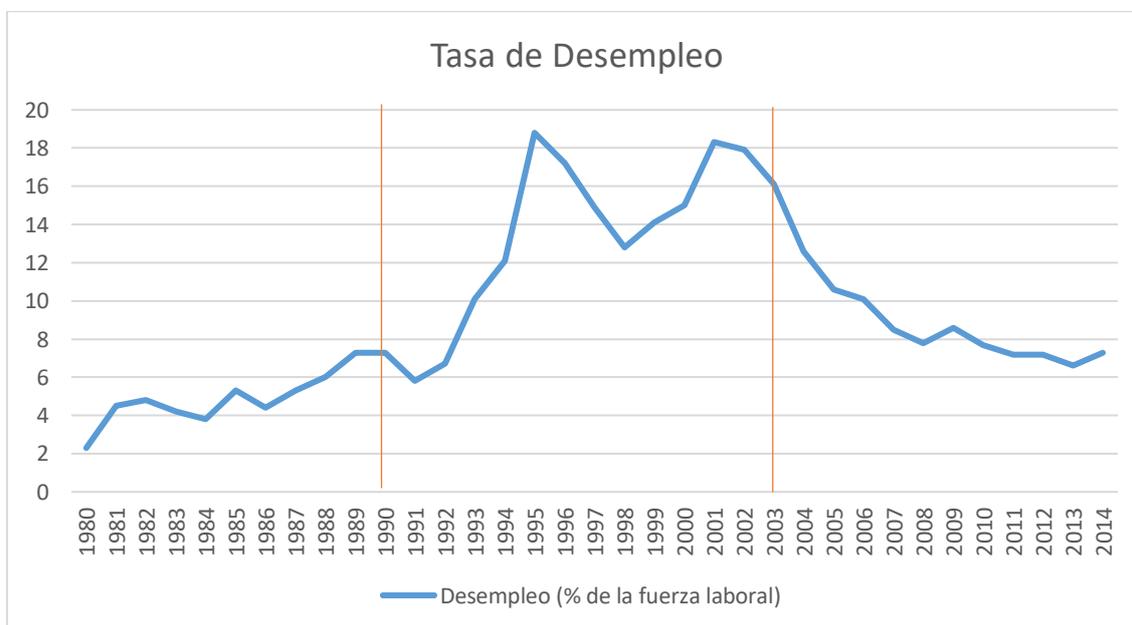
Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

Gráfico 6²⁷



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA

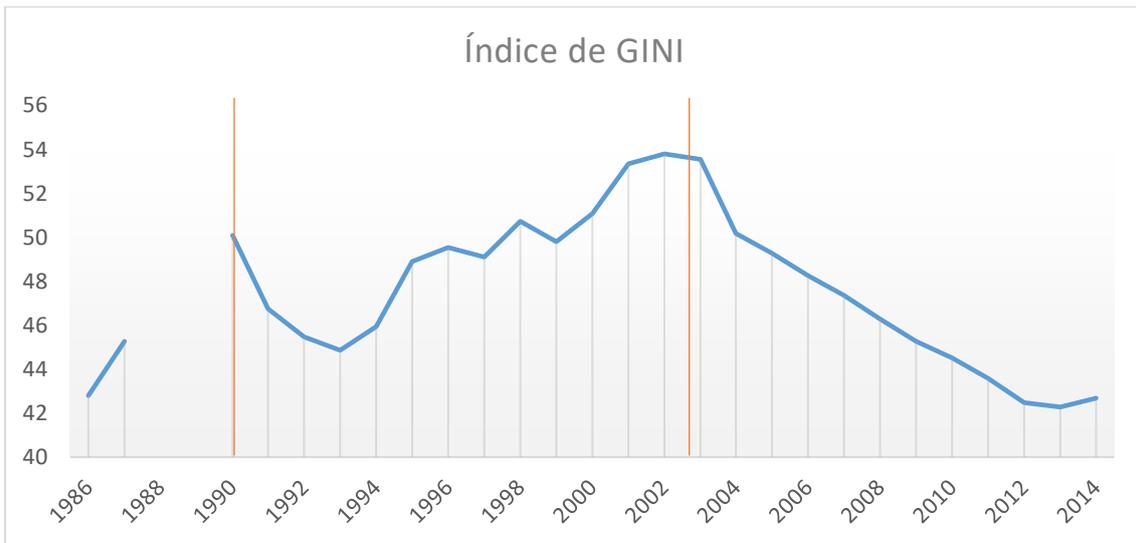
Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

²⁷ El gráfico muestra la evolución del Tipo de cambio real multilateral y el Índice de precios de las materias primas.

Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

Gráfico 9



Fuente: (Observatorio de la deuda social Argentina, 2017)

Cuadro 1

Periodo	Neoliberal (1990-2002)	Neodesarrollista (2003-2015)
Contexto Internacional	<ul style="list-style-type: none"> • Adopción generalizada de políticas de austeridad fiscal y monetaria y de reformas estructurales (“Consenso de Washington”) en América Latina. • Crecimiento notable de los flujos de comercio e inversión internacionales. (NU. CEPAL, 2013) (López, 2006) 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevo modelo de desarrollo para Latinoamérica, resurgimiento de la nueva economía estructuralista (Gobiernos más radicales: Venezuela, Bolivia y Ecuador; Gobiernos menos radicales: Argentina, Brasil y Uruguay) (Félix, 2012)
	<ul style="list-style-type: none"> • Del 93 al 97 mejoran los términos de intercambio para la región (NU. CEPAL, 2013). • Se elevan los precios de los commodities, permanecen relativamente estables de punta a punta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de los términos de intercambios, proveniente del aumento de los precios de commodities (2003-2011)²⁸. • A mediados de 2011 comienza la caída de los precios de los commodities.
	<ul style="list-style-type: none"> • De 1990-2002: AL+C creció a una tasa promedio del PIBpc del 0,87% anual, mientras que la tasa del grupo de los países del OECD fue del 1,75% anual.²⁹ 	<ul style="list-style-type: none"> • De 2003-2015: AL+C creció a una tasa promedio del PIBpc del 2,01% anual, mientras que los países del OECD, a una tasa del 0,95% anual.³⁰ • Caída del mercado mundial a partir del 2009 (efecto crisis)

²⁸ En el año 2008 hay una caída muy grande de estos precios a causa de la crisis internacional, pero rápidamente vuelven a aumentar hasta alcanzar en el año 2010, valores similares a antes de dicha crisis.

²⁹ Datos del Banco Mundial

³⁰ Datos del Banco Mundial

Periodo	Neoliberal (1990-2002)	Neodesarrollista (2003-2015)
Estado	<p>Estado neoliberal: Bajo nivel de actuación a problemáticas social, achicamiento del estado, promotor de la apertura económica y atracción de capitales. Lógica de instituciones de calidad (GSI). (privatistas, liberales y productivista)</p>	<p>Estado neodesarrollista: actitud presente frente a problemáticas sociales, regulador de la actividad económica y en la promoción del desarrollo capitalista (ISI insipiente); reconoce a la clase trabajadora como proyecto de desarrollo. (estatista, nacionalista, distribucionista)</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Leyes pilares(1989): Reforma del Estado y de Emergencia Económica (Trapé, 2008) • Privatizaciones (teléfonos, aviación, ferrocarriles, gas, agua, complejos siderúrgicos y petroquímicos, etc.) • Abandono de políticas de promoción sectoriales (excepción: industria automotriz, minería y forestación) • “Desregulación” de los mercados de bienes, servicios y trabajo • Plan de Convertibilidad • Políticas sociales focalizadas (discapacitados, las poblaciones rurales, los residentes en villas miserias y asentamientos irregulares) (Vinocur & Halperin, 2004). 	<ul style="list-style-type: none"> • Macroeconómico: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tipo de cambio real elevado(hasta 2007) ○ Derechos de exportación ○ superávit fiscal (hasta 2012) ○ esquema de subsidios ○ política de des(endeudamiento) • Políticas sociales y laborales (universales): Plan Jefes y Jefas, Plan Familia, Plan Argentina Trabaja, la Asignación Universal por Hijo y el Plan Procrear; reapertura de paritarias, incremento del salario mínimo, entre otros.
	<p>Veloz profundización del programa de reformas estructurales orientadas hacia políticas de libre mercado, instituciones de “calidad”, con propósito de atraer inversiones e impulsar el crecimiento.</p> <p>Mayor rentabilidad (determinada por estructura de precios y tasa de interés) en colocaciones financieras que en la actividad productiva. (Basualdo, y otros, 2010)</p>	<p>Lógica de crecimiento impulsada por demanda interna. Que a su vez es impulsada por las mejores condiciones de vida de las personas. Círculo virtuoso de crecimiento.</p> <p>Mayor rentabilidad (determinada por estructura de precios y tasa de interés) en la actividad productiva que en las colocaciones financieras. (Basualdo, y otros, 2010)</p>

Periodo	Neoliberal (1990-2002)	Neodesarrollista (2003-2015)
Estructura productiva	<p>Marco favorable para la modernización vía importación de tecnología <i>Boom</i> agropecuario (cosechas récord, modernización tecnológica) Mejoras en prestación de servicios públicos pero muchas veces acompañadas de marcos regulatorios débiles e incrementos de tarifas. Expansión y modernización en sectores de servicios privados (comercio, turismo, etc.) (López, 2006)</p>	<p>La nueva estructura de precios relativos (en parte por devaluación) permitió una rápida recuperación de la rentabilidad en el conjunto de la economía argentina, y en particular en los sectores productores de bienes, que lideraron hasta el año 2007 la expansión económica.(gráfico)</p>
	<p>La industria pierde peso en el PBI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orientación hacia actividades vinculadas a recursos naturales (aceites, celulosa, papel, acero, petroquímica); • Pérdida de peso de los sectores intensivos en mano de obra, conocimiento y tecnología. • Desverticalización de los procesos productivos. • Entre 1990 y 2002, la industria manufacturera creció a una tasa del 0.3% anual y el sector servicios al 2,4%. 	<p>La industria gana peso en el PBI (hasta 2006)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fuerte crecimiento de la construcción e industria manufacturera. • Hasta el año 2007 se observa un crecimiento generalizado de todos los sectores (manufacturas el más importante), caracterizados por una fuerte presencia de las pymes y elevados requerimiento de empleo (maquinaria y equipo, diversas metalmecánicas, textil e indumentaria, calzado y marroquinería, etc.) • Durante el período 2002- 2008, en cambio, la industria manufacturera creció al 9.2% anual (por encima del promedio de la economía), mientras que los servicios se expandieron a una tasa menor (7,1%) <p>Limitaciones al modelo (Gaggero, Schorr, & Wainer, 2014):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Similar estructura productiva que la de los noventa • Profundización del proceso de concentración y extranjerización (para el 2015, las 100 empresas más grandes explican casi el 50% de toda la producción industrial, que en comparación, a mediados de los noventa, esa participación no superaba el 35%. Dado que de las 100 empresas más grandes del sector industrial, más del 60% son de capitales extranjeros. • Insuficiente sustitución de importaciones.
	<p>Mejora rentabilidad agrícola: por mejores precios internacionales + mayor productividad (incorporación de tecnologías y técnicas)→ Boom sojero (Basualdo, y otros, 2010)</p>	<p>Continuación del Boom sojero, impulsado más por incremento de precios internacionales. → Tendencia al monocultivo</p>

Periodo	Neoliberal (1990-2002)	Neodesarrollista (2003-2015)
Actores Económico-Políticos	<p>Empresariado(López, 2006)(Basualdo, y otros, 2010):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento de presencia de empresas transnacionales(newcomers, fusiones con capitales nacionales, etc) • Creciente concentración en el sector agropecuario <ul style="list-style-type: none"> ○ Nuevas modalidades que reemplazan la figura tradicional de la explotación familiar : pools de siembra , fondos de inversión, asociaciones de productores ○ consolidación de redes empresarias ○ Crece la presencia de los propietarios extranjeros • Sector industrial: subsistencia de grupos como el automotor y relacionados a los recursos naturales(alimentos y bebidas, refinación de petróleo, el complejo químico, productos de caucho y plástico) <p>Trabajadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El avance de la desindustrialización tuvo como resultado el acusado deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores, el sistemático incremento del desempleo y el aumento sin precedentes de los niveles de pobreza. • Estas tendencias son reforzadas con políticas pro-mercado (flexibilización laboral, no indexación de salarios) <p>Nace un nuevo actor social: movimiento de desocupados.</p>	<p>Empresariado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exportadores agrícolas(campo) • Gran crecimiento de grupos económicos de capital local y extranjero con capacidad exportadora(petroleras, agro-industriales, automotrices, siderurgia y minería) <p>Trabajadores:</p> <p>Se consolida el nuevo sujeto social que nace en los 90 (Féliz & López, 2010):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Segunda central sindical • Nuevos movimientos sociales(de derechos humanos, de género, asambleas populares, movimiento estudiantil, etc) • Ciclo de recuperación de empresas y desarrollo de una mirada de movimientos de base territorial <p>La <i>etapa rosa</i> (2003-2007) Caracterizada por la “triple alianza” de intereses: Sector exportador + Industria mercado-internista + trabajadores.</p>
<p>Fuente: Elaboración propia en base a (CEPAL, 2011; Féliz, 2012; Féliz & López, 2010; Basualdo, y otros, 2010; López, 2006; Trapé, 2008; Vinocur & Halperin, 2004; Gaggero, Schorr, & Wainer, 2014)</p>		

CAPÍTULO III: ANÁLISIS ECONOMETRICO

El objetivo de este capítulo es el de identificar, dentro del periodo 1990 a 2015, la forma en la que el marco institucional afectó al desarrollo económico y si hubo un cambio estructural en el mismo.

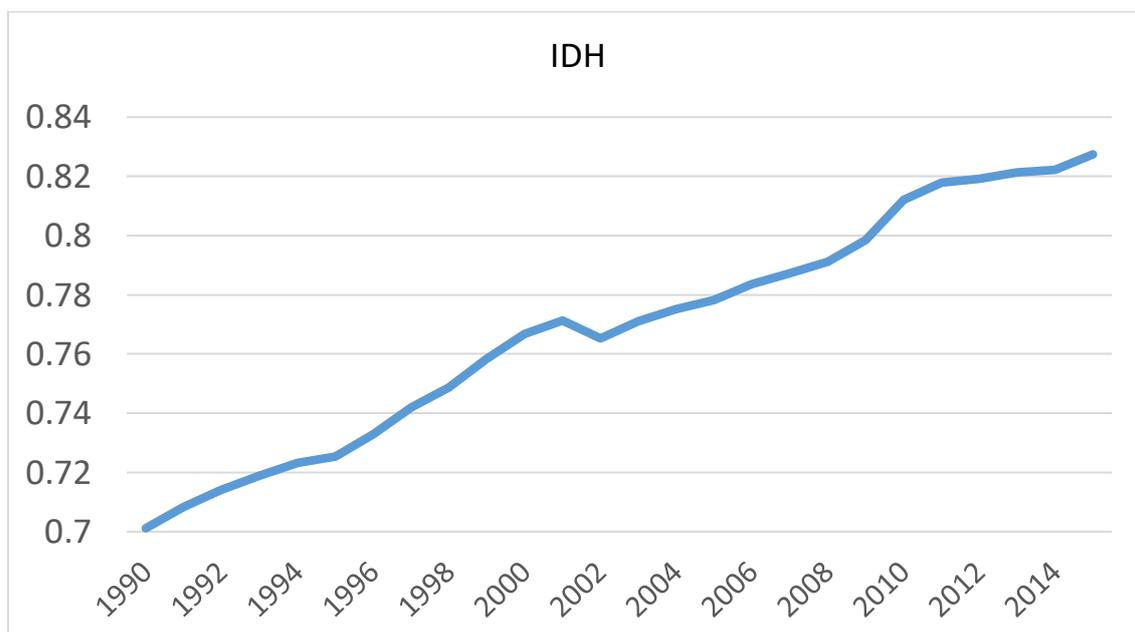
En este sentido, como variable de desarrollo económico se va a tener en cuenta el Índice de Desarrollo Humano (IDH). Este indicador es un índice sintético que se resume en tres dimensiones a saber: una vida larga y saludable, adquirir conocimientos y disfrutar de un nivel de vida digno. En este sentido, el IDH comprende una escala que va de 0 a 1, en donde 0 refleja el mínimo desarrollo y 1 el máximo desarrollo que se puede alcanzar.

El uso del IDH como variable del desarrollo es una simplicidad ya que el mismo presenta muchas limitaciones (Rodas Martini, 2000):

- Otras dimensiones del desarrollo humano como la ambiental o la seguridad aún no están incorporadas en el IDH (en 1991 se introdujo el Índice de Libertad Política; existe dificultad sobre cuál podría ser la variable ambiental a incluir).
- El desarrollo humano no debería medirse en un índice compuesto, sino que a nivel de los indicadores individuales.
- La ponderación que se asigna (un tercio para cada componente) es arbitraria y presume una función de bienestar social.
- Se presume que tanto los países del Sur como del Norte deben seguir el mismo criterio de medición del desarrollo humano.
- El IDH da el valor promedio para el país, pero no se pronuncia sobre la distribución del mismo, ni sobre el grado de privación por parte de los sectores más desfavorecidos de cada país (esto se ha tratado de subsanar con la construcción de otros índices y con el desglose que permiten los INDHs.)

Al analizar la evolución del IDH entre 1990 y 2015 (gráfico 10), se observa que tiene una tendencia creciente, reflejando una continua mejora a lo largo de los años, excepto por la crisis del 2001 donde se observa una caída. Al mismo tiempo y a simple vista es difícil notar un cambio de tendencia del IDH a partir del 2002. Por lo tanto, se procede al análisis econométrico para identificar si empíricamente se observa un cambio estructural en el desarrollo medido por el IDH.

Gráfico 10



Fuente: Elaboración propia

1) MODELO DE REGRESIÓN LINEAL I

Para contrastar empíricamente la existencia de un cambio estructural en el desarrollo económico, como consecuencia de un cambio en el marco institucional en sentido amplio³¹, se ha elaborado un modelo regresión lineal simple para el periodo de tiempo 1990-2015.

En este modelo, la variable dependiente es el Índice de Desarrollo Humano y la variable explicativa es una dummy (marco institucional), para analizar si hubo un cambio estructural pro-desarrollo en la senda argentina al pasar del periodo de 1990-2002 al periodo de la neodesarrollista de 2003-2015. En el cuadro 1 se recoge información sobre las variables del modelo.

La justificación de tomar un variable dummy como variable explicativa hace referencia a la forma en que se definió el marco institucional en sentido amplio, es decir, como el conjunto de instituciones que van a reflejar las visiones e intereses del mundo de los actores económicos. En este sentido, contemplar que existe un cambio estructural en el desarrollo se

³¹ Según la corriente de la EPI

debe a un cambio en la forma en que actuaron esos actores. El propósito aquí en definitiva, no es especificar aquellas instituciones que afectaron al desarrollo, sino más bien, identificar si hubo un cambio en estas en su conjunto.

Cuadro 1: Variables del modelo de regresión lineal

Nombre	Concepto	
IDH	Índice de Desarrollo Humano	1990-2015
Dummy	Marco institucional	1990-2002 (valores 0) 2003-2015(valores 1)

Fuente: Elaboración propia.

El modelo tiene la siguiente especificación, siendo β_0 el término constante de la regresión, β_1 el parámetro del modelo y u el término error.

$$IDH_t = \beta_0 + \beta_1 dummy_t + u_t$$

Para estimar el valor del parámetro del modelo se ha utilizado el método de mínimos cuadrados ordinarios. El cuadro 2 muestra los resultados de la regresión. El valor del coeficiente de determinación R^2 indica que el escenario o contexto considerado como variable dummy (marco institucional) explica aproximadamente al 69% la variación en el grado de desarrollo de Argentina en el periodo de 2003-2015. En cuanto a la significación de la variable del modelo, la variable dummy es estadísticamente significativa, indicando al 1% de significación que se acepta la hipótesis de que encontrarse en el marco institucional del periodo 2003-2015 tiene incidencia positiva para el desarrollo económico. En concreto el encontrarse en dicho periodo hace que el desarrollo económico medido por el IDH aumente en 0,06 puntos.

2) MODELO DE REGRESIÓN LINEAL 2

Una vez identificado el cambio estructural en el desarrollo económico, según el cambio en IDH, se procede a especificar otro modelo, en el cual se introdujeron variables que tienen que ver con la caracterización del marco institucional (Estado, contexto internacional, actores económicos), como se vio en el apartado anterior. Todas las variables que se tuvieron en cuenta se presentarán en el apartado de anexo. Por otro lado, el mejor modelo resultante por

caracterizar al marco institucional en su repercusión en el desarrollo contiene las siguientes variables explicativas:

Estructura productiva:

- Participación en Industria en la economía: medido por la industria como porcentaje del PBI. Con respecto a la teoría, se espera que el coeficiente de esta variable tenga signo positivo, ya que un mayor nivel de industrialización va a repercutir en un mayor nivel de empleo y crecimiento. Según la hipótesis de la EPI.
- Agricultura: valor agregado de la Agricultura en millones de dólares a precios constantes 2010. Se espera que tenga un signo positivo, porque es uno de los medios por el cual su exportación genera divisas al país.

Estado:

- Inflación: Medida por la variación del IPC. Se espera que el coeficiente sea de signo negativo, ya que tiene influencias negativas para el desarrollo a largo plazo.
- Gasto en salud: Medida por Gasto en salud como porcentaje del PBI. Se espera que el coeficiente tenga signo positivo ya que ante una mayor inversión en el sistema de salud público repercute en un mayor acceso a la salud y bienestar de la población que se puede traducir en un mayor grado de desarrollo.

Actores económicos:

- Ingresos del decil más rico: Es una medida de concentración de la riqueza. El signo que se espera es negativo, de esta forma el aumento de los ingresos de los más ricos influiría negativamente en el desarrollo
- Gini: es de esperar que el signo del coeficiente de esta variable sea negativo, ya que a mayor desigualdad repercutiría negativamente en el desarrollo y las condiciones de vida del conjunto de la población
- Desempleo: se espera que sea de signo negativo, ya que a un mayor desempleo repercutiría negativamente en el desarrollo.

Contexto internacional:

- Términos de intercambio: se espera que sea de signo positivo, ya que a medida que las exportaciones del país valen más, el poder de compra de las mismas aumenta y de esta forma afecta positivamente en el desarrollo.

El cuadro 2 muestra los resultados del “modelo 2”. Donde se observa que las variables explicativas observadas explican en un 99% al desarrollo económico (IDH) ($R^2= 0,99$). Al mismo tiempo, se observa que los coeficientes de las variables explicativas son estadísticamente significativos teniendo en cuenta el “estadístico t” mayor a dos en valor absoluto. Por otro lado, todas las variables muestran el signo esperado, menos el índice de Gini que da positivo. Si bien no condice con la teoría, este resultado se estima que surge por la presencia de una alta correlación que existe entre el GINI y otras variables como el ingreso del decil más rico y el desempleo. Pero aun así, se considera el mejor modelo resultante, ya que si se suprimen algunas de las variables ya sea el Gini, ingreso del decil más rico o desempleo, en sus múltiples variantes, se arruina el modelo especificado.

a) Lectura de los resultados

Con respecto a los resultados del modelo 2, es posible aseverar que en la medida que aumenta la participación de la industria en el PBI, contribuye de manera positiva en el desarrollo. Esto posiblemente este en sintonía con el círculo virtuoso de crecimiento mencionado en el modelo neodesarrollista, donde conforme aumenta la producción industrial, aumentan los niveles de empleo y mejora la calidad de vida de la población.

Por otro lado, la producción agrícola es significativa para el desarrollo, en la medida que los excedentes del sector agroexportador se redistribuyan en los distintos sectores de la sociedad menos favorecidos, como se mencionó anteriormente también como parte del círculo virtuoso.

La inflación repercute negativamente en el desarrollo, por sus múltiples consecuencias en la disminución del salario real, alteración de los precios relativos y aumento de incertidumbre entre otras consecuencias.

Por el lado de la participación estatal, en este caso, el gasto público en salud, estaría reflejando que en la medida que haya más infraestructura, más hospitales, y mejore el acceso a los medicamentos, entre otras cosas, influiría positivamente en los estándares de salud con lo que repercute positivamente en el desarrollo económico.

Con respecto a las medidas de desigualdad, se observa que a medida que se incrementan los ingresos de 10% más rico de la población repercute negativamente en el

desarrollo, es decir, que a medida que aumenta la concentración de la riqueza en unos pocos reflejaría un freno para el desarrollo.³²

Por otro lado, un aumento de la tasa de desempleo repercute negativamente en el desarrollo. En este sentido, como se vio en el periodo neoliberal las altas tasas de desempleo repercutieron negativamente en las condiciones de vida de las personas, perjudicando el clima social.

Por último, una mejora en los términos de intercambio, es decir, en la medida que aumente el valor de las exportaciones argentinas con respecto al valor de las importaciones, estaría reflejando una mejora en el desarrollo, esto conduciría de nuevo con la idea de que mientras aumente la rentabilidad de los sectores agroexportadores habrá un mayor distribución de excedentes en la economía y mejoraría el grado de desarrollo económico.

Cabe aclarar, que la idea de este círculo virtuoso característico del neodesarrollismo, que se menciona tanto para la participación de la industria en el PBI, la agricultura, el desempleo, la desigualdad y los términos de intercambio, es posible en la medida que el marco institucional y las instituciones mismas lo convaliden, ya que por ejemplo, se puede pensar que si aumentaran los términos de intercambio en el periodo neoliberal, sin instituciones tributarias como las retenciones a las exportaciones, la redistribución de ese excedente sería menor.

³² Con respecto al índice de Gini, como se mencionó anteriormente, el signo del coeficiente no resultó el esperado, esto se lo atribuye a las múltiples correlaciones existen con las demás variables explicativas. Por otro lado, un análisis exploratorio en el cual se realizó una regresión teniendo en cuenta al IDH como variable dependiente y el índice de Gini como variable control, dio significativa y con signo esperado(anexo D). Por otro lado, hay indicios de que pueda existir la hipótesis de Kuznets entre el IDH y el índice de Gini, donde los países menos desarrollados serían, en un principio, igualitarios; sin embargo, a medida que se van desarrollando, el ingreso se concentra y la distribución del ingreso empeora. Luego, con el desarrollo posterior, vuelve a ser igualitario y dicha desigualdad se nivela.

Cuadro 2: Resultados de los modelos de regresión lineal

Variable dependiente: IDH (1990-2015)		
Variables independientes	Modelo 1	Modelo 2
C	0,74 (121,98)	0,218 (5,25)
Dummy	0,06 (7,24)	
Industria (%PBI)		0,0037 (4,61)
Agricultura (us\$ constantes 2010)		2,91E-12 (8,53)
Inflación		-0,0041 (-5,05)
Gasto en salud		0,0265 (8,69)
Ingresos del decil más rico		-0,0142 (-6,38)
GINI		0,0149 (8,27)
Desempleo		-0,0012 (-2,19)
Términos de Intercambio		0,0003 (3,00)
R2	0,69	0,99
F	54,42	247,31
N(n° años)	26	26

Fuente: Elaboración propia en base al análisis econométrico.

CONCLUSIONES

Como se vio en este trabajo, el objetivo del mismo fue por un lado analizar la dinámica del marco institucional de Argentina en el periodo establecido (1990-2015) bajo la mirada de las instituciones de la corriente de la Economía Política y por otro lado, identificar en el mismo periodo la forma en el que el marco institucional argentino afectó al desarrollo económico y al crecimiento.

En este sentido, siguiendo el análisis que hace la corriente de la Economía Política Institucionalista en cuanto a las instituciones, que las define de una manera amplia en el sentido de que no solo comprende las formas en las que se presenta (leyes, normas, rutinas de interacción) sino también que son el reflejo de las visiones e intereses del mundo de los actores económicos. En este sentido, el marco institucional que se analice también va a estar comprendido por estas visiones e intereses de los actores económicos en su conjunto. Por este motivo para identificar las principales características del marco institucional en ambos periodos de la Argentina (neoliberal y neodesarrollista) se distinguieron cuatro elementos: Contexto internacional, Estado, actores económicos y estructura productiva. Los mismos, son fundamentales para entender los cambios en ambos modelos de desarrollo de país porque muestra los intereses de los actores económicos en su conjunto.

Con respecto al estudio estadístico descriptivo. El análisis de la evolución de algunos indicadores (IDH, desempleo, distribución del ingreso) que afectan a los actores económicos y a las condiciones de vida de los mismos, se observa que durante el periodo neodesarrollista estos indicadores tuvieron una evolución favorable con respecto al periodo anterior.

Con respecto al análisis econométrico, el periodo neodesarrollista (2003-2015) significó un cambio favorable en el grado de desarrollo, medido por el índice de desarrollo humano. En este sentido, este cambio estructural condice con mejores condiciones de vida de la población en su conjunto.

Por otro lado, al introducir otras variables que caracterizan al marco institucional de Argentina, para poner mayor rigor en la especificación del modelo de desarrollo, se observa que el mismo va a estar influenciado por elementos que tienen que ver con la estructura productiva del país como la participación de la industria en la economía y la producción agrícola; con las políticas que lleve adelante el Estado como la influencia que tenga en el gasto en salud; después otras variables que repercuten en los actores económicos como la inflación, la desigualdad de ingresos y el desempleo y por último el contexto externo que va a estar influenciado por los términos de intercambio.

En este sentido, existe consistencia estadística para decir que el grado de desarrollo va a estar influenciado por variables relacionadas al marco institucional de acuerdo a la caracterización mencionada

Además, si se observa el comportamiento de estas variables, se ve que en los primeros años del periodo neodesarrollista van a tener continuo mejoramiento, y que a fines del mismo periodo estas variables se van a estancar o en algunos casos van a tener una decadencia, por lo que se va a tender a frenar el proceso de desarrollo económico del país.

Por otro lado, según este contexto, se puede vaticinar que en la medida que la situación externa sea favorable a los actores que tengan mayor control sobre la economía, y las estrategias del Estado estén orientadas a armonizar esos intereses, como se vio en la primera etapa del periodo neodesarrollista, es probable que el resultado sea una mejora en el desarrollo económico, crecimiento del PBI, el nivel de empleo, desigualdad y pobreza.

Por todos estos motivos, es posible afirmar la hipótesis inicial del presente trabajo que sostiene:

“Las políticas económicas y sociales (instituciones) que se tomaron luego de la crisis del 2001 repercutieron en un mayor grado de desarrollo, a diferencia de las políticas impulsadas en los años noventa”, ya que efectivamente se observa un mayor grado de desarrollo, traducido en mejores condiciones de vida de la población argentina en su conjunto.

Por otro lado, el presente trabajo da pie a que se abra el paraguas para futuras investigaciones en aspectos como:

- Analizar y discutir otras concepciones de desarrollo económico, como así también de indicadores que contemplen aspectos más amplios que el IDH.
- El estudio de la influencia específica de la formación de capital (inversión) y el origen del mismo en el proceso de desarrollo.
- Analizar las causas de estas características limitantes al desarrollo económico como pueden ser: la inflación, la restricción externa, la estructura productiva concentrada y con gran participación de capitales extranjeros, como así también las disputas de poder de los diferentes actores económicos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez Agis, E., Girard, C., Kicillof, A., & Marongiu, F. (2010). La macroeconomía en la post-Convertibilidad. CENDA.
- Araoz, M. F. (2011). La calidad institucional en Argentina en el largo plazo. Universidad Carlos III de Madrid: Working Papers in Economic History.
- Araya, J. M. (2009). *Sociedad, economía y política en la Argentina contemporánea* (1a ed.). (J. M. Araya, Ed.) Buenos Aires.
- Aron, J. (Febrero de 2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence,. (T. W. BANK, Ed.) *The World Bank Research Observer*, 15(1), 99-135.
- Bardhan, P. (2006). Economía del desarrollo y economía institucional: hacia un marco más amplio. *Cuestiones Económicas* 691, 22(2), 81-95.
- Barrionuevo, L., & Luc, M. (2016). ¿Desarrollos alternativos o alternativas al desarrollo? *IX Jornadas de Economía Crítica* (págs. 1-34). Córdoba: Sociedad de Economía Crítica.
- Basualdo, E., Socolovsky, Y., Wainer, A., Nahon, C., Porcelli, L., & Gonzalez, M. (2010). *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea*. Ciudad Autónoma Buenos Aires: IEC-CONADU. Obtenido de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Argentina/iec-conadu/20130228034037/Desarrolloeconomico>.
- Bates, R. (2010). *"The New Institutionalism", Prepared for the conference on The Legacy and Eork of Douglass North: Understanding Institutions and Development Economics*. Center for New Institutional Social sciences. St. Louis: Washington University.
- Bertolotto, M., & Cavallo, A. (2016). *Serie completa de inflación de Argentina de 1943 a 2016*. MIT Sloan and NBER; PriceStats and UdeSA. Obtenido de http://www.mit.edu/~afc/papers/FillingTheGap_es.pdf
- CEPAL. (2011). La región en la década de las economías emergentes. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Chang, H.-J. (2002). Breaking the Mould—An Institutional Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State. *Cambridge Journal of Economics*, 26(5), 539-559.
- Chang, H.-J. (2005). Entendiendo la relación entre las instituciones y el desarrollo económico – Algunos aspectos teóricos claves. *Aniversario WIDER* (pág. 13). Helsinki: Faculty of Economics and Politics, University of Cambridge.
- Chang, H.-J. (2011). Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History. *Journal of Institutional Economics*, 7(4): 473-498.
- Ducid, M. (2016). Economía y política en la Argentina Kirchnerista de Adrián Piva. *Cuadernos de Economía Crítica*, 3(5), 195-199.

- Evans, P. (2007). *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*. Bogotá: ILSA. Obtenido de "<http://biblioteca.clacso.org.ar/Colombia/ilsa/20130823031746/Eclvs11-02.pdf>"
- Evans, P., & Chang, H.-j. (2007). El papel de las instituciones en el cambio económico. En P. Evans, *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal* (págs. 217-271). Bogotá: ILSA.
- Féliz, M. (2011). ¿Neo-desarrollismo: más allá del neo-liberalismo? Desarrollo y crisis capitalista en Argentina desde los 90. *Theomai*, 72-86.
- Féliz, M. (jul/dic de 2012). Sin clase. Neodesarrollismo y Neoestructuralismo en Argentina (2002-2011). *Século XXI, Revista de Ciências Sociais*, 2(2), 09-43.
- Féliz, M. (2013). ¿De la década perdida a la década ganada? Del auge y crisis del neoliberalismo al neodesarrollismo en crisis en Argentina. *Cuestiones de Sociología*(9).
- Féliz, M., & López, E. (2010). La dinámica del capitalismo periférico posneoliberal-neodesarrollista. Contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en Argentina. *Herramienta. Revista de debate y crítica marxista*(45). Obtenido de http://www.fuentesmemoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.4654/
- Fondo Monetario Internacional. (2014). *Informe anual 2014. De la Estabilización a un crecimiento sostenido*.
- Forcinito, K., & Tolón Estarellas, G. (2009). *Reestructuración neoliberal y después... 1983-2008: 25 años de economía argentina* (Vol. 24). Los Polvorines, Buenos Aires: Univ. Nacional de General Sarmiento.
- Gaggero, A., Schorr, M., & Wainer, A. (2014). *Restricción externa. El poder económico durante el kirchnerismo*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Futuro Anterior.
- García Quero, F. J. (2012). Desarrollo y Economía Política Institucionalista: una reinterpretación del comportamiento, el Estado, la Política y el Cambio institucional. Granada, España: Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Granada.
- Hidalgo Capitán, A. L. (1998). El pensamiento económico sobre el desarrollo. De los Mercantilistas hasta el PNUD. Universidad de Huelva.
- Hirschman, A. O. (1986). La economía política del desarrollo latinoamericano. Siete ejercicios en retrospectiva. *XIII Congreso Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos* (págs. 769-804). Boston: Latin American Research Review.
- Hodgson, G. M. (1998). The Approach of Institutional Economics. *vol. XXXVI*, 15-62. (C. Mallorquín, Trad.)
- Hodgson, G. M. (2007). Institutions and Individuals: Interaction and Evolution. *Organization Studies* .
- Hodgson, G. M. (jul de 2011). ¿Qué son las instituciones? *Revista CS*, 17-57. Obtenido de https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/revista_cs/article/view/1128/1491
- López Castellano, F. (2011). "Nueva Economía Institucional versus Economía Política Institucional. Cuestiones teóricas clave". Obtenido de

<https://aihpezaragoza2011.files.wordpress.com/2011/11/fernando-lc3b3pez-castellano.pdf>

- López, A. (2006). *Empresarios, Instituciones y Desarrollo económico: El caso argentino*. Buenos Aires: CEPAL.
- Manzanelli, P., Barrera, M., Belloni, P., & Basualdo, E. (2014). Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura económica actual. *Cuadernos de Economía Crítica*, 37-73.
- Mazzucato, M. (19 de 04 de 2016). La economista Mariana Mazzucato trae de regreso al Estado emprendedor. (J. Guzmán, Entrevistador) Obtenido de <http://ciperchile.cl/2016/04/19/la-economista-mariana-mazzucato-trae-de-regreso-al-estado-emprendedor/>
- Musacchio, A. (2016). La Argentina del segundo bicentenario: imágenes de una estación desolada. *Cuadernos de Economía Crítica*, 2(4), 11-37.
- Naciones Unidas. (1987). *Informe de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*.
- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. (A. Bárcena, Trad.) México D.F.: Fondo de cultura económica.
- NU. CEPAL. (2013). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2013: tres décadas de crecimiento económico desigual e inestable. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 222. Nueva York: Naciones Unidas.
- Observatorio de la deuda social Argentina. (2017). *Pobreza y desigualdad por ingresos en la Argentina urbana 2010-2016*. Universidad Católica Argentina.
- Palmieri, P. (2016). Política social, acumulación y reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina: un análisis para el periodo 1993-2009. *Cuadernos de Economía Crítica*, 2(4), 39-65.
- Porta, F. (2013). El neodesarrollismo en América Latina y el Caribe: logros y desafíos. *Prebisch y los desafíos del desarrollo del S. XXI*. (CEPAL, Ed.) Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=wTzFju0zLiM&t=19s>
- Portes, A. (2006). Instituciones y desarrollo: una revisión conceptual. *Cuadernos de Economía*, XXV(45), 13-52.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2000). *Informe sobre desarrollo humano 2000*.
- Quiñones Montellano, A., Gutierrez Sobrao, D., & Madrueño Aguilar, R. (2013). Desarrollo humano, pobreza y desigualdades. *Manuales sobre cooperación y desarrollo*. (S. Tezanos Vázquez, Ed.) Universidad de Cantabria.
- Reinert, E. (2007). *How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay*. UK.
- Resico, M. (2009). "Elementos institucionales del ciclo económico en la Argentina. Una perspectiva histórica". *Congreso "Hacia el Bicentenario (2010-2016)*. Buenos Aires.

- Rodas Martini, P. (2000). La medición del desarrollo humano: una tarea interminable y polémica. En BID, & BIRF, *Quinto Taller Regional sobre la Medición de la Pobreza: Métodos y Aplicaciones* (págs. 367-375).
- Rodríguez Salazar, Ó. (2001). Economía institucional, corriente principal y heterodoxia. *Revista de Economía Institucional*, 3(4), 52-77.
- Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes*. Princeton: Princeton University Press.
- Saiegh, J. H. (2012). ¿Reconstrucción del Modelo Industrialista Sustitutivo de Importaciones? (I. A. (IADE), Ed.) *Realidad económica*(272), 60-85.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta.
- Todaro, M., & Smith, S. (2012). *Economic Development* (11 ed.). Pearson.
- Trapé, A. (2008). *Política Económica Argentina (1800-2000)*. Mendoza: FCE-UNCuyo.
- Treacy, M. (Diciembre de 2016). Nuevas formas de dependencia y de integración regional en tiempos de mundialización neoliberal. *Revista Densidades* (20), 69-97.
- United Nations University. (2007). *Institutional Change and Economic Development*. (H.-J. Chang, Ed.) Helsinki: Anthem Press.
- Valcárcel, M. (2006). Génesis y evolución del concepto y sus enfoques sobre el desarrollo. *Documento de investigación*. Perú: Departamento de Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Velasco, L. (2016). Fundamentos epistemológicos de la economía. Análisis del plan de estudios vigente de la licenciatura en economía en la FCE UNCUIYO. *Trabajo de investigación*. Mendoza, Argentina: Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas.
- Vinocur, P., & Halperin, L. (2004). *Pobreza y políticas sociales en Argentina de los años noventa*. Santiago de Chile: CEPAL.

ANEXO A: PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LA NEI Y LA EPI

Cuadro 3

	EPI	NEI
Referentes teóricos	<ul style="list-style-type: none"> -Visión marxista de la instituciones -Vieja Economía Institucional -Escuela historicista alemana -Economía evolutiva 	<ul style="list-style-type: none"> -Economía neoclásica y marginalista -Escuela austriaca -Teorema de Coase
Naturaleza de las instituciones	<ul style="list-style-type: none"> -Instituciones como “patrones sistemáticos compartidos” y “hábitos comunes de pensamiento” -Estado de naturaleza impregnado de instituciones y formado por estructuras sociales en permanente reconstrucción -Motivaciones y preferencias no predeterminadas, dependen del entorno institucional -No es posible diferenciar entre individuo e institución -“Causación descendente reconstituyente”, bidireccional entre individuo e instituciones. -Coerción, poder, relaciones de clase...influyen en el intercambio 	<ul style="list-style-type: none"> -Instituciones como “reglas de juego y restricciones a la acción individual” -Estado de naturaleza libre de instituciones -Motivación y preferencias predeterminadas (individualismo y egoísmo) -Individuos e instituciones son diferentes -“Causación unidireccional ascendente”, del individuos a las instituciones -Intercambio y elección libre entre iguales
Estado y fiscalidad	<ul style="list-style-type: none"> -Estado redistribuidor de la riqueza -Visión altruista del Estado 	<ul style="list-style-type: none"> -Estado monopolista de la violencia (Leviatán maximizador de ingresos) -Visión egoísta del Estado

	<p>-La fiscalidad se aborda desde el punto de vista político no técnico (una fiscalidad unificada y no discriminatoria es la base para el desarrollo)</p> <p>-Papel amplio del Estado, enfocado a valores éticos y universales públicamente orientados.</p>	<p>-Capacidad fiscal es un reflejo más del poder coercivo (despilfarro, freno para el desarrollo).</p> <p>-Papel del Estado limitado a facilitar transacciones, asegurar contratos y derechos propiedad (disminuir costes transacción).</p>
Concepción Mercado	<p>-Construcción política y social, no existen dos mercados iguales</p> <p>-Una institución más dependiente del resto.</p> <p>-Mecanismo de intercambio</p> <p>-Políticas para definir los objetivos a alcanzar en cada mercado y crear el mercado concreto para lograrlos.</p> <p>-El mercado nunca puede asignar de manera libre.</p>	<p>-Mercado una institución en sí mismo, es igual en todos los casos.</p> <p>-Institución central, determina el buen funcionamiento del resto.</p> <p>-Mecanismo principal de coordinación, asignación y redistribución</p> <p>-Políticas adecuadas para que el Mercado asigne libremente.</p>
Cambio institucional	<p>-Proceso gradual, continuo</p> <p>-Necesario tener en cuenta multitud de factores interrelacionados. Importancia relaciones de poder y conflictos de intereses.</p>	<p>-Voluntarismo: las instituciones, al ser producto de conductas racionales, son modificables (monocultivo, <i>GlobalStandard institutions</i>, transplante institucional)</p> <p>-Fatalismo: la acción política tiene poco margen de actuación debido a la importancia de patrones inmutables y de la dependencia de la senda (Acemoglu et al.,...)</p>

Fuente: (García Quero, 2012, págs. 127-128).

ANEXO B: ALGUNOS ESTUDIOS INSTITUCIONALISTAS

Cuadro 4

Autores/Tipo estudio	Países/Región y periodo	Institución/es estudiados	Principal aportación/es
Aglietta (1979)*	EE.UU	Sistema financiero	En los años setenta se produce un cambio en las relaciones de producción y en las salariales. Se abandona el capitalismo de acumulación con tipos de cambio fijos y control de capitales.
Johnson (1984)*	Experiencias varias (l/p)	Política industrial	La política industrial fue una herramienta básica para lograr cambios estructurales que permitieran el desarrollo económico.
Wade (1990)*	Este Asiático	Marco institucional general (industrialización)	El milagro asiático se debió a una combinación de liberalización, control financiero, promoción industrial y sustitución de exportaciones. Un tercer camino hacia el crecimiento.
Arrigui (1994)*	Experiencias varias (l/p)	Sistema financiero	Las finanzas y la circulación prosperan cuando la producción se estanca. La <i>financiarización</i> de la economía representa la decadencia del capitalismo.
Evans (1995)*	Brasil, India, Corea (1970-1990)	Marco institucional general (Estado)	Una intervención exitosa de la acción pública requiere conocer sus límites, relacionarse en igualdad en la economía global y combinar coherentemente la organización interna del país y la participación del Estado en la transformación industrial.

Chang y Evans (2000)*	Corea	Marco institucional general	Papel activo Estatal, pro industrial, defensa del exterior, etc.
Chang (2002)*	Experiencias varias (I/p)	Marco institucional general	Todos los países desarrollados utilizaron políticas activas y proteccionistas en sus procesos de crecimiento. Proceso lento y costoso.
Bardhan (2006)*	Experiencias varias	Marco institucional general	Proclamar la superioridad de un mecanismo de coordinación sobre otro es simplista, inútil y ahistórico.
Reinert (2007)*		Marco institucional general	El desarrollo económico es consecuencia de efectos sinérgicos que promuevan industrias innovadoras y maximizan los salarios reales, no los beneficios. El capital es estéril sin oportunidades de inversión productiva e innovadora.
Rauchway (2007)*	EE.UU (I/p)	Estructuración y forma estatal	El Federalismo fue decisivo en el éxito económico de Norteamérica.
Easterly (2008)*	Experiencias varias (África)	Marco institucional general	La experiencia histórica demuestra la gradualidad en la evolución del cambio institucional (“de abajo arriba”). La imposición de “arriba abajo” puede tener consecuencias muy negativas.
Schiff (1971)**	Suiza y Holanda	Leyes patentes	La regulación Estatal se combinó en beneficio propio, utilizando leyes interpretables de acuerdo a la conveniencia de cada Estado
Goodhart (1988)**	Europa	Bancos Centrales	Las instituciones bancarias y financieras se crearon paulatinamente, durante procesos de largo recorrido.

O'Brien (1988)**	Reino Unido (1660-1815)	Fiscalidad	La fiscalidad ayudó a la legitimación del Estado y sirvió de impulso al crecimiento.
Chang (1998)**	Este asiático	Papel política social	La política social tiene un papel activo en el crecimiento, apoyándolo de forma muy positiva y facilitando su redistribución.
O'Brien (1998)**	Reino Unido (1688-1815)	Marco instituciones general (comercio y fiscalidad)	En desarrollo británico combinó un Estado activo, la defensa del comercio y una fiscalidad para favorecer a las industrias promotoras del crecimiento.
Schroter (1999)**	Europa	Mercados internos	Durante sus periodos desarrollistas, los Estados utilizaron diversas formas y estrategias para proteger sus sectores estratégicos.
Reinert (1999)**	Países occidentales	Papel Estatal	Para crecer económicamente se requiere de actividades variadas con rendimientos crecientes a escala y costes decrecientes. La rivalidad, la guerra y la emulación dieron a Europa un sistema dinámico de competencia imperfecta y rendimientos crecientes
Dutta (2005)**	China	Comercio, política monetaria	La apertura exterior china comenzó cuando el país contó con una industria desarrollada y se llevó a cabo junto con una política monetaria protectora.
Epstein (2007)**	Experiencias varias (S.XIX)	Bancos Centrales	La experiencia europea muestra que hubo una gran capacidad de gestión de los gobiernos sobre la autoridad monetaria durante los periodos de desarrollo.

Toye (2007)**	Experiencias varias (l/p)	Burocracia	No es necesaria la burocratización del Estado para el desarrollo
Di John (2007)**	Experiencias varias (l/p)	Sistema fiscal	La capacidad fiscal del Estado define su legitimidad. El tipo de gravamen determina el nivel de desigualdad e influye en el crecimiento económico.
Woo (2007a)**	Europa, Japón y Korea	Leyes, tradición legal	No existe una direccionalidad concreta entre tipo de ley, tipo de Estado y desarrollo.
Stockhammer (2010)**	Experiencias varias (1960- 2010)	Sistema financiero	Desde mediados de los años setenta hubo una desregulación paulatina de las finanzas que provocó una espiral creciente de activos financieros, burbujas especulativas y aumento en las desigualdades de renta y salarios.
Woo (1991)***	Corea	Estado y finanzas	El desarrollo coreano contradice las tesis neoliberales. Corea contó con un Estado muy regulador, especialmente en el ámbito monetario.
Chang (1996)***	Japón y Corea	Papel Estado, idiosincrasia	El desarrollo no se debe al legado histórico y cultural sino a un gasto considerable de energía política y recursos económicos, destacando de forma especial el gasto social.
Chang (1997)***	Asia	Papel Estado	Las políticas son adecuadas o no dependiendo de las condiciones específicas de cada país. En los casos de éxito en Asia, el Estado tuvo un rol muy activo.
Wang (2003)***	China	Mercados	Los mercados se crean con medidas políticas que los regulan y legitiman a lo largo del tiempo.

Evans (2004)***	Brasil, India	Instituciones deliberativas	Las estrategias deliberativas mejoran la gobernanza y la provisión de bienes colectivos básicos. Es necesario un giro institucional que refuerce las experiencias locales de desarrollo.
Di John, 2004***	Venezuela	Fiscalidad	La liberalización económica supuso un freno a la capacidad Estatal y al crecimiento venezolano. También aumentó la polarización de rentas.
David y Mach (2007)***	Suiza (1870-1950)	Marco institucional general	A pesar de orientación liberalizadora, gran parte del desarrollo suizo se debió al uso de instituciones rechazadas por la ortodoxia del desarrollo (patentes, bancos centrales con plena autonomía, etc.).
O'Brian, 2007***	Reino Unido (SXV. al XIX)	Formación Estado	Reino Unido impulsó su crecimiento con políticas colonialistas expansivas de corte mercantil. Las contiendas bélicas y el comercio de la Marina Real fueron los mejores aliados del crecimiento inglés.
Burlamaqui, Souza y Nelson (2007)***	Brasil (1945-2004)	Marco instituciones general (innovación)	Rol muy activo del Estado y la burocracia gubernamental como agentes de innovación y cambio institucional.
Kiiza (2007)***	Mauricio, Bostwana y Uganda	Marco instituciones general	La clave del éxito de las tres experiencias africanas fue un Estado desarrollista de tipo mercantil, que permitió a los países adecuarse a las necesidades de sus contextos. Estas estrategias conllevaron la combinación de medidas

			proteccionistas y liberalizadoras, junto con instituciones a favor de las metas del país.
Zhu (2007)***	China y Taiwan	Estrategia industrial	En el crecimiento de China y Taiwan se combinaron continuamente estrategias de tipo ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) y EOI (Industrialización Orientada a la Exportación). Ambas se retroalimentaron durante todo el proceso.
Orhangazi (2008)***	EE.UU. (1973-2003)	Sistema financiero	La financiarización de la economía estadounidense ha reducido la inversión real.

Fuente: (García Quero, 2012, págs. 82-84)

*Estudios “generalistas”

**Estudios “mono-Institución”

***Estudios “experiencias exitosas”

ANEXO C: VARIABLES UTILIZADAS EN EL ANÁLISIS ECONOMÉTRICO

Cuadro 5

Estructura Productiva	Estado
PBI per cápita(US\$ constantes 2010)*	Tasa de interés de los depósitos (%)*
Tasa de crecimiento PBI per cápita (%anual)*	Deuda Pública Total Consolidada(millones de dólares)*****
Servicios (US\$ constantes 2010)*	Gasto público en Educación, cultura y ciencia y técnica (%PBI)**
Industria (US\$ constantes 2010)*	Gasto público en Salud (% PBI)**
Agricultura (US\$ constantes 2010)*	Reservas totales (incluye oro, US\$ corrientes)*
Manufacturas (US\$ constantes US\$2010)*	Tipo de cambio real multilateral anual (ponderación de socios- Exportaciones e importaciones; 2005=100)***
Servicios (% crecimiento anual)*	
Industria (% crecimiento anual)*	
Agricultura (% crecimiento anual)*	
Manufacturas (% crecimiento anual)*	
Industria (% del PBI)*	
Formación bruta de capital fijo (US\$ a precios actuales)*	
Formación bruta de capital (% del PBI)*	
Formación neta de capital fijo (US\$ a precios actuales)*	
Formación neta de capital fijo (% del PBI)*	
Formación neta de capital fijo (% del PBI)*	
Actores económicos	Contexto internacional
Ingresos del quintil más pobre*	Índice de términos netos de intercambio (2000 = 100)*
Ingresos del decil más rico*	Ingreso neto de capitales(miles de millones de dólares) *****
Ingreso del quintil más rico/ingreso del quintil más pobre*****	Balanza Cuenta financiera(Millones de dólares)*****
Índice de Gini*	Balanza Cuenta capital(Millones de dólares)*****
Población que vive en suburbios (% de la población urbana, serie empalmada)****	Balanza Cuenta corriente(Millones de dólares)*****
Tasa de desempleo*	Tasa de apertura (%PBI)*
Tasa de Inflación*****	
<p>Fuente: *Datos del Banco Mundial **Subsecretaría de Programación Macroeconómica - Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo en base a Secretaría de Hacienda, Cuentas de Inversión y presupuestos. ***Datos del BCRA</p>	

****Transformación propia en base a datos del Banco Mundial
****Datos de la CEPAL - CEPALSTAT
***** (Bertolotto y Cavallo, 2016)

ANEXO D: RELACIÓN DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

Cuadro 6

Variable dependiente: IDH (1990-2015)	
Variables independientes	Modelo 3
C	1,004 (10,81)
GINI	-0,005 (-2,49)
R2	0,20
F	6,20
N(n° años)	26

Fuente: Elaboración propia.

Declaración Jurada Resolución 212/99-CD

“El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgreda o afecta derecho de terceros”

Mendoza,

Apellido y Nombre

Machin, Francisco

N° Registro

27209

Firma

