

**Convergencia arriba, divergencia abajo:
¿A quién le fue tan mal en la economía argentina?¹**

D. Heymann, A. Ramos

Uno de los tópicos recurrentes en las discusiones sobre el desarrollo económico argentino es la queja por la pérdida de posición relativa en comparación con otros países. La imagen que vuelve una y otra vez es la de una economía que en su momento generó ingresos comparables a los de los países avanzados, para luego desbarrancarse en la pobreza. Por cierto, las estadísticas disponibles, así como una gran variedad de información cualitativa muestran que el ingreso promedio en la Argentina alcanzó en la primera parte del siglo XX valores similares al de economías desarrolladas, mientras que en la actualidad las diferencias con esas economías se miden en órdenes de magnitud. La tendencia declinante de largo plazo aparece también en relación a otros países de la región. Pero, si bien esos hechos son claros, el lamento nostálgico por un pasado ya lejano puede llevar a concentrar la atención en alguna (más o menos mítica) “edad de oro”, y a distraerla de una visión hacia adelante. En los propios términos de la pregunta del título: a todos los estratos sociales no les ha ido igual. En realidad, la visión de la Argentina como un país con ingresos relativamente bajos a escala internacional describe en forma clara a la situación de los segmentos más pobres, pero no se corresponde con lo que se observa en lo alto de la distribución. A menudo se argumenta que el poco dinámico desempeño tendencial de la economía argentina se ha asociado con actitudes de desatención u hostilidad hacia los derechos de propiedad de los grupos de ingresos altos; en todo caso, esos grupos consiguieron en los hechos preservar niveles de poder de compra nada despreciables. Los problemas de generación de ingresos, que los hay y graves, están sobre todo en la base de la pirámide: los datos no sugieren que, en perspectiva, a los de la otra punta les (nos) haya ido tan mal.

Comparaciones internacionales de poder adquisitivo

La forma usual de realizar comparaciones internacionales de nivel de vida es a través de series medidas en términos de “paridades de poder adquisitivo” (PPA). Complejidades metodológicas aparte, esas series tratan de valorar los niveles de productos e ingresos nacionales a precios comparables, de manera que, en principio, las cifras de todos los países medirían niveles de poder de compra sobre canastas homogéneas de bienes. Con datos así tomados de una base internacional, el producto por habitante de la Argentina en PPA es del orden de los 11700 dólares por año². Este valor es 40% del promedio simple de

¹ Este texto contiene comentarios elaborados a efectos de los trabajos sobre desarrollo económico de la Oficina. Se trata de notas borrador que no constituyen un documento terminado.

² Los datos tienen como fuente al Banco Mundial, y cubren hasta comienzos de la década. Es decir que no se trata de información actualizada. De todos modos, el interés aquí es sobre comparaciones a grandes rasgos, independientemente de movimientos de coyuntura, y que reflejan la característica de la Argentina (y otros países de la región) como economía de ingreso agregado en un rango internacional medio-alto y con distribución comparativamente sesgada. Se puede apreciar, por otro lado, que el producto por habitante en

un conjunto de países desarrollados³, es decir, que existe una diferencia apreciable; además, esta es sustancialmente mayor que unas décadas atrás.

También está la distribución. Los datos distributivos comparan ingresos monetarios, no capacidades de gasto sobre determinadas canastas: por lo tanto, en sentido estricto no representan conceptos similares a los de paridad de poder adquisitivo. Sin embargo, un ejercicio de brocha gorda, pero ilustrativo, consiste en combinar las cifras del producto en PPA con la participación de un determinado grupo en el ingreso de un país para obtener una estimación del nivel absoluto de ingreso de ese grupo, en unidades que pueden utilizarse en una comparación internacional.

En la base de datos antes mencionada, la proporción del ingreso total que percibe el 20% de la población argentina de menores recursos es de de 3.1%. Esto llevaría a estimar el ingreso promedio anual per capita de este grupo en unos 1800 dólares “de poder adquisitivo comparable internacionalmente”. Así, el individuo medio de ese grupo de argentinos de bajos recursos tendría un ingreso cercano a solo 16% de alguien del quintil inferior en las economías desarrolladas. No es novedad: ubicarse en el grupo más pobre en la Argentina significa una condición de ingresos y de nivel de vida sin parangón en el “primer mundo”. Mal de muchos, tal vez: el país no está solo en eso. Para dar un ejemplo cercano, en Chile el 20% más pobre de la población también tendría en promedio un ingreso menor a un sexto del de su contraparte en esas economías desarrolladas. El caso de Brasil muestra una brecha aun más marcada: su 20% de más bajos ingresos no alcanzaría los 1000 dólares per capita (menos de un décimo que en los desarrollados).

El panorama varía cuando se mira la otra punta de la distribución (véase el gráfico más abajo). El 10% de mayores ingresos de la Argentina generaría anualmente unos 45000 dólares PPA por persona. Esta magnitud no solo es ampliamente mayor que el ingreso medio en una economía desarrollada de la muestra, sino que representa una proporción apreciable (cerca de 2/3) del ingreso del 10% más rico de esas economías. Algo similar ocurre con el estrato alto de Brasil (ingresos cercanos a 50% del “top 10%” de los países desarrollados) y, sobre todo, con el muy próspero grupo próspero de Chile (70%). Esos datos sugieren que, visto desde arriba, el primer mundo no aparece tan remoto...

Es claro que se observan perspectivas bien distintas según se mire un extremo u otro de la escala de ingresos. Para el primer decil (más alto) de la distribución, la Argentina ocupa el lugar 27 de la lista de países relevados (Chile: 24; Brasil: 34), no demasiado lejos de Portugal y Grecia (hacia arriba), o de Corea, Eslovenia o la República Checa (hacia abajo). En la secuencia de los países ordenados por los ingresos del 20% más pobre, la Argentina se encuentra en la posición 51 (Chile: 54, Brasil: 71), inmediatamente por debajo

términos de dólares PPA es significativamente mayor que el correspondiente valor medido en dólares corrientes en la actualidad; esto refleja en parte el hecho de que los precios internos en la Argentina son comparativamente bajos (en moneda extranjera) a escala internacional. Está en curso la elaboración de información actualizada a nivel internacional sobre agregados macroeconómicos en PPA que permitirán tener una imagen más precisa en un futuro próximo.

³ El conjunto comprende a Australia, los países escandinavos (Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suecia), y los del G7 (Alemania, Canadá, EEUU, Francia, Gran Bretaña, Italia y Japón). La comparación no es demasiado sensible a la exclusión o inclusión de países dentro de la categoría de los desarrollados.

de Costa Rica, Malasia, Turkmenistán y Albania (véase el cuadro al final del texto). Como se ve, no resulta el mismo grupo de pertenencia.

Los países desarrollados mismos tienen características distributivas diferentes entre sí: a grandes rasgos, los anglosajones muestran una distribución más concentrada que los europeos continentales y Japón. Por ende, comparando con sus contrapartes de los países anglosajones, la brecha del 20% de ingresos bajos sería algo menor, y algo mayor para los grupos de ingresos altos. Lo opuesto sucede con la referencia a los continentales + Japón. Aquí la comparación puede impresionar. Un miembro del grupo más pobre en la Argentina o en Chile tendría un ingreso de poco más de un octavo de su equivalente de país desarrollado, mientras que el ingreso de un argentino del 10% más alto estaría en un 70% de su par (y el de un “chileno top” superaría las tres cuartas partes). Esto último no parece poca cosa, aun considerando las incertidumbres de la medición.

Tal vez correspondan algunas aclaraciones. En primer término, medir niveles de vida es reconocidamente complicado. Diferencias en las estructuras de precios, debido a características del mercado o a la provisión pública de ciertos bienes pueden tener influencia apreciable. Por caso: es posible que los precios relativos de algunos servicios que consumen los estratos altos sean menores en economías de menor desarrollo relativo (y con salarios comparativamente reducidos). Otro: los ingresos monetarios en economías como las escandinavas podrían subestimar la capacidad de consumo debido a la relativamente abundante oferta de servicios por el sector público. En todo caso, lo que interesa con un cálculo así es marcar potenciales fenómenos salientes sin exigir demasiada precisión.

Heterogeneidades entre grupos

Cuando se agrupa a un 10% o un 20% de la población, los conjuntos resultantes son necesariamente heterogéneos. En la Argentina, los dos últimos deciles de la distribución están uniformemente por debajo de la línea de la pobreza, pero algunas de las personas incluidas son indigentes, mientras que otras no están cerca de esa condición. Del otro lado, la heterogeneidad es muy grande: es bien sabido que, como característica que de un modo u otro alcanza a la generalidad de las economías, existe una gran desigualdad de ingresos dentro del décimo decil, o sea en la punta más alta: aquí se ubican desde gente extremadamente rica a personas que se clasificarían a sí mismos definitivamente como “de clase media”, y posiblemente se sorprenderían al saber que ocupan un lugar así en la distribución.

También hay grandes brechas entre los grupos de ingresos más altos y los que le siguen inmediatamente en la pirámide. Así, por ejemplo, el segundo 20% de la población en la Argentina tiene un ingreso medio en PPA de unos 12000 dólares per capita. Este valor es comparable al ingreso promedio del 20% más pobre de Holanda, Austria o Dinamarca. Así, en Argentina es como si la distribución de un país europeo estuviera “comprimida” en menos de la mitad de la población, mientras que el restante 60% queda lejos de permitir una referencia de esa naturaleza. De todos modos, ese 40% superior, aunque minoritario, representa una cantidad significativa de personas (cerca de 15 millones) con ingresos “europeos” (altos o bajos según el caso) y conflictos comparables.

Las diferencias al interior de los estratos más altos implican que, tanto desde el punto de vista de las condiciones cuantitativas, como de las percepciones y de los comportamientos concretos con importantes efectos económicos, influyan en forma significativa la configuración y los movimientos en la distribución dentro de ese segmento. En realidad, los cambios distributivos “internos” a los grupos de ingreso (y nivel de educación) comparativamente alto suelen ocupar un lugar prominente en la atención pública (aquí y en otros lados), porque la gente involucrada tiene una capacidad comparativamente grande para intervenir en los debates sobre el estado de la economía y las opciones de política. Para referir a los muy útiles conceptos de Hirschman, los grupos de ingreso relativamente alto se expresan audiblemente con “voz” (por último, a esos grupos pertenecemos los que escribimos y leemos artículos como éste), y también se hacen sentir, a veces vigorosamente, mediante la “salida” (caso típico, las huidas de capitales que responden a turbulencias y las realimentan).

Los conflictos internos a la elite, o que involucran a los ricos y los no-tan-ricos parecen haber sido en la Argentina un componente importante de la inestabilidad macroeconómica, y un factor de la tan comentada “incertidumbre sobre los derechos de propiedad”: por citar un caso, en el episodio de la crisis financiera y la pesificación de activos y pasivos financieros de comienzos de esta década no fueron actores menores (aunque tampoco únicos) agentes como los bancos, las grandes empresas deudoras, los depositante por montos elevados (capaces de instrumentar mecanismos legales y movilizar corrientes de opinión) y los tenedores de bonos. Al mismo tiempo, la percepción del estrato alto de que, en condiciones normales, su poder de gasto permanente debería sostener patrones de demanda “europeos” (aunque más no fuera de la periferia europea) probablemente contribuyó a generar los amplios ciclos de gasto y nivel de actividad que han caracterizado a la Argentina, y a mantener niveles de ahorro privado que han sido históricamente bastante bajos: los *booms* de consumo de la época del “deme dos” y de los años noventa (y que tuvieron a ese estrato como protagonista central) aparentemente reflejaron en su momento expectativas de que se trataba de fenómenos sostenibles, y no fuera de tendencia como resultó ser.

Crecimiento económico y distribución

Sea como fuera, la prominencia y la visibilidad de lo que ocurre en la zona alta de la distribución no hace menos impactante el contraste con el otro extremo. Pero una simple descripción no implica una explicación, ni mucho menos una agenda de posibles acciones de política. Los patrones distributivos reflejan configuraciones y dinámicas económicas y sociales con raíces probablemente profundas, que incluyen, pero no se limitan siquiera aproximadamente a la “superestructura” de las instituciones y políticas definidas formalmente. Además, estas mismas instituciones y políticas no se definen simplemente “en el papel”, sino que su determinación, implementación y efectos dependen del juego de intereses, percepciones, capacidades de influencia y condiciones económicas que el propio sistema genera y va haciendo evolucionar. Estudiar en su complejidad a los fenómenos del crecimiento económico y de la distribución es un desafío de primer orden, seguramente abordable, pero ante el cual conviene reconocer la magnitud de los interrogantes que el

tema plantea. La dualidad de las economías del tipo de la Argentina entre un segmento con ingresos “desarrollados” y otro de suma pobreza (que, a su modo, recuerdan el mote de “Belindia” –Bélgica e India- que a veces se aplica a la economía brasileña) genera material concreto para pensar. De alguna forma, y con todos sus vaivenes, altibajos y visibles problemas históricos de crecimiento, la economía ha generado los recursos y las oportunidades como para que un estrato de la población, relativamente pequeño en relación al total, pero de magnitud nada despreciable, cuente con poderes de compra (y aspiraciones) comparativamente altos, mientras que otros grupos están muy lejos de contar con oportunidades y perspectivas siquiera parecidas.

Las heterogeneidades entre estratos de ingresos tienen sus matices y características particulares en cada instancia, pero no son un rasgo exclusivo de un solo país. Desde un punto de vista analítico, ya es tradicional la línea de investigación sobre la “convergencia” (o no) entre los niveles de ingreso promedio de distintas economías, y sus posibles determinantes tecnológicos, estructurales e institucionales. Tal vez sería útil incluir explícitamente la pregunta: ¿convergencia de quién?; y no solo por el interés propio de la cuestión, sino porque al tenerla en cuenta es posible que resalten elementos de la estructura y el funcionamiento del sistema importantes en la determinación de las propias dinámicas de crecimiento económico y configuración institucional. Como revelan los datos, para los países de esta región, la convergencia o no a los “estándares internacionales” de ingresos se plantea de manera netamente diferente según que la atención se enfoque en el nivel promedio del poder de compra, o en alguno de los extremos.

En el caso específico de la Argentina, una historia de bajo crecimiento y polarización distributiva seguramente llama a pensar en las políticas que podrían llevar a un desempeño más deseable. No parece demasiado polémico afirmar que un mejor desempeño requiere al mismo tiempo crecimiento agregado y mejora distributiva, y que presumiblemente una cosa sin la otra sería insatisfactorio, o inviable. Pero (nos lo recuerdan a menudo influyentes voces, en distintas formas y tonos), el crecimiento requiere inversiones, y las inversiones, a su vez, requieren por parte de quienes la realizan la expectativa fundada de que tendrán la posibilidad de apropiarse de los retornos que se generen hasta una magnitud que induzca el uso de recursos en los proyectos. Dicho mal y pronto: muy altos o inciertos niveles de tributación explícita o implícita (a través de regulaciones o intervenciones, por ejemplo) tenderían a limitar el ritmo de acumulación.

No se desprende en absoluto, sin embargo, que las estrategias óptimas consistan en “seducir a los inversores” a cualquier precio, congelando de alguna manera la distribución⁴. Aun suponiendo que se pudieran formular de manera creíble las promesas que implicaría ese esfuerzo de seducción (cosa que no es obvia, si se supone que una distribución muy sesgada puede ser fuente de tensiones, conflictos e incertidumbres), quedaría todavía la duda sobre cómo sería el balance de costos y beneficios para los estratos de ingresos más bajos: no resulta obvio que, racionalmente, les resultaría conveniente comprometerse a no avanzar con acciones redistributivas a cambio de la eventualidad incierta de que esa renuncia generaría un aumento de la inversión que daría lugar a una expansión agregada

⁴ A veces esa recomendación se acompaña de exhortaciones escolares del tipo: “los países tienen que hacer los deberes”, como si previsibilidad y seriedad fueran solo medios para complacer a “maestros”, o mercados.

que se difundiría de manera tal que los ingresos de esos estratos crecerían de manera satisfactoria. Demasiados condicionales (mal que le pese a parte importante de la biblioteca sobre crecimiento económico)...Por otro lado, la apuesta a que el crecimiento por sí solo haga irrelevante a la pobreza y la exclusión junto con los argumentos que reducen las acciones distributivas a una demanda por “sistemas de contención” para casos particulares o extremos pueden implicar una actitud “de arriba hacia abajo”, y que no llevaría a enfrentar los problemas de exclusión y grandes desigualdades.

No obstante, “redistribución a toda costa” tampoco parece una prescripción deseable, aun en términos del bienestar de los grupos de ingreso más bajo. A veces se sostiene que mejoras distributivas necesariamente generan incentivos a la expansión de la actividad y de la inversión, por ejemplo al ampliar el mercado de consumo o al diluir tensiones sociales. Ciertamente, eso puede ser así en algunas circunstancias, pero no surge como una proposición generalizable a cualquier caso: las expectativas de rentabilidad que en general regulan las decisiones de inversión dependen de la magnitud de los beneficios que sean apropiables y de los márgenes de incertidumbre al respecto. En un cierto punto, aun con mecanismos de política sistemáticos y bien definidos, puede haber impactos sobre el crecimiento que más que compensen los beneficios derivados de la redistribución

Por ende, las disyuntivas no parecen desvanecerse fácilmente: la existencia de potenciales efectos de complementariedad entre crecimiento y acciones de redistribución no implica la desaparición de posibles conflictos. Al mismo tiempo, plantear a la redistribución como un instrumento para crear demanda interna o apaciguar protestas a efectos de potenciar la competitividad económica implica una perspectiva estrecha, que puede trastocar objetivos e instrumentos

Un progreso sostenido de los grupos desfavorecidos resulta poco probable en ausencia de crecimiento, aunque éste no sea una condición suficiente. Parece especialmente importante que la redistribución no quede en un juego de sumas y restas entre grupos altos en la escala de ingresos, sino que llegue efectivamente adonde la desigualdad es más grave. El establecimiento de mecanismos de redistribución que lleguen efectivamente abajo y que sean compatibles con el mantenimiento de incentivos a la acumulación (a través de captación y transferencia de recursos por vía fiscal, especialmente) requiere condiciones de fortaleza de decisión y capacidad de diseño y gestión en el sector público que parecen difícilmente alcanzables sin perspectivas de un crecimiento razonablemente persistente y una macroeconomía ordenada. Esto no es simplemente una “prevención de economista” sino que se deriva de la experiencia: se ha visto que no solo el desorden macroeconómico desorganiza al sector público, sino que en la inestabilidad son los grupos de ingresos altos que, por su capacidad de acceso a información y recursos suelen estar más protegidos, y tienden a ganar posiciones relativas. En la Argentina, el deterioro de la distribución parece haber estado jalonado por escalones, de crisis en crisis.

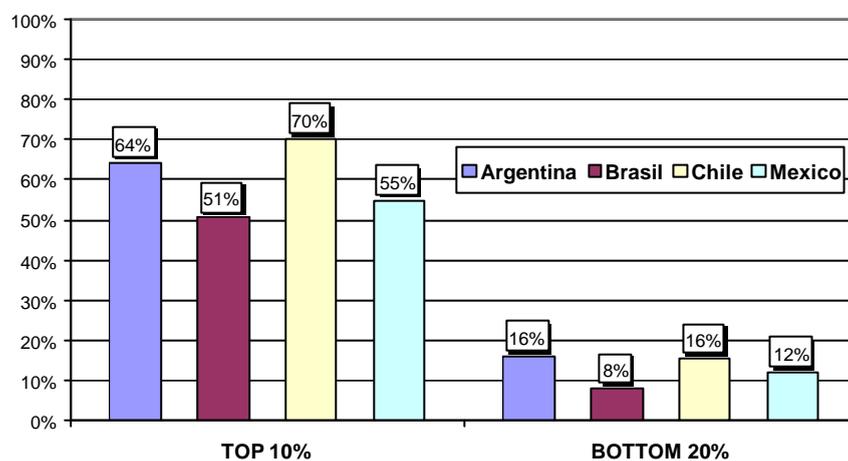
Crecimiento y redistribución forman parte de procesos de largo plazo, que van más allá de coyunturas o ciclos económicos y políticos, y donde la consistencia técnica de las políticas es importante, pero que exceden con mucho al ámbito “tecnocrático”. De un modo u otro, parece requerirse que los actores sociales relevantes sean capaces de contemplar horizontes fuera de lo inmediato, si no en los detalles (cosa poco realista), al menos en

cuanto a direcciones y estrategias generales, y, especialmente, que la misma elite y sus principales segmentos “apuesten al crecimiento”, y reconozcan la pertinencia de la inclusión social, en lugar operar de uno en el juego de suma negativa para tratar de torcer la distribución de ingresos aún más a su favor.

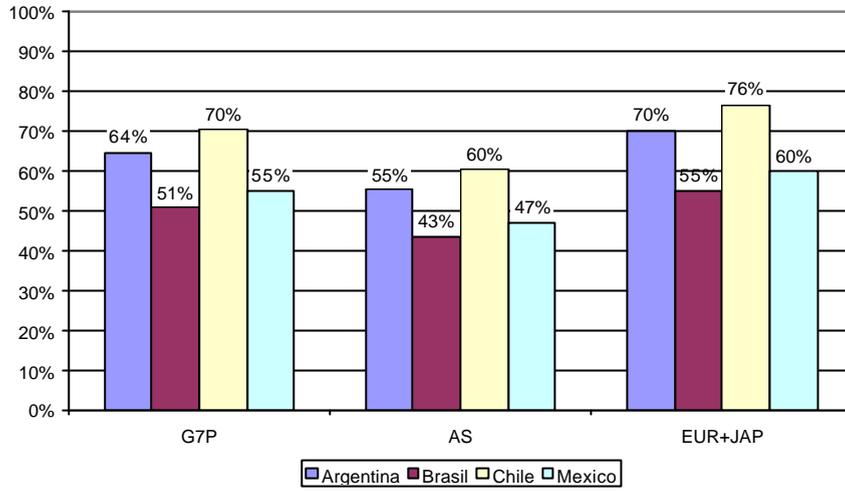
Cuadro 1. Producto por habitante e ingresos promedio del 10% superior y 20% inferior de la distribución (en dólares de paridad de poder adquisitivo)

	PIB por hab. (PPA)	Ingreso promedio del "top 10%"	Ingreso promedio del "bottom 20%"
Argentina	11775	45749	1832
Brasil	7679	35981	920
Chile	10631	49915	1769
México	9046	39025	1383
Países G7 plus	29015	71052	11354
Anglosajones	30473	82880	9321
Europa continental y Japón	28285	65434	12277

Ingresos en PPA del "top 10%" y "bottom 20%" respecto a su similar de los países desarrollados del G7+ (en %)



Comparación de ingresos en PPA del "top 10%" respecto a su similar de los países desarrollados (en %)



Comparación de ingresos en PPA del "bottom 20%" respecto a su similar de los países desarrollados (en %)

