

16 JUL 1997

112

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política



29

Enero-Junio 1996

Revista patrocinada por la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas.

Respetuosos con la libertad intelectual, se acogerán las opiniones y juicios expresados por los autores de los artículos firmados, si bien ellos pueden no reflejar necesariamente los puntos de vista de las instituciones patrocinadoras y de sus órganos de asesoramiento y dirección.

Redacción, administración y suscripciones:

Pensamiento Iberoamericano

Agencia Española de Cooperación Internacional
Avenida de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid

Teléfono: (91) 583 83 90 - 583 83 91

Telefax: (91) 544 65 00

Edita:

Fundación Centro Español de Estudios de América Latina

C/ Avenida de los Reyes Católicos, 4. 28040 Madrid

Teléfono: (91) 583 83 90 - 583 83 91

Telefax: (91) 544 65 00

Impresión: Gráficas Muriel, S.A.

Depósito legal: M. 14.221-1982

ISSN: 0212-0208

Junta de Asesores

Presidente:	Aníbal Pinto	
Vicepresidente:	Angel Serrano	
Vocales:	Rodrigo Botero	Luis Angel Rojo
	Fernando Henrique Cardoso	Santiago Roldán
	Aldo Ferrer	Gert Rosenthal
	Enrique Fuentes Quintana	Germánico Salgado
	Norberto González	José Luis Sampedro
	David Ibarra	María Manuela Silva
	Enrique V. Iglesias	Alfredo de Sousa
	Andreu Mas-Colell	María Conceição Tavares
	José Matos Mar	Edelberto Torres-Rivas
	Francisco Orrego Vicuña	Juan Velarde Fuertes
	Manuel de Prado y Colón de Carvajal	Luis Yáñez-Barnuevo

Director: Osvaldo Sunkel

Secretario de Redacción: Carlos Díaz de la Guardia

Editor Invitado: Carlos Abad Balboa

Consejo de Redacción: Oscar Altimir (CEPAL, Chile), Carlos Bazdresch P. («El Trimestre Económico»), A. Eric Calcagno (Argentina), José Luis García Delgado («Revista de Economía», España), Eugenio Lahera («Revista de la CEPAL»), Augusto Mateus (Portugal), Juan Muñoz (CEDEAL, España).

Diseño:

Pedro Alonso y Luis Gómez

Secretaría:

Cristina García Bago

Producción:

Rafael Gálvez

Sumario

	<u>Pág.</u>
Introducción Editorial	7
Presentación del Editor Invitado, Carlos Abad Balboa.....	11
El Tema Central: «Crecimiento Económico y Desarrollo»	27
Enfoques Teóricos: Retrospectiva y Prospectiva	29
Lance Taylor, <i>Cremimiento Económico, Intervención Pública y Teoría del Desarrollo</i>	31
Pranab Kumar Bardhan, <i>La Teoría del Desarrollo: Tendencias y Retos</i> .	85
Klaus Schmidt-Hebel, Luis Servén, Andrés Solimano, <i>Ahorro, Inversión y Crecimiento en Países en Desarrollo: Una Panorámica</i>	107
Estudios Empíricos	157
Vitorio Corbo, <i>Viejas y Nuevas Teorías del Crecimiento: Algunos Ejemplos del Este de Asia y América Latina</i>	159
Andrés Solimano, <i>Dirigismo Estatal, Reformas de Mercado y Crecimiento Económico. Una Revisión de la Experiencia Latinoamericana</i> ..	193
Oscar Altimir, <i>Desarrollo Económico y Equidad Social: Perspectiva Latinoamericana</i>	221
Alice H. Amsden, <i>Un Enfoque Estratégico para el Crecimiento Económico y la Intervención Estatal en los Países de Industrialización Tardía</i>	251
Javier Andrés, José E. Boscá, Rafael Domènech, <i>Crecimiento y Convergencia en la ODCE: La Experiencia Posbélica</i>	279
José Antonio Alonso, <i>Demanda, Exportaciones y Crecimiento: El Caso Español</i>	327
José de Gregorio, Pablo Guidotti, <i>Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico</i>	365

	<u>Pág.</u>
Homenaje a D. Aníbal Pinto Santa Cruz	399
Osvaldo Sunkel, <i>Distinto Mestre</i>	401
I. La obra de Aníbal Pinto	405
José Valenzuela, <i>Aníbal Pinto y el Estructuralismo Latinoamericano</i> ...	407
Eugenio Lahera, <i>Aníbal Pinto: Un autor clásico</i>	439
José Serra, <i>Discurso pronunciado en la Universidad Estatal de Campinas, con ocasión de conferirse a Aníbal Pinto el título de Doctor Honoris Causa</i>	445
Alfredo Eric Calcagno, <i>Genio y Figura de Aníbal Pinto</i>	453
Enzo Faletto, <i>La significación de lo político</i>	463
Angel Serrano, Pedro Pablo Núñez, Rodolfo Rieznik y Carlos Abad, <i>Diez años después</i>	471
II. Homenaje de la CEPAL con motivo de la concesión del Premio Nacional de Humanidades y Ciencias Sociales	475
6 Intervención de Héctor Assael	477
Intervención de Gert Rosenthal	481
III. Notas póstumas	483
Ricardo Bielschowsky, <i>Osadía intelectual y compromiso con la verdad</i>	485
José Molero, <i>Breve historia de un encuentro</i>	491
Juan Muñoz, Angel Serrano y Carlos Abad, <i>Homenaje a un maestro</i>	497
Manuel Délano, <i>Muere Aníbal Pinto, impulsor de la unidad económica latinoamericana</i>	503
Juan Velarde, <i>Murió en Chile Aníbal Pinto</i>	505
IV. Recopilación bibliográfica	507
Héctor Assael, <i>Referencias representativas de la Obra de Aníbal Pinto</i>	509
Colaboradores	515

Introducción

Editorial

Desde inicios de la presente década hemos asistido a la reaparición vigorosa de los debates acerca de temas que habían constituido preocupaciones primigenias de los economistas desde la afirmación de su identidad como comunidad científica, hace más de dos siglos. En efecto, las controversias sobre los problemas del crecimiento económico y los factores determinantes del desarrollo a largo plazo, que volvieron a tener gran vigencia en el periodo de posguerra, a pesar de su continuada relevancia objetiva, quedaron oscurecidos en las dos décadas pasadas cuando las prioridades del análisis y las políticas económicas se desplazaron hacia los ámbitos de la estabilización y los equilibrios y ajustes de corto plazo.

Las principales razones que ayudan a explicar aquel desplazamiento se encuentran en los agudos desequilibrios financieros que llevaron al abandono de las instituciones de Bretton Woods a fines de la década de 1960, en los dos *shocks* de los precios del petróleo y los consiguientes ajustes recesivos en el decenio siguiente y en el desencadenamiento y secuelas de la crisis de sobreendeudamiento externo de muchos países en desarrollo en los años 80.

Por otra parte, el estancamiento observado en las tasas de crecimiento de la producción y de la productividad en los países industrializados desde fines de la década de los 60 y los magros resultados en términos de crecimiento de la sucesión de experiencias de ajuste y reestructuración en el mundo en desarrollo, en marcado contraste con el excepcional avance de numerosos países asiáticos, se han convertido en otras tantas fuentes de controversia y perplejidad que han incentivado la reflexión teórica y el renovado interés por la dinámica del crecimiento y el desarrollo económico en el largo plazo.

La “puesta al día” de una buena parte del análisis económico, primero en el ámbito de la microeconomía y de los desarrollos de la economía industrial incorporando mercados imperfectos, más tarde en las teorías del comercio internacional y las modelizaciones del cambio técnico y finalmente los modelos de crecimiento económico endógeno, ha vuelto a colocar sobre el

tapete buena parte de los temas básicos que habían dominado el debate de los pioneros de la economía del desarrollo.

Al mismo tiempo, la comparación de los resultados de diferentes estrategias de crecimiento en diversas áreas del mundo en desarrollo, el colapso de los sistemas colectivistas en Europa oriental y la Unión Soviética y la crisis y ajustes del Estado de Bienestar en el mundo desarrollado, han vuelto a vigorizar la reflexión acerca del papel —cuantía y calidad— de la intervención pública en el proceso económico, junto con la revalorización de la reflexión sobre la relevancia del diseño institucional para la comprensión cabal de distintas experiencias nacionales de desarrollo.

Ha emergido así, como resultado de la influencia de muy distintas fuerzas, un “nuevo” programa de investigación que ha permeado, incluso con fuerza, el discurso de muchos organismos multilaterales de desarrollo que han estado previamente volcados de forma casi exclusiva a la gestión macroeconómica de las fluctuaciones de corto y medio plazo. El intento de resaltar una parte de estas reflexiones motivó la planificación de este número de la revista.

8

Como es tradición ya consolidada en nuestra forma de trabajar, los artículos que contiene esta entrega de *Pensamiento Iberoamericano* fueron presentados y discutidos en una Conferencia Internacional organizada específicamente con esta finalidad. Así, bajo el título genérico “Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI” y con el patrocinio conjunto de la Universidad Complutense de Madrid, Banco Mundial, CEPAL y UNCTAD y la colaboración del Ministerio de Comercio y Turismo del gobierno de España, tuvo lugar, entre los días 11 y 13 de julio de 1994, dentro del marco de los *Cursos de Verano de la Universidad Complutense de Madrid*, la reunión en la que se presentaron y discutieron los materiales que ahora publicamos.

Una simple ojeada al índice de este número da idea de la riqueza de los debates mantenidos en aquella ocasión. Prácticamente no se echa en falta ninguno de los tópicos relevantes. Desde los aspectos ciertamente cruciales de la financiación del desarrollo y del análisis de la secuencia ahorro-inversión-crecimiento, hasta la presentación de las experiencias específicas de países pertenecientes a distintas áreas en desarrollo que han seguido estrategias diferenciadas de crecimiento e inversión internacional. Desde el análisis de la causalidad y los factores condicionantes de la convergencia económica en los países más desarrollados, hasta la consideración individual de la restricción externa al crecimiento de la economía española, una de las constantes estructurales de su historia económica reciente. Sin faltar tampoco la

consideración de algunas de las principales preocupaciones que han ido ganando terreno en los análisis teóricos y aplicados del desarrollo económico, lo cual no sólo constituía un imperativo académico, sino que entronca directamente con los desafíos más llamativos a los que se enfrenta la nueva institucionalidad que recientemente ha comenzado a construirse desde foros como la Organización Mundial de Comercio.

Temas, todos ellos, relevantes no sólo desde el punto de vista de la reflexión intelectual, sino también, ciertamente muy útiles para orientar la acción pública en momentos marcados por la complejidad y la interdependencia.

Aspectos tales como el sentido de la causalidad entre el ahorro, la inversión y el crecimiento económico y las consecuencias que pueden derivarse de aquellas para el establecimiento de un marco macroeconómico estable acompañado de incentivos selectivos al tejido productivo, los esfuerzos por conseguir mayores grados de equidad social compatibles con tasas sostenidas de crecimiento económico sólidamente fundadas en cotas crecientes de competitividad internacional, o la necesidad de asimilar los cambios estructurales de todo orden que impondrá en el futuro inmediato el imperativo ambiental, son buenos ejemplos de los desafíos a los que se enfrenta el gestor público en este fin de siglo y de los temas en los cuales se siente la necesidad acuciante del debate científico esclarecedor.

9

* * *

De nuevo en esta oportunidad, las facilidades y el apoyo prestado por las instituciones copatrocinadoras y por las personas que organizaron y coordinaron la Conferencia fueron factores fundamentales para garantizar el éxito del proyecto. Por un lado, contamos con la sólida apoyatura brindada por las instituciones antes citadas. Mención especial merece, en este sentido, la *Universidad Complutense de Madrid*, y muy especialmente su entonces Rector *D. Gustavo Villapalos*, que nos brindó el marco incomparable del Instituto Euroforum de El Escorial para el desarrollo de las sensaciones de trabajo. El personal de los *Cursos de Verano* hizo posible, y placentero, un fructífero encuentro. Por otro lado, tanto *Andrés Solimano* (entonces en el Banco Mundial), como *Carlos Abad* (anterior Secretario de Redacción de esta revista y profesor titular de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense) aportaron su experiencia y trabajo entusiasta en la dirección, planificación y desarrollo de la reunión. Carlos Abad, finalmente, ha desarrollado las labores de preparación y edición final de la publicación. Aprovechamos esta ocasión para expresar nuestro agradecimiento por la generosa cooperación de las instituciones y las personas citadas.

Finalmente, nuestro agradecimiento también a Miguel Carrera, coordinador de la conferencia, por su eficaz y amable contribución al buen desarrollo de la reunión.

De alguna manera la cita anual en El Escorial se está convirtiendo en un punto de referencia ineludible en el debate sobre las grandes tendencias de la economía internacional y para el diálogo sobre el desarrollo económico.

Esperamos que este número de Pensamiento Iberoamericano constituya un eslabón más en una tarea de colaboración institucional duradera.

La Dirección

* * *

Estando en preparación este número, hace ya más de un año, hemos asistido a la triste noticia del fallecimiento de D. Aníbal Pinto Santa Cruz, Presidente de la Junta de Asesores y primer Director de nuestra revista.

Pensamiento Iberoamericano se siente en deuda por el enorme legado —intelectual y humano— que nos ha dejado la persona de D. Aníbal. Por este motivo la segunda parte de este número está dedicada a ofrecer un modesto homenaje a la memoria de quien fuera uno de los Fundadores y principal artífice de esta publicación.

10

Presentación del Editor Invitado

Carlos Abad Balboa

Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo. A la Búsqueda de un Nuevo Consenso*

¿Pueden alcanzarse tasas de crecimiento sostenido a largo plazo? ¿Qué factores son determinantes para su consecución? ¿Qué características comparten las economías nacionales que experimentan un crecimiento más rápido? ¿Qué tipo de políticas económicas pueden facilitar la consecución de tan ansiado logro? Interrogantes como estos ciertamente han estado presentes en la reflexión sistemática de los economistas, desde los primeros clásicos, y han constituido uno de los ejes centrales de la afirmación de la economía como disciplina científica. Aunque buena parte de las preocupaciones fundamentales de la literatura económica se desplazó en las décadas de los setenta y los ochenta hacia los ámbitos de la estabilización y los equilibrios y ajustes de corto plazo, los últimos diez años han estado presididos por la reaparición en escena de este tipo de preocupaciones primigenias.

La publicación en 1986 de la tesis doctoral de 1983 de Paul M. Romer (Romer, 1986) y la publicación del influyente trabajo de Robert Lucas procedente de sus Marshall Lectures de 1985 (Lucas, 1988) fueron los dos hitos que marcaron la reaparición de la teoría del crecimiento económico en la agenda

* El autor agradece los comentarios de J. A. ALONSO, V. DONOSO, C. GARCIMARTÍN y R. MYRO a una primera versión de este trabajo.

tanto del mundo académico, como de las instituciones internacionales de desarrollo y cooperación económicas. La característica central de esta “nueva tradición” de análisis es la construcción de modelos que permitan explicar, a diferencia de los modelos neoclásicos, la existencia de tasas positivas de crecimiento económico a largo plazo sin tener que recurrir al supuesto de que alguna variable clave del modelo (el progreso técnico) crezca de forma exógena.

Ciertamente ya en los trabajos de los primeros clásicos como Adam Smith, David Ricardo o Thomas Malthus, el crecimiento a largo plazo constituía una preocupación esencial y ellos fueron quienes introdujeron conceptos clave omnipresentes en este tipo de análisis, tales como los rendimientos decrecientes y su relación con la acumulación de capital (físico y humano) o la relación entre progreso técnico y especialización del trabajo. Desde John Stuart Mill los economistas han entendido que el aumento de la productividad a lo largo del tiempo es resultado del funcionamiento de dos “motores” básicos: la acumulación de capital físico y el progreso técnico. También existe acuerdo desde entonces en que sin la presencia del segundo factor citado los efectos de la acumulación de capital acaban agotándose. Del mismo modo, autores clásicos de principios del presente siglo, como Frank Ramsey, Allyn Young, Frank Knight o Joseph Schumpeter nos ayudaron a entender los determinantes de la tasa de crecimiento y del progreso tecnológico. Sin embargo, y aún reconociendo la importancia de la obra de los autores citados, tras la obra de Mill, el crecimiento económico cedió el protagonismo al desarrollo de la teoría estática de la distribución y más tarde a la macroeconomía keynesiana. No será hasta el final de la segunda guerra mundial cuando aparezca de nuevo un interés generalizado por el tema. Interés que, siguiendo un trabajo reciente de Robert M. Solow (Solow, 1994), puede ser analizado a partir de tres “tradiciones” de análisis sucesivas. La primera, asociada a los trabajos de Roy F. Harrod (Harrod, 1948) y Evsey D. Domar (Domar, 1947) enfocados hacia los requisitos para la consecución del equilibrio dinámico entre demanda y oferta en el crecimiento estacionario. La segunda, a partir de los trabajos de Robert M. Solow (1956) y Trevor W. Swan (1956) que alumbraron el modelo neoclásico estándar, que se convirtió en la referencia obligada de casi todo el trabajo posterior en el ámbito del crecimiento económico. Dicho modelo proporcionaba un marco dinámico sencillo para el análisis del crecimiento; un marco, por lo demás, muy útil para organizar la información empírica y obtener, de forma indirecta, a través del “residuo de Solow”, una estimación de la importancia relativa del progreso técnico en el proceso de crecimiento. Sin embargo, el supuesto neoclásico de rendimientos decrecientes de los factores acumulables tenía como consecuencia desalentadora el hecho de que el crecimiento a largo plazo debido a la acumulación de capital era insostenible. Esta es la razón de que

en el marco neoclásico aparezca el progreso tecnológico exógeno como motor último del crecimiento a largo plazo. Un resultado, forzado por los supuestos de partida, que pronto apareció como insatisfactorio no sólo desde el punto de vista intelectual, ya que al hacer descansar los determinantes últimos del crecimiento sobre variables exógenas, no proporcionaba prescripciones útiles de política económica¹ La tercera “tradicción”, partiendo de los trabajos citados de Romer y Lucas, da lugar a un conjunto de “nuevas” teorías del crecimiento que comparten la característica de tratar de justificar tasas de crecimiento económico positivas a largo plazo sin la necesidad de acudir al crecimiento exógeno de alguna variable del modelo. Por esta razón, estos enfoques han recibido la denominación de teorías de “crecimiento endógeno”. Dentro de esta corriente cabe diferenciar un primer grupo de modelos (Romer, 1986; Lucas, 1988; Rebelo, 1991; Barro, 1991), que generan tasas de crecimiento positivas a largo plazo eliminando el supuesto de rendimientos decrecientes de escala a través de la consideración de las externalidades o introduciendo capital humano, de una segunda generación de contribuciones (Romer, 1987 y 1990; Aghion y Howitt, 1992; Grossman y Helpman, 1991) que utilizan el entorno de competencia imperfecta para la construcción de modelos en los que la inversión en I+D de las empresas genera progreso técnico de forma endógena a través de las recompensas que otorga para los agentes innovadores el poder monopolístico del que pueden disfrutar a partir de la consecución de innovaciones.

13

Quizás la consecuencia más relevante de estos enfoques recientes, que ayudaría a explicar el interés que han suscitado, reside en las implicaciones que de ellos se desprenden como recomendaciones útiles para la política económica, fundamentalmente en los ámbitos de la inversión en infraestructuras, educación, salud y actividades de investigación.

Los análisis empíricos realizados en los últimos años han abordado preferentemente dos grandes ámbitos temáticos; en primer lugar, la contrastación de la existencia de convergencia económica entre países y, en segundo lugar, el intento de aislar el conjunto de determinantes últimos de la tasa de crecimiento a largo plazo.

¹ El siguiente párrafo de Arrow constituye una magnífica síntesis de la percepción de las insuficiencias del modelo neoclásico:

“Un enfoque del crecimiento económico que depende en tan gran medida de una variable exógena es notoriamente insatisfactorio desde el punto de vista intelectual y más aún si se trata de una variable de tan difícil medición como es la cantidad de conocimiento. Desde una perspectiva cuantitativa y empírica, nos quedamos con que una de las variables explicativas del modelo es el tiempo. Ahora bien, por más necesaria que sea en la práctica, una tendencia temporal es una mera confesión de ignorancia y, lo que es peor desde un punto de vista práctico, no se trata de una variable de política económica.”

(ARROW (1962), p. 155; citado por SALA-I-MARTÍN (1994), p. 75)

La primera de las opciones citadas, (existencia o no de convergencia) constituye un test crucial de los modelos de crecimiento endógeno *versus* los modelos neoclásicos de crecimiento exógeno tradicionales. El supuesto que incorporaban estos últimos sobre el carácter decreciente de los rendimientos del capital llevaba a los neoclásicos, según razonaron los teóricos del crecimiento endógeno de mitad de los ochenta, a predecir la existencia de convergencia. La incorporación de rendimientos constantes de los factores acumulables en los modelos de crecimiento endógeno permitía predecir, a su vez, el mantenimiento de las diferencias en renta per capita entre países con distinto grado de desarrollo a lo largo del tiempo.

La construcción de la base de datos de Summers y Heston a principios de los 80, conteniendo la evolución del PIB per capita (ajustado con paridades de poder de compra) de 130 países desde 1960, permitió las primeras comparaciones y ejercicios empíricos en este sentido. Las conclusiones alcanzadas utilizando estos datos permitieron afirmar la no existencia de convergencia cualquiera que fuese la forma de medirla (β -convergencia o σ -convergencia)². Pueden citarse, en este sentido, los trabajos de Baumol (1986) y DeLong (1988); el primero parecía aportar argumentos acerca de la existencia de convergencia entre un grupo de países que compartían la característica de haber terminado siendo ricos; la contestación posterior de DeLong, quien aumentó la muestra de países a aquéllos que parecían ricos a comienzos de siglo lo fuesen o no a fines de los 70, permitió refutar la escasa evidencia sobre la existencia de convergencia y, aún más, verificar la divergencia en renta per capita a lo largo del siglo XX. Estos resultados alentaron durante los años 80 y primeros años 90 el desarrollo de modelos de crecimiento endógeno.

En los años noventa, los economistas neoclásicos contraatacaron, negando el supuesto de la predicción de convergencia de los modelos neoclásicos de forma incondicional y negando asimismo, por tanto, que la evidencia contrastada pusiese en tela de juicio la teoría neoclásica. Para ello, un conjunto de autores (Sala-i-Martin, 1990; Barro y Sala-i-Martin, 1991, 1992a y 1992b; Mankiw, Romer y Weil, 1992) desarrollaron el concepto de *convergencia condicional o relativa*, contraponiéndolo al de convergencia *absolu-*

² Se entiende que existe β -convergencia si las economías más pobres crecen más rápidamente que las ricas o cuando existe una relación inversa entre tasa de crecimiento de la renta y el nivel inicial de la misma. La existencia de σ -convergencia se observa cuando la dispersión de la renta real entre grupos de países tiende a reducirse en el tiempo. Ambos conceptos, pues, son distintos aunque están relacionados, pues la existencia de β -convergencia es condición *necesaria* -aunque *no suficiente*- para que exista σ -convergencia. El lector interesado puede ampliar esta discusión conceptual, p.e. en SALA-I-MARTÍN (1994), cap.10, pp. 130-135

ta, para afirmar que los modelos de Solow y Swan predicen la convergencia entre países *sólo si* las diferentes economías nacionales tienden a acercarse al mismo estado estacionario, esto es, si sus parámetros tecnológicos, las preferencias de los agentes y las pautas de funcionamiento institucional, además del crecimiento de la población, son iguales.

A partir de ahí, lo que se ha intentado es medir la convergencia *condicional*. Estos ejercicios empíricos pueden ordenarse a partir de dos orientaciones: i) aquéllos que optan por limitar el estudio a conjuntos de economías muy parecidas, regiones dentro de un mismo país, p.e.³ y ii) aquéllos que realizan regresiones múltiples de sección cruzada manteniendo constantes un cierto número de variables adicionales.

Siguiendo la primera de las orientaciones, se ha encontrado evidencia empírica para los diferentes estados de los EE.UU., las prefecturas japonesas, 90 regiones de la Unión Europea y diferentes regiones y provincias de Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, España y Canadá que apoyan la existencia de β -convergencia y σ -convergencia a nivel regional. Además, la velocidad de σ -convergencia es sorprendentemente similar en los casos citados, situándose en el entorno del 2 por 100 anual.

En la segunda orientación, Robert Barro (Barro, 1991) realizó el primer trabajo de estas características y demostró, utilizando la base de datos de Summers y Heston, la existencia de convergencia condicional para 114 países del mundo a lo largo del período 1960-1985; en este caso, la velocidad de convergencia estimada fue del 1,5 por 100 anual. En su trabajo, Barro demostró, además, la significatividad estadística de ciertas variables adicionales que pretendían caracterizar los distintos estados estacionarios: variables educativas, consumo del sector público, distorsión de los precios de los bienes de inversión, inestabilidades política y social, etc.

En los años más recientes se han multiplicado los estudios empíricos que, utilizando el método y los datos de Barro, han ido añadiendo factores en las regresiones realizadas, encontrándose más de medio centenar de variables que se correlacionan significativamente con la tasa de crecimiento⁴. Esta “avalancha” en el número de determinantes llevó a cuestionarse la

³ Un problema teórico que se plantea al trabajar con economías regionales es que, en ese caso, se produce la total movilidad de capital entre ellas, algo que no puede mantenerse como supuesto de partida entre distintas economías nacionales.

⁴ Por citar solamente algunas de las que han aparecido de forma recurrente, pueden señalarse las desigualdades en la distribución de la riqueza, el papel de la educación, el carácter de las políticas macroeconómicas, el grado de desarrollo del sector financiero, la represión financiera y las medidas que tratan de aproximar la inestabilidad social y política.

robustez de los resultados obtenidos. En el año 1992 Ross Levine y David Renelt (Levine y Renelt, 1992) demostraron que la mayor parte de las variables utilizadas en los estudios realizados hasta ese momento no eran robustas. En concreto, sólo dos de ellas constituían excepciones: el nivel de PIB inicial (robustamente negativo) y la tasa de ahorro (robustamente positiva). El aspecto fundamental de la crítica de Levine y Renelt es que todas las variables de política económica que tienen efectos significativos sobre la tasa de crecimiento están altamente correlacionadas entre sí, por lo que ninguna de ellas de forma aislada puede ser destacada en las regresiones como más relevante para determinar la tasa de crecimiento a largo plazo. Esta argumentación sirve de nuevo a los neoclásicos para reafirmar la validez de los estudios empíricos antes mencionados y para alcanzar la siguiente conclusión: *“un mal gobierno afecta negativamente los resultados económicos de un país las malas políticas son perjudiciales, aunque no podamos decir exactamente cuál es el mecanismo principal [inflación, déficit público, represión financiera...] que transmite su efecto sobre la tasa de crecimiento”* (Sala-i- Martín, 1994, pp. 156 y 157).

En síntesis, podemos destacar una serie de enseñanzas que hemos podido aprender del trabajo empírico realizado en los últimos años:

16

i) La evidencia empírica sólo es consistente con el modelo neoclásico, en el sentido de la existencia de convergencia, cuando se analizan países con elevadas similitudes, esto es, cuando hablamos de convergencia *condicional*. La velocidad de convergencia estimada en diferentes estudios es, además, muy inferior a la esperable en modelos neoclásicos y se sitúa, de forma sorprendentemente uniforme, en el entorno del 2 por 100 anual.

ii) Las tasas de ahorro e inversión constituyen los factores determinantes más importantes de la tasa de crecimiento. En este sentido la experiencia de los países del este de Asia es un ejemplo paradigmático (Young, 1995). La inversión en educación, por su parte, aparece como un factor esencial para promover el crecimiento a largo plazo.

iii) Las “malas políticas económicas” y las distorsiones e inestabilidades económicas y sociales tienen efectos perjudiciales sobre las tasas de crecimiento. Al presentarse muchos de estos factores interrelacionados, los ejercicios econométricos no son capaces de aislar cuál es el mecanismo fundamental a través del que operan.

Desde luego, las enseñanzas no son muy satisfactorias ni concluyentes y queda aún un largo camino por recorrer en el ámbito del trabajo aplicado

para poder explicar la experiencia detallada de crecimiento de los distintos países (Pack, 1994). Los modelos teóricos agregados han servido fundamentalmente para ilustrar la importancia potencial de una serie de factores para el crecimiento económico, pero las recomendaciones de política que se derivan de aquéllos son muy generales y bastante obvias. Pero quizá *“estemos esperando demasiado: es probablemente imposible que la teoría económica pueda darnos todas las respuestas. Los factores políticos, culturales y sociales son difíciles de incorporar a los modelos formales con los que nos gusta trabajar. Llegado el momento, el teórico debe hacer sitio al historiador y trabajar con él, y a continuación los dos deberían ir a buscar un econométra”* (de la Fuente, 1992, p. 381)⁵.

La reflexión teórica debería avanzar hacia análisis más desagregados que pudiesen explicar las pautas de transformación estructural de los diferentes sectores productivos que tienen lugar en el proceso de desarrollo, profundizar en los esfuerzos recientes por estudiar de las relaciones entre variables distributivas y crecimiento e incorporar el análisis de las interrelaciones entre el ciclo y la tendencia de largo plazo como forma de explorar las consecuencias de la política de demanda sobre el crecimiento. Como puede apreciarse, son muchos los retos teóricos por abordar para poder hablar con propiedad de una “nueva teoría del crecimiento” si se quiere ir más allá de la endogeneización del progreso técnico, algo que -a pesar de no ser reconocido explícitamente por algunos de los autores representativos de la más reciente tradición- ya estaba incorporado en diferentes formas en los modelos de crecimiento de autores como Kaldor, Arrow o Uzawa.

Desde el punto de vista de los ejercicios empíricos también existen problemas por resolver para incrementar la solvencia de los intentos de contrastación y verificación de los modelos propuestos: la existencia de causalidades de doble sentido, las variables omitidas y los problemas de medición que aparecen cuando se utilizan con profusión los datos de panel para un gran número de países sin detenerse a criticar la calidad y comparabilidad (temporal y espacial) de los datos⁶.

⁵ El mismo tipo de ideas ha sido expresado recientemente por uno de los pioneros en la construcción de modelos de crecimiento endógeno:

“Al evaluar diferentes modelos de crecimiento, he constatado que la observación de Lucas (1988), en el sentido de que las personas con mayor capital humano acumulado emigran desde los lugares donde éste es escaso hacia los lugares en que es abundante, constituye una evidencia tan relevante como los resultados combinados de todas las regresiones de sección cruzada entre países. Pero este tipo de hechos, como los relacionados con el comercio intraindustrial, o el hecho de que la gente hace descubrimientos, no se presentan asociados con un estadístico-t. En consecuencia, estos hechos tienden a ser relegados en las discusiones que se enfocan estrictamente hacia modelos contrastables”, ROMER (1994), pp. 19-20.

⁶ El párrafo anterior sigue casi de forma literal los argumentos de SOLIMANO, 1996, pp. 3 y 4.

Las décadas de los 40, 50 y 60 constituyeron la “edad dorada” de las *teorías del desarrollo*. La señalada carencia de recomendaciones útiles de política económica de los primeros modelos neoclásicos de crecimiento constituyó un acicate para que las teorías del desarrollo se convirtiesen durante ese periodo en la rama predominante del estudio del crecimiento económico desde el punto de vista aplicado⁷. Un amplio conjunto de autores desarrollaron modelos que, a pesar de su escasa sofisticación matemática y su consiguiente desconsideración por parte de la corriente principal del análisis económico, resultaban muy útiles para comprender los principales retos del crecimiento y de las transformaciones estructurales del mundo en desarrollo.

En un artículo reciente, Pranab Bardhan (Bardhan, 1993) ha señalado de forma muy lúcida cómo muchas de las aparentes “novedades” de los más recientes modelos de crecimiento ya se encontraban incorporadas en las elaboraciones de los teóricos del desarrollo: las imperfecciones de los mercados, los rendimientos crecientes, las indivisibilidades, las externalidades del progreso técnico... Junto con estos temas, las teorías tradicionales del desarrollo ponían un gran énfasis en la necesidad de la intervención del estado para solventar los fallos del mercado y las insuficiencias de la iniciativa privada.

18

A lo largo de los 70 y los 80 -al hilo de la crisis de la institucionalidad diseñada en Bretton Woods, los dos *shocks* agudos de los precios del petróleo y las consiguientes crisis inflacionarias y de crecimiento en los países occidentales, el desencadenamiento de la crisis de la deuda en buena parte de los países en desarrollo y la aparición de los primeros síntomas de crisis global de los sistemas colectivistas- las visiones tradicionales de la economía del desarrollo comenzaron a ser fuertemente contestadas mientras que, de forma simultánea, los macroeconomistas pasaron a centrarse en el análisis de los ciclos económicos de corto plazo y en la adecuación metodológica de sus programas de investigación, ante el aparente fracaso del paradigma keynesiano dominante hasta entonces.

Dado que, en los años más recientes, se ha ido formando un consenso acerca de la importancia y extensión de los “fallos de la intervención pública” y que, como ya se ha señalado, los nuevos modelos de crecimiento incorporan muchas de las preocupaciones básicas presentes en la teoría del

⁷ SALA-I-MARTÍN lo expresa con suma claridad: “... la teoría del crecimiento se convirtió en un mundo matemático de alta complejidad y reducida relevancia. El objetivo de los investigadores era cada vez más la pureza y elegancia matemática y cada vez menos la aplicabilidad empírica... A principios de los años setenta, la teoría del crecimiento murió miserablemente sumergida en su propia irrelevancia”, (SALA-I-MARTÍN, 1994, p.6).

desarrollo, parecería que pudieran aparecer nuevos puentes entre ambas ramas de análisis que prometen ser fructíferos. De hecho, gran parte de los desarrollos de las nuevas teorías del comercio y las elaboraciones recientes en el ámbito de la “geografía económica” parecen apuntar en esa dirección.

Entre los temas que, seguramente, reclamarán la atención en los próximos años entre los economistas del desarrollo pueden citarse los siguientes:

i) qué tipo de factores pueden explicar la fragilidad y la persistente disfuncionalidad de las instituciones en los países en desarrollo.

ii) cómo puede superarse la falsa dicotomía que obliga a elegir entre eficiencia y equidad.

iii) cómo puede avanzarse en la reflexión sobre la intervención del estado desde el debate, a menudo demasiado impregnado por posiciones ideológicas, sobre la *cantidad* hacia la preocupación por la “*calidad*” de la intervención.

iv) cómo pueden resolverse los problemas de información y coordinación a través del manejo adecuado de incentivos.

v) de qué modo pueden incorporarse en los esfuerzos por alcanzar tasas de crecimiento sostenidas las preocupaciones sobre la calidad de vida (en un sentido muy amplio, desde la calidad del medio ambiente hasta la mejora de la participación social en los mecanismos decisorios).

19

* * *

El contenido del *Tema Central* de este número se ha organizado en dos bloques temáticos. El primero recoge tres artículos que presentan una revisión de la literatura más relevante sobre crecimiento económico y desarrollo a largo plazo. El enfoque con el cual se abordan dichos temas es, simultáneamente, retrospectivo y prospectivo, en un intento por tender puentes interpretativos entre las elaboraciones teóricas ya asentadas y las más recientes aportaciones. El segundo bloque de colaboraciones, integrado por siete artículos, recoge trabajos empíricos que abordan la experiencia de diferentes países y regiones desde distintos ángulos y un trabajo final que, desde una perspectiva internacional, analiza el papel del desarrollo financiero en el proceso de crecimiento económico.

El trabajo de **Lance Taylor**, “*Crecimiento económico, intervención pública y teoría del desarrollo*”, revisa las aportaciones teóricas al debate sobre los determinantes del crecimiento y sobre el proceso de desarrollo con una perspectiva histórica de largo plazo que comprende desde los primeros

modelos clásicos de Smith, Ricardo, Mill y Marx hasta los nuevos modelos de crecimiento endógeno. En cada caso, la revisión incluye el repaso de los temas fundamentales incluidos en cada uno de los modelos, su lógica interna y su relevancia empírica, al tiempo que intenta destacar las líneas de continuidad y discontinuidad a lo largo del tiempo entre las diferentes tradiciones analíticas. El autor sostiene que tanto las “nuevas” teorías del crecimiento como los recientes enfoques de estrategias de desarrollo “en armonía con el mercado” sólo recogen una parte del acervo analítico que puede encontrarse en las reflexiones clásicas sobre el crecimiento y el desarrollo. La última parte del artículo se destina a proponer vías para ampliar el limitado alcance de ambos enfoques, poniendo especial énfasis en aspectos referidos a la creación y absorción del progreso técnico.

Pranab Bardhan, en su artículo “*Teoría del desarrollo: Tendencias y desafíos*” aborda el análisis de los más recientes avances en la teoría del desarrollo, destacando lo que en ellos puede reconocerse aún de legado de la tradición de los años 40 y 50, y las nuevas vías abiertas a la reflexión tras la crítica neoclásica de las décadas de los años 70 y 80. Especial atención reciben algunos temas abordados por las teorías del crecimiento que pueden ser integrados en los modelos de explicación del proceso de desarrollo: tamaño de los mercados, complementariedades sectoriales y externalidades dinámicas. Finalmente, discute los fallos del mercado y de la intervención pública y presenta propuestas encaminadas a mejorar el diseño institucional en los países en desarrollo.

20

El último de los artículos del primer bloque, “*Ahorro, inversión y crecimiento económico: Una revisión de la literatura*”, de **Klaus Schmidt-Hebbel, Luis Servén y Andrés Solimano** reexamina las relaciones básicas entre formación de capital, progreso técnico, ahorro y crecimiento económico a la luz de la literatura teórica y empírica reciente sobre el tema. Los autores destacan varios temas fundamentales: el sentido de la causalidad entre las variables claves citadas, la sensibilidad del ahorro respecto a las medidas de política económica, los efectos de la incertidumbre y la inestabilidad sobre la acumulación de capital y el crecimiento, las complejidades del vínculo entre la distribución del ingreso y la inversión o la importancia de las externalidades asociadas con la acumulación de capital físico. El trabajo concluye con el estudio de la respuesta del ahorro y la inversión a las distintas fases de los programas de ajuste y reforma económica y con la enumeración de una serie de medidas e instrumentos de política económica para estimular la acumulación de capital y el crecimiento.

Vittorio Corbo, en el primero de los trabajos empíricos incluidos (“*Viejas y nuevas teorías del crecimiento: Algunos ejemplos para América*”

Latina y Asia Oriental”) intenta contrastar los determinantes del crecimiento, la inversión y el ahorro en las experiencias recientes de ambas regiones, utilizando datos de panel. Los resultados obtenidos en los contrastes econométricos sirven al autor para presentar un conjunto de recomendaciones de política económica tendentes a la consecución de tasas de crecimiento sostenidas.

El artículo “*Dirigismo estatal, reformas de mercado y crecimiento económico: La experiencia de América Latina*”, de **Andrés Solimano** comienza discutiendo los aspectos conceptuales de las relaciones entre estabilización, reformas estructurales y crecimiento económico. A continuación, analiza los resultados, en términos de crecimiento económico, de siete economías latinoamericanas que han adoptado a lo largo de las últimas tres décadas, con diferentes intensidades, programas de reformas basadas en los mercados. Presenta, asimismo, evidencia econométrica de las fuentes del crecimiento, desde la década de los 40 a la de los 80, para este grupo de países y proporciona evidencias adicionales sobre el impacto a largo plazo de las reformas sobre la tasa de crecimiento económico en Chile y México. El autor concluye que el crecimiento posbélico latinoamericano, hasta el inicio de la crisis de la deuda, se basó principalmente en la acumulación de factores, con una pequeña y decreciente contribución del crecimiento de la productividad total de los factores al crecimiento del producto. Asimismo, la experiencia acumulada sobre el proceso de reformas estructurales, muestra que éstas pueden ser seguidas, *a corto plazo*, tanto por una expansión del producto como por una recesión en función de los desequilibrios iniciales, de distintos factores externos y del comportamiento de las exportaciones y de la inversión tras las primeras medidas de reforma; el impacto de las reformas de mercado sobre el crecimiento *a largo plazo* aparece como una cuestión no contrastada aún de forma inequívoca.

El conjunto de estudios empíricos referidos singularmente a la región latinoamericana se cierra con la colaboración de **Oscar Altimir**, “*Desarrollo económico y equidad social: Perspectiva latinoamericana*”. En este trabajo, el autor comienza ofreciendo una visión panorámica de la evolución seguida por la relación entre crecimiento económico y distribución de la renta en América Latina desde el periodo de posguerra hasta inicios de la década de los 90. A continuación, subraya el conjunto de condiciones que, a su juicio, son necesarias para asentar el crecimiento rápido y sostenido en la región -estabilidad macroeconómica, inserción dinámica en la economía internacional, mejora de la competitividad, desarrollo tecnológico e inversión en educación, papel de los mercados y manejo público de incentivos-

para finalizar afirmando de forma razonada que la equidad social constituye otro requisito fundamental en el mismo horizonte.

El artículo de **Alice H. Amsden**, “*Un enfoque de política estratégica para el crecimiento y la intervención pública en la industrialización tardía*” pone de manifiesto la “racionalidad” de la intervención pública de carácter estratégico en diferentes casos nacionales de industrialización y desarrollo exportador exitoso en el este de Asia. El objetivo fundamental del estudio es el análisis de las decisiones estratégicas adoptadas en momentos claves del proceso de desarrollo para ofrecer enseñanzas aprovechables por aquellos países que se encuentran aún empeñados en dicho proceso.

Javier Andrés, Jose E. Boscá y Rafael Doménech, en su artículo “*Crecimiento y convergencia en la OCDE: La experiencia de postguerra*”, analizan una experiencia única en el panorama del crecimiento económico en diferentes regiones del mundo: el proceso de convergencia estable en renta per capita en los países de la OCDE en el último medio siglo. La riqueza y amplitud de la información empírica manejada son muy estimables así como el conjunto de tópicos abordados: factores fundamentales que explican el comportamiento diferenciado de los países OCDE, principales determinantes de las tasas de crecimiento por países, correlación entre indicadores macroeconómicos de medio plazo y crecimiento, interacciones entre distribución de la renta y crecimiento... En su recapitulación los autores destacan -entre otras conclusiones novedosas- que, aunque los resultados alcanzados están acordes con el modelo de crecimiento de rendimientos constantes, no parece observarse estadísticamente la relación mecánica entre acumulación de capital y crecimiento y que la inversión y la acumulación de capital humano podrían considerarse vehículos que facilitan la incorporación de innovaciones que constituirían los verdaderos motores del crecimiento, tal como sugieren la mayoría de modelos de crecimiento endógeno.

José Antonio Alonso, en su artículo “*Demanda, exportaciones y crecimiento: El caso español*”, introduce la discusión de algunos de los factores que, como ya hemos señalado, se encuentran ausentes en las “nuevas” teorías del crecimiento: las modelizaciones orientadas a captar la dinámica económica desde la perspectiva de la demanda. Para ello explora las posibilidades interpretativas que brinda, para el caso español, un modelo acumulativo de crecimiento exportador en la tradición de los últimos trabajos de Kaldor. En la primera parte del trabajo, realiza una amplia revisión de la literatura que ha estudiado la relación entre dinamismo de las exportaciones y crecimiento económico. En la segunda parte, contrasta el modelo mencionado para explicar el comportamiento de la economía española a lo largo del período 1960-1993.

El Tema Central se cierra con el artículo de **José De Gregorio y Pablo Guidotti** “*Desarrollo financiero y crecimiento económico*”. En esta contribución se profundiza en el estudio de algunas relaciones básicas que no han dejado de estar presentes en la discusión teórica y empírica desde los primeros trabajos pioneros de Goldsmith, McKinnon y Shaw de fines de los 60 y primeros 70. La contrastación del modelo propuesto permite alcanzar resultados y conclusiones relevantes: i) el desarrollo financiero conduce a la obtención de mayores tasas de crecimiento; este efecto, sin embargo, varía según los países y a lo largo del tiempo; ii) la principal vía de transmisión entre el desarrollo financiero y el crecimiento es su efecto sobre la eficiencia de la inversión, más que sobre el volumen de la misma, y iii) como demuestra la experiencia latinoamericana de los años 70 y 80, pueden encontrarse ejemplos históricos en los que una liberalización financiera pobremente regulada y las expectativas de rescate gubernamental en caso de fracaso pueden dar lugar a una relación negativa entre nivel de intermediación financiera y crecimiento económico.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AGHION, PHILIPPE y PETER HOWITT (1992): "A Model of Growth through Creative Destruction", *Econometrica*, Vol. 60, núm. 2, pp. 323-351.
- ARROW, KENNETH J. (1962): "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, Vol. 29, pp. 155-173.
- BARDHAN, PRANAB (1993): "Economics of Development and the Development of Economics", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, núm. 2.
- BARRO, ROBERT J. (1991): "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, núm. 2, pp. 407-443.
- BARRO, ROBERT J. y XAVIER SALA-I-MARTÍN (1991): "Convergence across States and Regions", *Brookings Papers on Economic Activity*, Núm. 1, pp. 107-182.
- BARRO, ROBERT J. y XAVIER SALA-I-MARTÍN (1992a): "Convergence", *Journal of Political Economy*, Vol. 100, núm. 2, pp. 223-251.
- BARRO, ROBERT J. y XAVIER SALA-I-MARTÍN (1992b): "Regional Growth and Migration: A Japan - United States Comparison", *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol. 6, pp. 312-346.
- BAUMOL, WILLIAM J. (1986): "Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show", *American Economic Review*, Vol. 76, núm. 5, pp. 1072-1085.
- 24 DELONG, J. BRADFORD (1988): "Productivity Growth, Convergence and Welfare: Comment", *American Economic Review*, Vol. 78, núm. 5, pp. 1138-1154.
- DOMAR, EVSEY D. (1947): "Expansion and Employment", *American Economic Review*, Vol. 37, núm. 1, pp. 343-355.
- FUENTE, ÁNGEL de la (1992): "Histoire d'A: Crecimiento y progreso técnico", *Investigaciones Económicas (Segunda Epoca)*, Vol. XVI, núm. 3, pp. 331-391.
- GROSSMAN, GENE M. y ELHANAN HELPMAN (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MIT Press.
- GROSSMAN, GENE M. y ELHANAN HELPMAN (1994): "Endogenous Innovation in the Theory of Growth", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, núm. 1, pp. 23-44.
- HARROD, ROY F. (1948): *Towards a Dynamic Economics*. Londres, MacMillan.
- LEVINE, ROSS y DAVID RENELT (1992): "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*, Vol. 82, núm. 4, pp. 942-963.
- LUCAS, ROBERT E. Jr. (1988): "On the Mechanics of Development Planning", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, núm. 1, pp. 3-42.
- MANKIW, N. GREGORY, DAVID ROMER y DAVID N. WEIL (1992): "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, núm. 2, pp. 407-437.
- PACK, HOWARD (1994): "Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, núm. 1, pp. 55-72.

- REBELO, SERGIO (1991): "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 99, núm. 3, pp. 500- 521.
- ROMER, PAUL M. (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 94, núm. 5, pp. 1002-1037.
- ROMER, PAUL M. (1987): "Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization", *American Economic Review*, Vol. 77, núm. 2, pp. 56-62.
- ROMER, PAUL M. (1990): "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, núm. 5, part II, s71- s102.
- ROMER, PAUL M. (1994): "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, núm. 1, pp. 3-22.
- SALA-I-MARTÍN, XAVIER (1990): *On Growth and States*, Tesis Doctoral, Harvard University.
- SALA-I-MARTÍN, XAVIER (1994): *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona, Antoni Bosch.
- SOLIMANO, ANDRÉS (1996): "Introduction", en el libro editado por el autor: *Road Maps to Prosperity: Essays on Growth and Development*. Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- SOLOW, ROBERT M. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, núm. 1, pp. 65-94.
- SOLOW, ROBERT M. (1994): "Perspectives on Growth Theory", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, núm.1, pp. 45-54.
- SWAN, TREVOR W. (1956): "Economic Growth and Capital Accumulation", *Economic Record*, Núm. 32, pp. 334-361.
- YOUNG, ALWYN (1995): "The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of East Asian Growth Experience", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, pp. 641-680.

El Tema

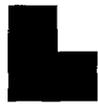
Central



Crecimiento Económico
y Desarrollo

Enfoques teóricos:

**Retrospectiva
y Prospectiva**



Crecimiento Económico, Intervención del Estado y Teoría del Desarrollo*

Pocas veces aparece algo nuevo bajo el sol en el ámbito de la ciencia económica; son menos los días en que las nuevas ideas de los economistas poseen gran valor intrínseco. Estos tópicos reflejan la naturaleza de la disciplina. Ampliando la clásica descripción de Robert Heilbroner (1991), los filósofos mundanos siguen siendo filósofos, destinados a reflexionar sobre una serie de conceptos que no dan demasiado de sí.

A diferencia de la práctica académica habitual, esta observación viene a decir que la economía tendría que ser consciente de su propia historia: no todos los modelos coherentes han sido creados en los últimos diez años. Los verdaderos filósofos siguen sacando provecho de sus meditaciones sobre Platón y Aristóteles simplemente porque éstos fueron los primeros en descubrir las grandes ideas. Los economistas que proponen “nuevas” teorías sobre crecimiento, comercio o desarrollo podrían sacar provecho del ejemplo de sus colegas menos mundanos. Ha habido gente inteligente pensando sobre los problemas del desarrollo y las causas del crecimiento en los dos últimos siglos. A largo plazo, sus planteamientos son probablemente más útiles que los modelos que se amoldan mejor a la moda de esta década.

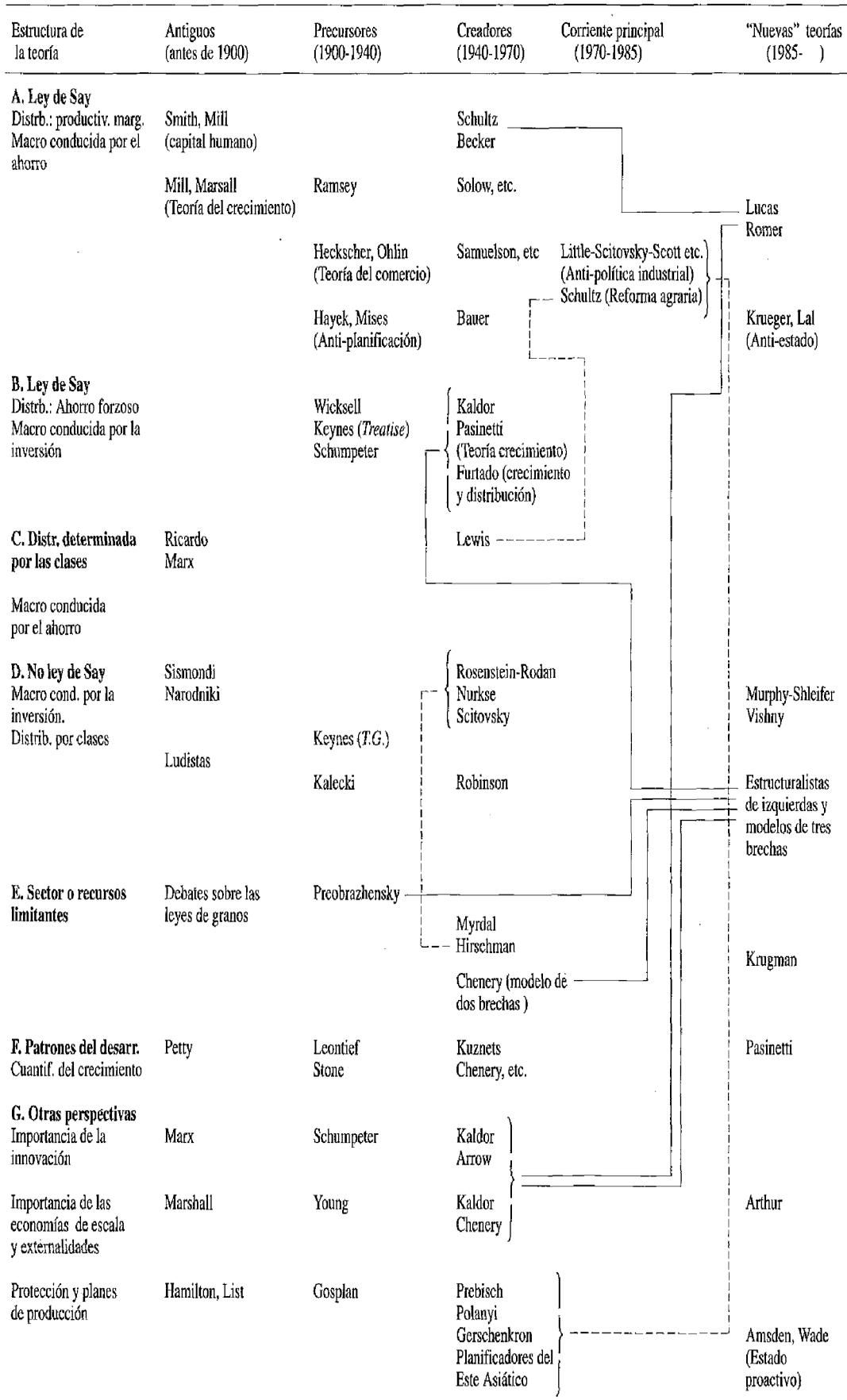
31

Estas reflexiones son especialmente importantes cuando se advierte que existen muchas teorías del crecimiento y que sólo una parte de ellas queda reflejada en la nueva literatura de la corriente principal. De una forma algo arbitraria se han clasificado sintéticamente seis tradiciones teóricas en las secciones A a F del Gráfico 1, catalogándose otros efectos adicionales en la sección G. La “filiación” (vocablo acuñado por Schumpeter, 1954) aparece frente a las distintas secciones, dibujándose los vínculos entre categorías mediante líneas continuas. Las líneas discontinuas muestran las reacciones opuestas más importantes.

* Trabajo original presentado en la Conferencia Internacional “Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI”, organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). Original en inglés, traducido por CFI-ER.

GRAFICO I

FILIACIONES Y OPOSICIONES EN LAS TEORIAS DEL CRECIMIENTO Y DEL DESARROLLO



32

NOTA: Las líneas continuas reflejan filiacciones, las discontinuas oposiciones.

El gráfico sirve de base para los tres temas principales que se discuten en este artículo. El primer tema parte de la constatación de que el pensamiento del pasado respecto al crecimiento y el desarrollo abarca varias líneas, muchas de ellas importantes para el actual debate político. Las “nuevas” teorías del crecimiento parten sólo de algunas de estas ideas y, por tanto, son deficientes. El segundo tema: las “nuevas” estrategias de desarrollo, o estrategias de desarrollo “en armonía con el mercado”, que tan populares se hicieron en los años ochenta, adolecen del mismo problema. Sus defensores ortodoxos tienen una perspectiva extremadamente limitada. Cómo lograr ampliar ambos discursos es el último tema. Se puede clarificar en parte considerando algunos aspectos específicos referentes a la creación y absorción del progreso técnico. Estos temas se mencionan en varios puntos, relegándose su modelización semiformal a tres apéndices.

Los Nuevos Modelos de Crecimiento y la Ley de Say

La sección A corresponde a la fila conservadora del Gráfico 1: los teóricos del crecimiento de la corriente principal se limitan casi exclusivamente a ella. Postulan la ley de Say, según la cual todos los recursos productivos escasos se utilizan plenamente, y defienden que los precios flexibles de los mercados dominados por “agentes” optimizadores varían para permitir que la economía alcance dicho estado. En términos macroeconómicos, la oferta de ahorro queda determinada por las fuerzas de la productividad y la austeridad, ajustándose la formación de capital en consecuencia (tal vez con la ayuda de un tipo de interés variable en el mercado de “fondos prestables” con leyes codificadas por John Stuart Mill).

33

Los modelos de las nuevas teorías del crecimiento se basan en estos supuestos para desempeñar dos tareas principales. La primera consiste en alejarse del régimen de Solow (1956), en el que las tasas de crecimiento de la producción y del empleo (y de la productividad exógena) se igualan necesariamente en una situación de estado estacionario. Se han empleado trucos matemáticos para ampliar el espectro de posibles tasas de crecimiento.

La segunda tarea consiste en “endogeneizar” el crecimiento de la productividad ligándolo a otras variables del sistema, idealmente a través de los “microfundamentos” del actor racional. Un enfoque ha consistido en relacionar el nivel de la productividad con una variable stock como el capital físico o el capital humano incorporado en la mano de obra (totalmente empleada). Con este fin, se suele postular algún tipo de externali-

dad. De aquí surge la cuestión obvia de por qué una externalidad que incrementa una variable tan importante como la productividad macroeconómica no se internaliza por los actores perceptivos del mercado. Una alternativa ha consistido en basar la mayor productividad observada en la existencia de economías de escala. Para llevar a cabo esta tarea se requieren modelos formales de competencia imperfecta. La mayoría de ellos se toman prestados de la nueva literatura sobre organización industrial, siendo dudosa su verosimilitud.

En todas las nuevas teorías del crecimiento, el ahorro determina la formación de capital, como debe ocurrir en los modelos que incorporan la ley de Say y las reglas de distribución de la productividad marginal. En la mayoría se supone que el ahorro es determinado de forma “óptima” por un “agente” inmortal, representativo y maximizador de la utilidad que posee una previsión perfecta (tal vez con un error aleatorio). Aparte de demostrar que el creador del modelo ha estudiado la teoría del control, este enfoque, en el mejor de los casos, añade ornamentación a una tasa de ahorro postulada exógenamente, y en el peor, es francamente engañoso (como se muestra más adelante).

34

Sea X la producción, y K el stock de capital; siguiendo la pauta de las controversias de Cambridge, trataremos ambos como si estuviesen hechos del “mismo” bien (maleable). La relación producción/capital $u=X/K$ se convierte en una medida de la sustitución de inputs (no de la utilización de la capacidad disponible, como en los modelos impulsados por la demanda discutidos en los apéndices I y II). Si existe pleno empleo del trabajo L en todo momento, la relación trabajo/capital $\lambda=L/K$ se obtiene a partir de las ecuaciones dinámicas del trabajo y el capital respectivamente. Sea ξ la relación producción/trabajo, o productividad media del trabajo, y s la tasa de ahorro de la economía.

Los viejos modelos de crecimiento neoclásicos se basan en las siguientes convenciones contables:

$$\begin{aligned} \frac{\text{Ahorro}}{\text{Producción}} &= \frac{\text{Producción}}{\text{Capital}} = \frac{\text{Inversión}}{\text{Capital}} = \frac{\text{Incremento del capital}}{\text{Capital}} = \\ &= \frac{\text{Incremento de la producción}}{\text{Producción}} = \frac{\text{Incremento del empleo}}{\text{Empleo}} + \\ &+ \frac{\text{Incremento de (Producción/Empleo)}}{(\text{Producción/Empleo})} \end{aligned}$$

$$su = I/K = \hat{K} = \hat{X} = n + \rho \quad (1)$$

donde “ $\hat{}$ ” representa una tasa de crecimiento ($\hat{K} = (dK/dt)/K$) y se ignora la depreciación para simplificar. Con tasas de crecimiento del empleo y de la productividad del trabajo exógenas tras la última igualdad (con valores de $n = \hat{L}$ y $\rho = \hat{\xi}$ respectivamente) y una inversión determinada por el ahorro, el ratio ahorro/producción, s , o el ratio producción/capital, u , tienen que ajustarse para permitir que todas las igualdades se mantengan en una situación de estado estacionario.

El camino seguido por Solow hasta ese equilibrio se basa en los supuestos de que la tasa de ahorro s está dada, mientras que la relación producción/capital, u , es una función creciente $f(\xi\lambda)$ de la relación “efectiva” trabajo/capital $\xi\lambda = \xi L/K$, a través de la cual el input de trabajo de los trabajadores ocupados está ajustado por su productividad media ξ . Para explicar la dependencia de u respecto a $\xi\lambda$, suele utilizarse una función de producción neoclásica.

Utilizando (1), la tasa de crecimiento de $\xi\lambda$ se convierte en:

$$\hat{\xi} + \hat{\lambda} = \rho + n - \hat{K} = \rho + n - su = \rho + n - sf(\xi\lambda) \quad (2)$$

Para una fácil comparación con los modelos establecidos en los apéndices I y II, la ecuación (2) describe el proceso de crecimiento en términos de las variaciones de la relación trabajo/capital, λ , en contraposición a su inversa (la relación capital/trabajo) que suele utilizarse más comúnmente.

Aunque algunos de los nuevos modelos de crecimiento incorporan otros supuestos, la hipótesis habitual es que la función $f(\xi\lambda)$ es creciente, es decir, que para un stock de capital dado, la producción crece cuando se aumenta el input trabajo. Una consecuencia de esto es que, bajo las condiciones límite adecuadas (las “condiciones de Inada”) existirá una senda de crecimiento estable y continua cuando $\hat{\lambda} = 0$ y $n + \rho = sf(\xi\lambda) = \hat{K}$. La relación trabajo/capital efectiva $\xi\lambda = \xi L/K$ es constante en una situación de estado estacionario, lo que significa que $\hat{X} = \hat{K}$

Uno de los avances destacados de la nueva teoría consiste en evitar un monótono crecimiento regular a una tasa exógena $n + \rho$ relajando las condiciones de Inada (una posibilidad que ya reconocía Solow). Por ejemplo, u puede simplemente hacerse constante como en el modelo “AK” de Rebelo (1991). La consecuencia es que $\hat{X} = \hat{K} = su$ automáticamente, en una remo-

delación de la “ecuación de Harrod-Domar” utilizada para aproximar las tasas de crecimiento en muchos ejercicios de planificación del desarrollo realizados a partir de los años cincuenta (las comillas señalan el hecho de que la ecuación no refleja las cuestiones de estabilidad planteadas tanto por Harrod como por Domar).

Para satisfacer la ecuación (1), la tasa de crecimiento de la productividad, ρ , se convierte en una variable endógena en un mundo AK, ajustándose como un auténtico “residuo” (en el sentido tradicional del término) para cuadrar los equilibrios contables del crecimiento. El hecho de que la introducción por parte de Solow de la sustitución capital/trabajo se considerara inicialmente como una mejora de las formulaciones de Harrod y de Domar no suele ser mencionada cuando se describen los modelos AK. Tampoco se señalan las afinidades entre las máquinas AK con algunos bienes de capital con las formulaciones de von Neumann (1938) y Sraffa (1960).

Aun dentro del marco de Solow, se puede escribir una versión simplificada de la ecuación (2) como:

$$d\lambda/dt = \lambda[n - sf(\lambda)] \quad (3)$$

36

donde ξ ya no actúa como factor de incremento del trabajo. Supongamos que la economía inicia su proceso de crecimiento sin mucho capital, o con una elevada relación trabajo/capital, λ . A medida que el stock de capital aumenta en relación a la población, y λ disminuye, puede que la relación producción/capital $u = f(\lambda)$ no disminuya demasiado, e incluso aumente si la acumulación genera externalidades. En otras palabras, el lado derecho de la ecuación (3) puede permanecer negativo, con un aumento constante del capital. La producción por trabajador X/L seguirá creciendo como respuesta al aumento de $\lambda^{-1} = K/L$. Para desgracia de los trabajadores corrientes, a diferencia de los “agentes representativos” que obtienen ingresos provenientes tanto del capital como del trabajo, la participación de los salarios en la producción también tenderá a cero.

De nuevo, ρ podría introducirse como residuo en la ecuación (1) para reflejar el crecimiento de la renta per capita, aunque se observe un movimiento a lo largo de la función de producción y no “progreso técnico”. En cualquier caso, el crecimiento se convierte en “endógeno” siguiendo la línea sugerida por Jones y Manuelli (1990), quienes, en los términos utilizados en esta argumentación, postularían una función $f(\lambda)$ con una extensión estrictamente acotada en su parte inferior. Una función de producción con elasticidad de sustitución constante (ESC) serviría siempre que la elasticidad sea

mayor que uno. Las estimaciones econométricas de funciones con ESC suelen rechazar esta hipótesis.

Una variante de esta historia implica cambios en la tasa de ahorro s . Si $m(\lambda)$ es el producto marginal del capital (de nuevo una función de la relación trabajo/capital), entonces podemos escribir la función de ahorro como $s = \sigma [m(\lambda)/i]$, siendo i una tasa de interés de referencia, como por ejemplo la tasa de descuento social en un contexto de crecimiento óptimo. Si m aumenta debido a las externalidades al tiempo que λ disminuye, podría inducir suficiente ahorro adicional para mantener $d\lambda/dt < 0$ durante mucho tiempo en la ecuación (3).

En contra del antiguo planteamiento convencional, su podría ser incluso una función monótona inversa de λ , dando lugar a un proceso de crecimiento inestable en el que una disminución de λ induce a que s y/o u aumenten en una medida suficiente para asegurar que $d\lambda/dt < 0$. Si λ es inicialmente “demasiado elevado” (el capital es “demasiado escaso” en relación con la población), tanto s como u pueden ser pequeños, haciendo que el lado derecho de la ecuación (3) sea positivo, de forma que λ aumente aún más. En otras palabras, puede existir sólo un paso entre un aumento ilimitado del capital y una trampa de la pobreza.

En torno a esta posibilidad hay que hacer tres comentarios. El primero es que refleja los resultados habituales de modelos de optimización de crecimiento endógeno con fuertes externalidades (Easterly, 1994). En las soluciones de estos modelos, la acumulación queda determinada por el ahorro, que responde a su vez a las variaciones de m . La regla formal toma la forma siguiente:

$$d\lambda/dt = h[i - m(\lambda)] \quad (4)$$

donde $h(\)$ es una función creciente. Si $dm/d\lambda < 0$ y λ es ligeramente inferior al valor al que $m(\lambda) = i$, divergirá hacia cero y la relación capital/trabajo crecerá sin saltos.

Sin embargo, en la interpretación sencilla de la ecuación (3) esa pauta de crecimiento no parece posible si nos basamos en la evidencia empírica. En la práctica, las relaciones producción/capital no varían dentro de un intervalo muy grande, es decir, no es muy probable que $df/d\lambda$ sea muy grande en términos absolutos, incluso aunque sea negativo para algunos valores de λ . Aún más importante es que en la práctica las tasas de ahorro nacional no parecen ser sensibles a las tasas de rendimiento, por lo que incluso si m crece generará a lo sumo un aumento modesto del ahorro. Al exagerar la sensi-

bilidad del ahorro a las señales de los precios, las formulaciones del crecimiento óptimo como la ecuación (4) indican la presencia de filos de navaja que con toda probabilidad no existen.

En segundo lugar se ha postulado durante mucho tiempo la existencia de estos filos de navaja dentro de la teoría del crecimiento desde el lado de la demanda de inversión, lo que no puede aparecer en los modelos neoclásicos basados en la ley de Say. Se ha dicho que la inversión es muy sensible, o bien a la tasa de beneficios (véase el apéndice I sobre el modelo de crecimiento de Kaldor), o bien al nivel de utilización de la capacidad (la fuente de inestabilidad potencial en el modelo pionero de Harrod de 1939). Desde una perspectiva keynesiana, es más probable que los filos de navaja estén más afilados por la inversión que por el comportamiento del ahorro, pero nada de eso ha podido ser observado empíricamente hasta la fecha.

38

Por último, las dinámicas de crecimiento inestable pueden surgir de muchas otras fuentes. Hace unos cuarenta años, Leibenstein (1954) y Nelson (1956) señalaron que las relaciones trabajo/capital elevadas, acompañadas de dinámicas poblacionales malthusianas y la ausencia de externalidades, pueden llevar a trampas de la pobreza. Siguiendo a muchos autores latinoamericanos, Taylor y Bacha (1976) defendieron, con un modelo impulsado por la inversión, que la tasa de crecimiento puede situarse sobre un filo de navaja determinado por conflictos distributivos y gustos respecto a diferentes bienes de distintas clases sociales, de donde puede surgir una trampa de la pobreza o un crecimiento no igualitario movido por un consumo de lujo. Estos antiguos modelos de desarrollo anticipaban los filos de navaja formalizados en la nueva teoría del crecimiento cuando los principales formalizadores todavía no habían nacido o estaban en párvulos.

Como se ha señalado antes, se han sugerido dos tipos de fundamentos microeconómicos de comportamiento para explicar el crecimiento endógeno de la productividad. Uno son las externalidades, a través de las cuales un nivel de productividad como ξ puede vincularse a una variable fondo o de estado en un modelo de crecimiento. Este tipo de especificaciones tiene una larga historia. Como se argumenta en el apéndice I, la “función de progreso técnico” de Kaldor (1957) hace que ξ aumente con K/L . En una remodelación macroeconómica de las curvas de aprendizaje utilizadas por los planificadores industriales, Arrow (1962) vinculó ξ al “aprendizaje mediante la práctica” aproximado a través de la producción acumulada a lo largo de los años. En cualquier caso, para encuadrar este fenómeno en los modelos de crecimiento óptimo hay que resolver un dilema que puso a Marshall entre la espada y la pared.

La espada corresponde al deseo de los economistas neoclásicos de mantener la teoría distributiva de la productividad marginal bajo condiciones de competencia perfecta. Para poder llevar a cabo tal proyecto, deben suponer que los agentes económicos se comportan como si hubiese rendimientos a escala no crecientes (preferiblemente constantes) para todos los factores de producción. De otro modo, las condiciones de segundo orden para la optimización dinámica no podrían satisfacerse y las reglas de distribución de la productividad marginal no tendrían sentido.

La pared consiste en que las externalidades positivas dan lugar a rendimientos crecientes. Por ejemplo, en su conocido nuevo modelo de crecimiento, Lucas (1988) postula una función de producción agregada de la forma:

$$X = K^{\beta}[(1 - \tau)H]^{1-\beta} (H^*)^{\gamma} \quad (5)$$

donde H es el stock total de capital humano y τ es la proporción de tiempo que los agentes dedican a adquirir nuevo H (como seres ambiciosos, el resto del tiempo están plenamente ocupados en la producción de bienes). La producción “normal” tiene lugar de acuerdo con rendimientos a escala constantes para el trabajo $(1 - \tau)H$ y para el capital físico K si bien, a través del factor de externalidad $(H^*)^{\gamma}$, el aumento de capital humano eleva el nivel de productividad global. El asterisco en el término H^* sirve para recordar que el capital humano depende de las decisiones personales pero también contribuye a incrementar la productividad global.

39

Los agentes realizan su asignación de tiempo y ahorro maximizando la utilidad descontada del consumo siguiendo la ecuación (5) y ecuaciones de acumulación a lo largo de un período de tiempo ilimitado. Dejando de lado el absurdo ontológico de este ejercicio, los agentes *no pueden* reconocer la externalidad derivada de H^* , o sus cálculos no tendrían sentido por las razones mencionadas.

Se ha considerado que la resolución de problemas de crecimiento óptimo con un horizonte infinito y externalidades no reconocidas constituye un paso adelante en el campo de las matemáticas, afirmación que haría sonreír a un matemático realmente aplicado. Aún más desconcertante tendría que ser el que externalidades tan trascendentes como el capital humano hagan sonreír a serios economistas neoclásicos, incluidos algunos miembros de la escuela “austriaca”. Los austriacos defienden que si el aprendizaje adicional genera una producción mayor, tarde o temprano alguien comenzaría a rentabilizar este hecho (digamos que ofreciendo enseñanza a precios más baratos que los del Estado). Si se produce esa internalización de los beneficios generados

por un aumento de H^* , el razonamiento de Lucas sobre la importancia de la acumulación de capital humano deja de tener sentido.

Al menos un intento de análisis ambicioso de datos empíricos señala la ausencia de externalidades. En un proyecto plurianual, Jorgenson (1990) ha intentado clasificar detalladamente los elementos de los stocks de capital y trabajo de los Estados Unidos en base a su "calidad", dentro de un marco contable basado en las fuentes del crecimiento; los propietarios de estos factores de producción tienen pleno derecho a sus rendimientos. Por lo menos para los Estados Unidos, sus resultados muestran de forma coherente una contribución de menor orden del residuo (o "progreso técnico") al crecimiento. En otras palabras, las contorsiones matemáticas que se requieren para adecuar la externalidad de la ecuación (5) en un marco de crecimiento óptimo pueden no merecer la pena, en términos empíricos estrictamente neoclásicos.

Un planteamiento alternativo para explicar el crecimiento de la productividad consiste en dejar de lado la competencia perfecta para dar paso a costes medios de producción decrecientes. Por ejemplo, Romer (1987) supone que la producción depende de una serie de inputs intermedios ofertados cada uno de ellos con costes marginales constantes y un coste de capital fijo que puede "repartirse" entre un mayor volumen de producción. Sujeto a fuertes supuestos de comportamiento, Romer muestra que esta forma de costes decrecientes se traduce en una función de producción agregada de bienes finales en la que el capital incorporado en los inputs intermedios se revela como una externalidad semejante a la de H^* en la ecuación (5).

El espíritu empírico de Romer tiene buena voluntad, pero su cuerpo analítico es débil. Los análisis realistas de los costes decrecientes en condiciones de competencia imperfecta señalan dos conclusiones importantes. En primer lugar, autores como Sraffa (1926), Young (1928) y Kaldor (1972) resaltaron que en las economías de escala pueden subyacer "procesos acumulativos" que rompen los equilibrios mutuos y autoajustables característicos de la teoría walrasiana. Las empresas que explotan inicialmente los costes decrecientes pueden lograr una posición privilegiada o, si no, pueden surgir ciclos inestables de precios e inversión (como se señaló antes, los planificadores japoneses y coreanos, en su búsqueda de economías de escala en la producción, evitaron esos problemas interviniendo en los mercados directamente, para impedir lo que denominaban "competencia excesiva"). En tales circunstancias, no hay razón para que la entrada o salida de empresas anulen los beneficios "puros".

En segundo lugar, tal y como subrayaron economistas del desarrollo como Scitovsky (1954) y Hirschman (1958) y como formalizó Chenery (1959), los precios relativos de los productos pueden variar dentro de amplios intervalos dependiendo de qué procesos de producción con rendimientos crecientes están presentes o ausentes en la economía (piénsese en la decisión entre importar, producir para el mercado interno o producir para la exportación un bien comercializable, o en la repercusión de los costes decrecientes en el precio de un bien habitualmente no comercializado como la electricidad). Los precios basados en los costes, en una configuración que implica la presencia o ausencia de algunos posibles procesos productivos con costes decrecientes, no son una guía adecuada para que las decisiones de proyectos de inversión creen otra configuración con un vector de precios notablemente distinto.

Como otros muchos recientes creadores de modelos de competencia imperfecta, Romer se basa en una especificación ideada por Dixit y Stiglitz (1977) que inteligentemente ocultaba estos problemas. En su versión, los productores de bienes finales escogen “variedades” de inputs intermedios que se sustituyen entre sí con arreglo a una función con ESC. Cuantas más variedades se pongan en funcionamiento, mayor se supone que será el nivel de producción final (el por qué un granjero va a producir más grano utilizando en su tractor distintas marcas de gasolina y no sólo una es algo que no queda del todo claro). Las empresas que tengan estructuras de costes idénticas pasan de forma simétrica a la producción de bienes intermedios hasta que los beneficios puros se anulen. El intercambio (*trade off*) entre el descenso del producto marginal por una mayor diversidad de inputs y la caída de los costes del lado de la oferta limitan el tamaño de cada empresa —;no existe ninguna posibilidad de que el proceso acumulativo siga produciéndose!

Aghion y Howitt (1992) amplían el modelo para poder tener en cuenta la búsqueda de tecnologías más baratas para producir bienes intermedios, lográndose “innovaciones” según un proceso estocástico. Su modelo es manejable debido simplemente a las propiedades de convexidad de la especificación de Dixit-Stiglitz. Sin ellas, los posibles innovadores se enfrentarían a un problema de cálculo irresoluble con una programación dinámica estocástica con horizonte infinito, dado el intervalo potencialmente amplio de las configuraciones de precios relativos discutidas anteriormente. Schumpeter (1934) alababa la inspiración del verdadero empresario para superar este problema de cálculo. Aghion y Howitt no llegan a entenderlo.

Los modelos de Romer y de Aghion-Howitt tienen una función útil al subrayar la importancia de los inputs intermedios en los procesos de produc-

ción. Aunque en la práctica los inputs intermedios se introducen desde el punto de vista tecnológico con coeficientes input-output fuertemente asimétricos, su participación en el valor de la producción total aumenta con la renta, siendo aproximadamente un tercio en los países pobres y un 50 por 100 en los países ricos. Además, puede “explicarse” una gran parte del residuo macroeconómico mediante los cambios en la composición sectorial de la producción, desde los sectores de baja productividad a los sectores de alta productividad, dentro de un marco input-output.

El problema es que los nuevos modelos de crecimiento dejan de lado los efectos acumulativos dinámicos de los costes decrecientes relacionados con los eslabonamientos productivos hacia delante y hacia atrás que subyacen a estos cambios estructurales, totalmente asumidos por Hirschman, Chenery y muchos de los primeros economistas del desarrollo. *La Estrategia del Desarrollo Económico* es una guía mucho mejor para estas conexiones que los ejercicios de crecimiento óptimo con el comportamiento irreal que imponen precisamente para suavizar los desequilibrios que, en opinión de Hirschman, constituían la esencia del desarrollo.

La Ley de Say sin Condiciones Marginales

Pueden oponerse a la corriente principal otras teorías del crecimiento no tanto porque sean menos pertinentes en cuanto a las cuestiones importantes, sino porque la ortodoxia proporciona un marco de referencia conocido. Por ejemplo, en la sección B del Gráfico 1, Schumpeter (1934) no compartía la teoría de la productividad marginal al describir el “desarrollo” de una economía como el tránsito desde una configuración de crecimiento en estado estacionario, o “flujo circular”, hasta otra. Por el contrario, adoptó gran parte de la visión del lado de la oferta de Marx (analizada más adelante) y la combinó con un provocativo análisis de la innovación técnica para forjar una inspirada defensa del capitalismo. Una síntesis de su *Teoría del Desarrollo Económico* podría ser la siguiente:

El punto de partida es bastante semejante al crecimiento estable de Mill-Marshall-Solow de la sección A del Gráfico 1 (ésta es la interpretación personal de Schumpeter del “flujo circular”). Una economía en un flujo circular puede estar creciendo pero, utilizando su terminología, no se está “desarrollando”. El desarrollo sólo tiene lugar cuando un empresario desvela una innovación (una nueva técnica, producto, o forma de organización) variando los coeficientes de producción o las reglas del juego. Dicho empresario obtiene un

beneficio monopolístico hasta que otras personas se actualizan y le imitan, y la economía se desplaza hasta una nueva senda de crecimiento estable.

Una cuestión analítica clave respecto a este proceso tiene que ver tanto con el lado financiero como con el lado real de la economía —¿cómo obtiene el empresario recursos para innovar? Para financiar la nueva forma económica de operar es necesaria una oferta de dinero endógena y una redistribución de los flujos de renta real.

Para que el proyecto siga funcionando, el empresario tiene que invertir, y esto supone una demanda adicional impuesta a una economía que ya utilizaba plenamente sus recursos en un flujo circular. Para financiar la inversión, el empresario debe conseguir préstamos de los bancos, lo que genera nuevos créditos y, por tanto, se crea dinero en el proceso. Los préstamos bancarios se utilizan para comprar bienes en una oferta momentáneamente fija. Los precios de éstos suben, por lo que los ingresos reales de los demás agentes económicos caen. Los ejemplos más comunes son los de los trabajadores que reciben salarios nominales temporalmente fijos, y el de los *cash-flows* de las empresas no innovadoras. Se produce un “ahorro forzoso” a medida que los menores ingresos reales de los trabajadores les obligan a consumir menos; se supone que los grupos que reciben ingresos no esperados tendrán mayor propensión a ahorrar, por lo que, aparte de la del empresario, la demanda disminuirá. Entretanto, es posible que se reduzcan los proyectos de inversión rutinarios.

En resumen, la transición entre situaciones de flujo circular depende de la demanda desde el lado de la inversión (aunque, por supuesto, la innovación puede dar lugar a la producción de nuevos bienes o a ganancias de productividad) y el ajuste macroeconómico a corto plazo se produce a través de la redistribución de la renta mediante el ahorro forzoso y una oferta de dinero que varía endógenamente. Esta historia ilustra la sección B de la tipología de diversas maneras.

Por ejemplo, la historia del ajuste a través del ahorro forzoso no es únicamente de Schumpeter; la compartió con Wicksell, con el Keynes del *Treatise on Money*, y con toda una serie de macroeconomistas “post-wickselianos” (Amadeo, 1989). Junto con mecanismos afines, como el impuesto inflacionario (una mayor inflación reduce la riqueza en forma de saldos monetarios reales e induce al aumento del ahorro), el ahorro forzoso es casi el único medio que puede unir una función de inversión independiente con una producción limitada desde el lado de la oferta. Si aumenta la inversión u otro componente de demanda, el consumo experimentará un efecto expulsión por la variación de los precios (normalmente al alza); las reglas de distribución

de la productividad marginal que apuntalan la nueva teoría del crecimiento quedan en entredicho.

Las teorías de Kaldor (1957) de la sección B complementan las de Schumpeter al hacer hincapié en el progreso técnico derivado de las economías de escala y las nuevas inversiones. Como se ha señalado, su “función de progreso técnico” y la “ley de Verdoorn” que relacionan la tasa de crecimiento de la productividad respectivamente con la tasa de crecimiento del capital por trabajador y con la tasa de crecimiento de la producción de manufacturas, encajan directamente en los nuevos modelos teóricos del crecimiento (¡habitualmente sin citar a nadie, ya que parece que los autores de la corriente principal consideran necesario citarse únicamente a ellos mismos!). A pesar de que los modelos de Kaldor son susceptibles de padecer problemas de inestabilidad a corto plazo, constituyen una síntesis nítida del ajuste macroeconómico a través del ahorro forzoso y del cambio técnico endógeno. Unen sus “hechos estilizados” de la relación capital/producto y la tasa de beneficios estables a largo plazo con una relación trabajo/producto decreciente y una relación capital/trabajo creciente a lo largo del tiempo. Para más información, véase una breve presentación formal en el apéndice I.

44

Finalmente, el esquema causal de Schumpeter-Kaldor puede ampliarse a varios sectores, como lo han hecho estructuralistas latinoamericanos como Furtado (1972). Decían que si debía desarrollarse un proceso de industrialización que fuese más allá de la producción de bienes simples como alimentos o textiles, bajo las circunstancias sociales existentes, la concentración de rentas era necesaria para mantener la demanda de bienes más sofisticados, puesto que es probable que su producción, debido a las economías de escala, esté sujeta a requisitos de tamaño mínimo eficiente. El filo de navaja de Taylor-Bacha (1976) mencionado anteriormente proviene de un aumento de la concentración de rentas a través de una variante del ahorro forzoso. Proporciona un ajuste macroeconómico (e información de referencia) en respuesta al aumento de la inversión en el sector de bienes de lujo que abastece la demanda de los ricos.

Distribución y Crecimiento

La sección C del Gráfico 1 se refiere a la línea de teorías del crecimiento que consideran que la distribución de la renta está determinada por factores institucionales más importantes que el sistema económico. Es obvio que

esta idea se remonta a los clásicos y adquiere nueva vitalidad en manos de Marx. De una forma muy sintética, su modelo de crecimiento incluye los aspectos siguientes:

(1) A lo largo de períodos históricos irreversibles, las economías cambian el marco institucional general en el que se desenvuelven, como el “capitalismo”, el “feudalismo” o el “despotismo oriental”. Cualquiera de estos modos de producción puede caracterizarse por mecanismos sociales específicos de apropiación del producto excedente sobre el consumo imprescindible. Esta insistencia clásica en la primacía de los procesos que determinan la distribución de la renta es adoptada por muchos autores no pertenecientes a la corriente principal.

(2) Marx se concentró en el modo capitalista, en el que el crecimiento proviene tanto de la acumulación como del cambio técnico endógeno. Los productores adoptan nuevos métodos para expulsar a los competidores, o porque el poder cada vez mayor de los trabajadores puede hacer desaparecer las plusvalías, haciendo desaparecer al mismo tiempo a los capitalistas. Schumpeter dio una forma específica a esos procesos cuando escribió sobre la “destrucción creadora” inducida por la innovación de las empresas y tecnologías rezagadas.

(3) La competencia entre capitalistas tiende a igualar las tasas de beneficios entre sectores. Con todo, los niveles de demanda y oferta sectoriales pueden no adecuarse, dando lugar a una “crisis de desproporcionalidad”. Análogamente, la demanda agregada puede no igualarse a la oferta. El dinero proporciona el vehículo para atesorar poder adquisitivo, lo que puede llevar a una “crisis de realización” o depresión.

(4) Ambos tipos de crisis interactúan en una teoría cíclica del crecimiento, bien descrita por Sylos-Labini (1984). En la parte baja del ciclo, el salario real se mantiene bajo debido a un gran “ejército de reserva” de trabajadores desempleados y los capitalistas tienen las manos libres para acumular. no obstante, a medida que aumenta la producción el ejército de reserva se agota y pueden aumentar los salarios reales. Los capitalistas buscarán nuevas tecnologías ahorradoras de trabajo, y también invertirán para incrementar el stock de capital y reducir el empleo mediante la sustitución de factores de producción. El exceso de fondos invertidos en maquinaria, los desequilibrios sectoriales o la falta de poder adquisitivo por parte de los capitalistas para mantener la inversión (o de los trabajadores para absorber la producción generada por las nuevas inversiones) pueden provocar una depresión cíclica.

(5) Aunque citó a Ricardo e ignoró a Marx, Lewis (1954) tradujo esta historia de mejoras cíclicas en una teoría del crecimiento económico a largo plazo, reemplazando el ejército de reserva por los “excedentes laborales”. Esta visión incluida en la sección C del Gráfico 1 provocó una fuerte reacción por parte de la corriente neoclásica representada en A, como se expone más adelante. En fecha más reciente, autores explícitamente marxistas recalcaron que una caída de la inversión puede ser una respuesta a la reducción de beneficios debida al aumento del poder de negociación de los trabajadores a lo largo de los ciclos. Este concepto aparece en los modelos de crecimiento impulsados por la demanda que se analizan en la sección D. Proporcionan una alternativa interesante a los argumentos de la corriente principal.

(6) Por último, la acumulación y el crecimiento pueden tener lugar a medida que estos procesos se desarrollan, tal vez acompañados de una caída de la tasa de beneficios, un aumento de la depauperización de la clase trabajadora, o ambas. Marx y otros autores más recientes consideran que la disminución cíclica de beneficios culmina en una tasa de beneficios tendencialmente decreciente a lo largo del tiempo.

Modelos que no Incorporan la Ley de Say

En su macroeconomía, tanto Marx como Lewis consideraban que la formación de capital estaba determinada por el ahorro; en este sentido, difieren poco de los neoclásicos. No obstante, ¿por qué, siguiendo a Kalecki y la *Teoría General* de Keynes, deberíamos creer que la dinámica del crecimiento está determinada por el ahorro desde el lado de la oferta? A corto plazo, la producción puede variar para adecuar el ahorro a la inversión, con unos precios y una distribución de la renta relativamente fijos. A lo largo del tiempo, la distribución puede evolucionar de acuerdo con las demandas de rentas en conflicto; si el proceso es dinámicamente estable (a continuación se analiza un contraejemplo), la economía tenderá hacia una situación estable a “largo plazo”, con participaciones relativas constantes.

Los modelos de crecimiento “estancacionistas” o “estructuralistas de izquierda” basados en estas ideas se recogen en la sección D. En ellos subyacen un gran número de análisis de los procesos de desarrollo económico, como los de Lustig (1980) y Chakravarty (1987). En los países ricos, Kalecki (1971) y Robinson (1962) se encuentran entre los primeros exponentes de esta tradición (con predecesores que se remontan hasta Malthus y períodos anteriores). Robinson, por ejemplo, determina el equilibrio a corto plazo en

la intersección entre las funciones de ahorro e inversión que dependen positivamente de la tasa de beneficios (la primera relación funcional puede reflejar el ahorro forzoso). Inspirada en Marx, una evolución dinámica de los factores que influyen en la proporción de beneficios puede ser el motor de ese modelo a lo largo del tiempo, como argumenta Marglin (1984).

El Gráfico 2 es una ampliación natural del diagrama de Robinson (analizado por Gordon (1994), Taylor (1991) y otros) que sitúa una variable distributiva (la tasa de beneficios o el salario real) en el eje de ordenadas, y la producción o la utilización de la capacidad en el eje de abscisas. Una curva de respuesta de la producción, la curva IS, señala los puntos en los que la inversión iguala al ahorro (a cierto nivel de producción endógeno) para una distribución dada. Una curva relacionada con la oferta muestra entonces cómo responde la distribución (ya sea a corto plazo o en estado estacionario) a los cambios de la producción. El Gráfico 2 muestra una curva de “costes” crecientes en la utilización de la capacidad frente al nivel de los salarios reales, a medida que esta última variable responde positivamente a los aumentos de la primera.

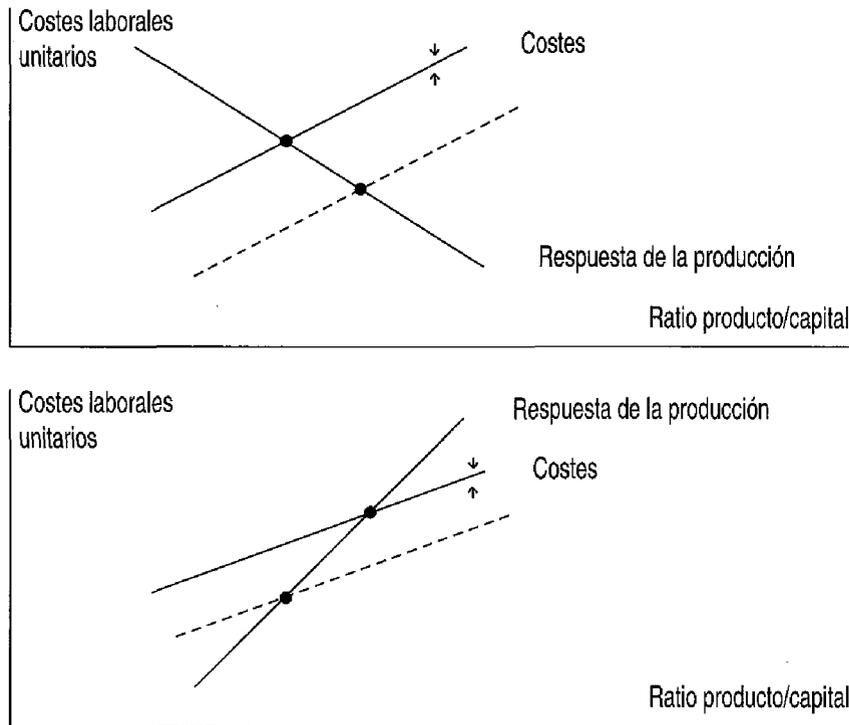
En este marco estructuralista, la pendiente de la curva IS se convierte en un parámetro interesante, como han señalado Rowthorn (1982) y Dutt (1984). Por ejemplo, su signo determina si la economía puede o no absorber con facilidad el crecimiento de la productividad del trabajo que, en un primer momento, reduce el empleo y la capacidad de gasto de los trabajadores. El mecanismo compensador clásico del capitalismo para las caídas de las relaciones trabajo/producción ha consistido en elevar los salarios reales para mantener la demanda agregada. Hace casi dos siglos, los miembros del movimiento ludista¹, analizado por economistas como Malthus y Ricardo, reconocieron que este proceso puede romperse cuando no se presupone la existencia de pleno empleo (como en el caso de Kaldor, Schumpeter y los economistas encuadrados en la sección A del Gráfico 1).

Los argumentos ludistas pueden ser válidos si una economía por debajo del pleno empleo está “dirigida por los salarios” en el sentido de que un mayor salario real o una mayor participación de los salarios en la renta estimula la demanda agregada. En una economía cerrada al comercio exterior, un aumento de la participación de los salarios tiene dos efectos inmediatos sobre la demanda efectiva: (1) Si la propensión al consumo de las

¹ Los ludistas eran grupos de artesanos ingleses que se rebelaron contra la mecanización destruyendo máquinas de 1811 a 1816. El nombre proviene de Ned Lud quien destruía maquinaria en el año 1779 (*N. del T.*).

GRAFICO 2

EFFECTOS DEL CRECIMIENTO MAS RAPIDO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN ECONOMIAS DIRIGIDAS POR LOS BENEFICIOS (ARRIBA) Y POR LOS SALARIOS (ABAJO)



48

rentas salariales excede a la propensión al consumo de las rentas no salariales (una obviedad econométrica), la demanda del consumidor aumentará estimulando también, posiblemente, la inversión a través del acelerador; (2) por el contrario, la correspondiente reducción de la participación de las rentas no salariales puede reducir la inversión a través de la reducción de la rentabilidad. Si domina el primer efecto, la demanda aumentará con el incremento de la participación de los salarios. Por el contrario, es obvio que la economía empezará a estar “dirigida por los beneficios” si el segundo efecto es más importante.

Si la economía está abierta al comercio, surgen nuevas complicaciones. Una de ellas se debe al hecho de que la participación de los salarios, o el producto del salario real y la relación global trabajo/producción, es una buena aproximación a los costes laborales por unidad de producto. Por lo tanto, un aumento de la participación puede provocar mayores costes para la exportación y una reducción de la demanda efectiva a través de la caída de las ven-

tas en el exterior, es decir, es más probable que una economía en la que las exportaciones son sensibles a los costes esté dirigida por los beneficios.

La evidencia econométrica (en su estado actual) sugiere que, generalmente, las economías en desarrollo están dirigidas por los salarios. Un vínculo positivo salarios-producción puede complicar el ajuste ante los aumentos de la productividad del trabajo; así es como los argumentos ludistas entran en juego. Si existe desempleo, es poco probable que una ganancia de productividad (o una caída de la relación trabajo/capital) vaya acompañada inmediatamente de un mayor salario real. Al nivel inicial de producción, la remuneración salarial total caerá a medida que la curva de costes se desplaza hacia abajo (hasta la línea discontinua) en el diagrama inferior del Gráfico 2. La relación producción/capital disminuye a lo largo de la curva de respuesta de la producción a medida que los costes laborales unitarios caen hasta alcanzar su nuevo nivel de equilibrio en la intersección de las curvas. Se produce entonces una reducción de la demanda de consumo y, posiblemente, de la inversión, además de un crecimiento potencial de la producción a través del acelerador, como se muestra con más detalle en el apéndice II.

Las economías dirigidas por los salarios también están sujetas a la inestabilidad distributiva, que ocurre cuando la curva de costes tiene mayor pendiente que la curva de respuesta de la producción. Por tanto, un aumento de los salarios hace crecer la demanda agregada que, a su vez, eleva aún más los salarios a medida que los mercados de trabajo se vacían. Esta realimentación positiva puede desbaratar los intentos de estabilización macroeconómica, como ocurrió, por ejemplo, tras la aplicación de los programas anti-inflacionarios “heterodoxos” en América Latina a mediados de la década de 1980. Al congelar los precios, estos paquetes de reforma compensan el ahorro forzoso y el impuesto inflacionario, dando lugar a un incremento inicial de la producción debido a la demanda de consumo. Las presiones salariales resultantes contribuyeron a impulsar el crecimiento de los precios.

Si las exportaciones son sensibles a los costes de producción locales, pueden aumentar lo suficiente como para elevar la producción total en el ajuste dirigido por los beneficios que se muestra en el primer diagrama. La elasticidad-precio de “nuestras” exportaciones se convierte en un parámetro crucial, clave para absorber el crecimiento de la productividad. En la práctica, no es probable que los mecanismos de mercado, por sí mismos, incrementen la sensibilidad de la demanda de exportaciones. Puede necesitarse una agencia gubernamental o una gran empresa financiada por el sector público, como un *chaebol* de Corea del Sur, o una corporación transnacio-

nal, a fin de buscar compradores y presionar a los productores locales para que produzcan bienes y servicios vendibles.

Finalmente, también puede ser difícil orientar las economías dirigidas por los beneficios, sobre todo si la curva de costes del diagrama superior es no lineal, con una gran pendiente para altos niveles de utilización de capacidad (Gordon, 1994). Por tanto, la mayoría de los intentos de aumentar la producción desplazando la curva de respuesta de la producción hacia fuera acabarán convertidos en alzas del salario real en una situación de restricción de beneficios con pleno empleo. La demanda de inversión puede reducirse si es más sensible a la rentabilidad que a la producción a través del acelerador. En un mundo donde priman los beneficios, el intento de aplicar una política expansionista puede dar lugar a un ritmo más lento de crecimiento potencial de la producción, al igual que una aceleración del aumento de la productividad puede tener el mismo efecto si la demanda efectiva depende de los salarios.

50

Otro conjunto de modelos incluidos en la sección D puede desarrollarse sobre una base multisectorial, con situaciones estables definidas por la estabilidad de las distribuciones de renta y la expansión de todos los sectores a la misma tasa. Este marco redistributivo subyace a las propuestas de reforma que han surgido a lo largo de los años. El reformista franco-suizo Sismondi (1815) recomendaba una redistribución progresiva después de las Guerras Napoleónicas para estimular la industrialización francesa —trabajadores más prósperos demandarían vestidos y textiles e impulsarían la inversión en esos sectores. En los escritos de los *Narodniki*, o de los populistas de Rusia, se trataban cuestiones semejantes, que siguen debatiéndose actualmente en la India.

Como en el trabajo de Furtado mencionado anteriormente, la idea clave en este caso consiste en que los cambios distributivos y de la demanda pueden estimular los procesos acumulativos en el sentido planteado por Myrdal (1957) y Kaldor (1972) para alterar el carácter de la oferta. Muchos autores han señalado que la distribución y/o los proyectos de inversión pública pueden elevar la demanda en la medida suficiente para hacer rentables los procesos productivos con gastos generales fijos que tienen costes marginales constantes pero costes medios decrecientes. Esta forma de activación de las economías de escala puede tener importantes efectos sobre toda la economía, tal como destacaron Young (1928) y su alumno Rosenstein-Rodan (1961) con su “Gran Impulso” (*Big Push*).

Los nuevos teóricos del crecimiento como Murphy, Shleifer y Vishny (1989) no fueron los primeros en tener en cuenta estas posibilidades, que ya estaban comúnmente aceptadas por la generación de economistas del desa-

rollo posterior a la segunda Guerra Mundial. Liberados de la ley de Say, compartían un conjunto de ideas compatibles con las teorías del crecimiento encuadradas en las secciones B a E, y que comprendía los puntos siguientes:

(1) La visión de Schumpeter sobre el carácter desequilibrado de los procesos de desarrollo es válida, y proporciona un marco básico de amplia aplicación.

(2) Pueden postularse condiciones bajo las cuales el desarrollo será cada vez más rápido, intensivo en capital y basado en un mayor papel del Estado. En la Europa del siglo XIX, por ejemplo, un mayor “atraso” relativo dio lugar a transiciones más drásticas (Gerschenkron, 1962).

(3) Las economías de escala son importantes. Como se ha señalado, durante un “gran impulso” puede necesitarse una inversión coordinada en muchos sectores para lograr una producción equilibrada y una expansión de la demanda que permitan aprovechar la reducción de los costes medios al conjunto de la economía (Rosenstein-Rodan, 1943; Nurkse, 1953). Basándose en la metáfora de Schumpeter, la idea consistía en conseguir que la economía pasase de un círculo “vicioso” a un círculo “virtuoso” de crecimiento.

(4) La inversión debe planificarse, ya que los omnipresentes fallos del mercado, como los costes decrecientes o la comerciabilidad imperfecta, hacen que las decisiones de inversión descentralizadas y guiadas por los precios no sean socialmente óptimas (Scitovsky, 1954).

(5) Las herramientas analíticas modernas, como los modelos input-output y el análisis de costes y beneficios sociales, hacen posible la planificación de la inversión (Chenery, 1959).

(6) Por otra parte, las herramientas de planificación son, en el mejor de los casos, aproximaciones, por lo que debe prestarse atención a la inflación, la balanza de pagos y otros estrangulamientos potenciales, y buscar cómo romperlos en un proceso de expansión constantemente desequilibrado (Hirschman, 1958).

La diferencia entre la visión dialéctica del mundo de Hirschman y las ideas de “crecimiento equilibrado” de Rosenstein-Rodan era acusada. No obstante, anticipando el análisis posterior, ni Hirschman ni Rodan fueron ignorados por la corriente principal porque su trabajo estuviese insuficientemente formalizado, en contra de lo que afirma Krugman (1993). En efecto, las matemáticas de los modelos de planificación de Chenery (1959) y de sus contemporáneos, que incluyen economías de escala, son más sofisticadas que el aparato que Krugman utiliza habitualmente. La diferencia estriba en que Chenery y sus amigos utilizaban métodos de programación dinámica o integral para resolver los problemas de planificación centralizada o a escala

empresarial, mientras que Krugman (y los nuevos teóricos del crecimiento) utilizan ardides como la formulación de Dixit-Stiglitz (1977) esbozada anteriormente para convexizar un supuesto equilibrio general en el que las empresas tienen costes fijos. De nuevo, las interesantes cuestiones de equilibrios múltiples planteadas por las no convexidades son, sencillamente, ignoradas.

En contra de los argumentos de Krugman, la antigua literatura del desarrollo perdió fuerza porque tenía dos inconvenientes ideológicos. Uno era que, a pesar de su riqueza en cuanto a la diagnosis de los problemas del desarrollo, proporcionaba pocas prescripciones prácticas concretas. El flujo circular, los procesos acumulativos, el retraso relativo, el crecimiento equilibrado y desequilibrado, etc., eran metáforas intrigantes, pero no ayudaban demasiado en la toma de decisiones prácticas. Los modelos de planificación y el análisis coste-beneficio mostraron tener mucho más valor académico que operativo. Posteriormente, se afirmó (falsamente) que los planteamientos neoclásicos tenían un carácter más práctico.

52 El segundo problema es que los primeros economistas del desarrollo tenían una fe ilimitada en la capacidad del Estado para intervenir en el sistema económico. Su incapacidad para llevar a cabo su papel en este sentido se hizo evidente casi al mismo tiempo. Primero Mises (1935) y después Hayek (1935) ya habían subrayado este defecto en el “debate de cálculo” sobre la planificación socialista. Sus enseñanzas fueron retomadas por Bauer (1972) en el contexto de los países en desarrollo; la reaparición neoliberal de los años ochenta volvió a ponerlas de actualidad posteriormente.

De forma realista o no, la economía neoclásica requiere que el Estado sea, como mucho, un “vigilante nocturno”. Los primeros economistas del desarrollo necesitaban que el Estado fuese activo y eficaz, pero no daban ninguna razón por la que pudiese o debiese cumplir sus tareas. Esta omisión fue rápidamente abordada por los economistas neoclásicos que forjaron un nuevo consenso sobre el modo de impulsar el desarrollo y el crecimiento “en armonía con el mercado”, una cuestión a la que nos referimos más adelante.

Modelos con Recursos Limitados o Restricciones Sectoriales de Oferta

En los modelos que no postulan la ley de Say, ciertas limitaciones específicas de oferta pueden provocar cambios distributivos como los que subyacen al ahorro forzoso. Entre los ejemplos de esta situación se cuentan las

carencias de inputs esenciales como las divisas y las interacciones entre sectores que se ajustan a los excesos de demanda a través de las variaciones en la producción y la flexibilidad de los precios respectivamente. Los modelos de crecimiento que siguen estas líneas han sido elaborados por los economistas incluidos en la sección E del Gráfico 1.

El peligro constante de un “estrangulamiento externo” de las economías en desarrollo es un viejo tópico del pensamiento estructuralista, que data al menos del trabajo de la Comisión Económica para América Latina en Santiago, realizado en la década de 1950. La noción fue formalizada por Chenery y Bruno (1962) en su modelo de las dos brechas (*two gaps model*) que incorporaba por separado las restricciones sobre el crecimiento relacionadas con el ahorro y la disponibilidad de divisas.

La restricción del ahorro se deriva de forma natural del álgebra de Harrod-Domar o “AK”: la inversión debe financiarse con ahorro nacional o con flujos de capital provenientes del exterior. En cualquier caso, esos flujos también cubren el déficit comercial. La industrialización a través de la sustitución de importaciones (la única forma de crear capacidad productiva local descubierta hasta el momento) da lugar a que la economía pase a depender de la importación de bienes intermedios sin los que las fábricas locales no pueden trabajar. Al mismo tiempo, la sustitución de importaciones raramente se extiende a los bienes de capital, de modo que la mitad del gasto en inversión toma la forma de compras en el extranjero. Aparece así una dramática necesidad de optar entre la producción corriente y la formación de capital, opción que sólo puede aliviarse si se dispone de un aporte adicional de divisas. Si la producción interna está limitada por la escasez de dólares o yenes convertibles, suele producirse un ajuste macroeconómico inflacionista basado en el ahorro forzoso. En consecuencia, en la década de 1980 los salarios reales cayeron en torno al 50 por 100 en muchas economías ahogadas externamente por la crisis de la deuda.

Los conceptos de brecha de ahorro y de divisas han sido ampliados en trabajos recientes (Bacha, 1990; Taylor, 1991) para considerar dos efectos fiscales relevantes. En primer lugar, tras la crisis de la deuda, muchos gobiernos nacionalizaron las obligaciones externas (el Estado respondía de los pagos de la deuda externa). En segundo lugar, diferentes trabajos econométricos de la década de 1980 mostraron habitualmente que la formación pública de capital produce un fuerte efecto de inclusión (*crowding-in*) en la privada (efecto contrario al efecto de expulsión que frecuentemente se supone que genera el gasto público en el gasto privado a través del aumento de los tipos de interés en los mercados financieros). La consecuencia es una

“brecha fiscal” que limita el crecimiento porque la formación de capital pública (y, por lo tanto, la total) disminuye. Los intentos de aliviar las cargas fiscales basándose en el ahorro forzoso o en el impuesto inflacionario se hicieron aún más frecuentes en la década de 1980. Los múltiples problemas interrelacionados planteados por las brechas de ahorro, de divisas, fiscal y la inflación constituyen una fuente de gran preocupación al aplicar las políticas actuales. No se abordan adecuadamente en los modelos de crecimiento de la corriente principal, según la cual una flexibilidad de precios relativos suficiente solucionará muchos problemas.

Volviendo a los modelos de la sección E con dos bienes generales ofrecidos en el mercado interno, una especificación frecuentemente utilizada se basa en un sector en el que la oferta está limitada por la capacidad disponible y los precios se ajustan para vaciar el mercado, más un segundo sector en el que la producción satisface la demanda. Esta especificación de dos sectores combina el ahorro forzoso, los efectos de demanda de Engel y el ajuste de la producción de una forma bastante clarificadora. Puede aplicarse en diversos contextos, por ejemplo, para analizar los términos de intercambio de la agricultura, para discutir los problemas de la “enfermedad holandesa” cuando el sector de bienes comercializables tiene sus precios fijados respecto al mercado mundial y el sector de bienes no comercializables tiene un precio ajustable, y para hacer macroeconomía global entre un “Norte” exportador de bienes industriales y un “Sur” que vende productos primarios. El carácter del modelo puede ilustrarse con la primera interpretación.

54

Supongamos que los términos de intercambio evolucionan a favor de la agricultura debido, por ejemplo, a una reducción de la importación de alimentos. La producción industrial puede, entonces, aumentar o disminuir. Tenderá al alza debido a un aumento de la demanda generado por la mayor renta agraria, pero también a la baja por la reducción del poder adquisitivo real no agrario (los salarios reales disminuyen debido al ahorro forzoso consecuencia de unos alimentos más caros). Este último efecto será más fuerte en la medida en que la ley de Engel determina que la demanda de alimentos tiene una elasticidad renta reducida, de manera que la pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores disminuirá fundamentalmente su demanda de bienes industriales. En tales circunstancias, abrir más la economía a las importaciones beneficiará doblemente al sector industrial: los precios de los alimentos caen y la producción aumenta.

El punto de vista alternativo descansa en el supuesto de que la agricultura es responsable de una gran parte de la renta y del gasto de consumo. Los agricultores afectados por la adversa relación de intercambio disminuirán

sus compras, reduciendo la actividad económica total. El tipo de configuración distributiva que caracterice la situación en diferentes países en desarrollo es muy importante para la formulación de políticas; la respuesta que ofrecen los modelos de equilibrio general computables utilizados parece ir en cualquiera de los dos sentidos.

Los modelos de precios fijos/precios flexibles (usando la terminología de Hicks, 1965, uno de los muchos introductores de estas especificaciones) también pueden utilizarse para describir el crecimiento. La determinación de la tasa de crecimiento depende esencialmente de cómo funciona la causalidad en los sistemas macroeconómicos. Por ejemplo, si el equilibrio ahorro-inversión en el Norte regula la expansión de la economía mundial, la relación real de intercambio de las exportaciones primarias y la formación de capital en el Sur oscilarán en torno a ese equilibrio como variables dependientes. Por el contrario, un crecimiento lento en un sector dominante con oferta rígida puede determinar el comportamiento de todo el sistema. Cómo se puede resolver (o no resolver) la cuestión agraria es una aplicación obvia que no ha sido recogida por las teorías recientes de la corriente principal.

La Cuantificación del Crecimiento

55

La sección F aparece en el Gráfico 1 para subrayar que los esquemas de cuantificación de los factores del crecimiento y el modo en que sus elementos varían a lo largo del tiempo pueden facilitar la comprensión del proceso de desarrollo. Este enfoque se remonta trescientos años atrás en la historia, a la “aritmética política” de William Petty y sus contemporáneos, que, por ejemplo, reconocían que la participación de la agricultura en el PIB disminuye a medida que la renta per capita aumenta —una consecuencia de las tendencias tecnológicas actualmente predecibles y de la ley de Engel. Kuznets y Chenery fueron capaces de descubrir regularidades empíricas semejantes, estando bien resumidos sus hallazgos por Syrquin (1988).

El otro tema que debe mencionarse en relación a la sección F es que la manipulación de los propios esquemas contables puede proporcionar perspectivas útiles. En un ejemplo reciente, Pasinetti (1981) cierra la tabla input-output suponiendo que los excedentes de explotación de las empresas, a nivel sectorial, financian exactamente sus demandas de inversión. Esta hipótesis no es una mala aproximación a la naturaleza de la financiación de la inversión en condiciones de capitalismo industrial, y permite obtener varias conclusiones interesantes (los detalles del modelo se exponen en el apéndice III):

(1) Una teoría del valor trabajo es válida en términos generales, con tasas de *mark-up* sobre los costes laborales variables para los distintos sectores de acuerdo con su intensidad de capital y sus tasas de crecimiento de la capacidad;

(2) Si se agregan las producciones brutas de los sectores utilizando inputs de trabajo directos e indirectos y teniendo en cuenta los requerimientos de inversión como factores de ponderación, se obtiene un equilibrio expresado como $\sum h_i c_i = 1$, donde h_i son los inputs de trabajo “hiperintegrados” (en la terminología de Pasinetti) y c_i representan los niveles de consumo por trabajador (consumo privado y público) de los diferentes sectores (no se consideran las exportaciones netas).

(3) En este esquema contable, Pasinetti observa en primer lugar que los coeficientes h_i disminuyen cuando crece la productividad del trabajo, que históricamente oscila entre cero y un pequeño porcentaje anual en el capitalismo moderno. En segundo lugar, aunque la demanda per capita de un determinado bien o servicio puede aumentar durante un tiempo, en última instancia tiende a frenarse e incluso a disminuir. Por ejemplo, en los Estados Unidos durante la década de 1920 y en Europa tras la segunda Guerra Mundial, el nuevo consumo de automóviles y productos asociados mantuvo el crecimiento del empleo, a pesar de que la productividad estaba creciendo. Por el contrario, actualmente los automóviles ya no son bienes con una alta elasticidad renta, y su coeficiente c_i es estable o decrece mientras que su h_i también sigue cayendo.

56

Ambas tendencias pueden ahogar el crecimiento del empleo: en el viejo lenguaje de Marx la condición de equilibrio material puede no ser satisfecha debido a un problema de realización o a un problema de desproporcionalidad. Incluso cuando, en principio, haya suficiente trabajo disponible, una demanda desproporcionada y determinadas tendencias de la productividad en los distintos sectores pueden exigir importantes reasignaciones de la mano de obra si se quiere mantener el pleno empleo. Estos movimientos nunca son sencillos desde el punto de vista social; la mayoría de los países se basan en la acción pública para que sean lo menos dolorosos posible.

Análogamente, si el problema de la realización (o el estancamiento) del empleo es grave, puede compensarse de varias maneras, si bien todas entrañan sus propias complicaciones. Un mecanismo habitual es la introducción continua, característica del capitalismo, de nuevos bienes que la gente se ve impulsada a comprar (hace unos años, muy pocas familias tenían videos o lectores de discos compactos). Que los empresarios sean capaces de seguir abrumándonos con nuevas tentaciones y mantengan un coeficiente c_i en rápido crecimiento es una cuestión que sigue abierta. En segundo lugar, los sala-

rios reales pueden aumentar para compensar el descenso de los coeficientes h_i . Hemos visto como las barreras ludistas pueden impedir este proceso cuando la economía está dirigida por los salarios. Por último, los responsables de la formulación de políticas pueden intentar estimular la demanda; en una economía dirigida por los beneficios un esfuerzo de ese tipo puede fracasar fácilmente. En contra del alegre optimismo que subyace a los modelos de la sección A del Gráfico 1, no existe un mecanismo automático que haga que los términos $h_i c_i$ de cada uno de los sectores sumen uno.

(4) Por último, Pasinetti utiliza su teoría del valor trabajo para redescubrir y generalizar la teoría de los términos de intercambio propuesta por Lewis (1969). En esencia afirma la existencia de un conjunto común de bienes comercializables para el que los países pobres tienen una productividad relativamente baja (en nivel o en tasas de crecimiento) en comparación con los países ricos. Los países pobres registran productividades algo más altas en los productos que comercializan en exclusiva (cultivos tropicales alimentarios, materias primas) que en los bienes comunes, mientras que en los países ricos ocurre lo contrario. El resultado consiste en que la variación de la relación real de intercambio y de los ingresos reales relativos a los bienes comercializables comunes perjudica a los países pobres. La moraleja es que el crecimiento de la renta real de los países en desarrollo depende fundamentalmente de que logren altas tasas de incremento de la productividad para el conjunto de bienes comercializables comunes.

Una variante de esta historia, referida específicamente al comercio, no se centra tanto en las exportaciones primarias como en las manufacturas. Teniendo en cuenta la experiencia japonesa y surcoreana ¿hasta qué punto han logrado los países en desarrollo cambiar la composición de la demanda hacia los bienes de exportación con alta elasticidad renta y rápido crecimiento de la productividad (tal vez debido a costes unitarios decrecientes)? Una forma natural de resolver esta cuestión consistiría en lograr un equilibrio material con los términos c_i desagregados en demanda interna y exportaciones.

57

Otras Perspectivas

El interés por los factores explicativos del éxito económico del Este asiático nos lleva a la sección G, junto con los replanteamientos de los mecanismos de las economías de escala y la innovación tecnológica previamente analizados. Estos se alinean indirectamente junto a la teoría del crecimiento

endógeno, apareciendo con más fuerza en las observaciones de Arthur (1989) sobre la posible irreversibilidad de los procesos de avance tecnológico (especialmente cuando hay no convexidades en la producción). Volviendo al debate sobre el crecimiento equilibrado/desequilibrado, sus resultados sugieren que los partidarios del crecimiento desequilibrado se acercaban más a la realidad.

Una visión de la importancia de las “fuerzas productivas” relacionada con la anterior, y claramente ajena a la de la corriente principal, se remonta a autores como Hamilton y List, defensores del proteccionismo como base del desarrollo industrial. En un sentido similar, Polanyi (1944) argumentó el papel esencial desempeñado por el Estado en la creación de las instituciones que apoyaron el crecimiento en el siglo XIX.

Desde el punto de vista ortodoxo, estas nociones parecen heréticas, pero ciertamente animaron a personas como Prebisch (1959) en su defensa de la industrialización por sustitución de importaciones o ISI. La obra de List *The National System of Political Economy*, fue más leída en Japón en la década de 1930 que los economistas anglosajones y sus ideas ejercieron una gran influencia en el “modelo” del Este asiático que surgió en aquel tiempo. Los estudios sobre Corea del Sur y Taiwan realizados respectivamente por Amsden (1989) y Wade (1990) describen las características del modelo. Puesto que el Este asiático plantea cuestiones que deberían considerarse en cualquier teoría realista del desarrollo o del crecimiento, resulta útil resumir los puntos básicos:

(1) Un tema continuamente tratado en los documentos oficiales de Corea del Sur consistía en “la imposibilidad de confiar plenamente en los mecanismos de mercado para aumentar la ventaja competitiva de las industrias”, de forma que las ramas industriales que posiblemente registrarían un alto crecimiento de la productividad y/o una demanda con alta elasticidad renta debían promocionarse como “industrias estratégicas prometedoras” (Chang, 1993). Recibían un apoyo administrativo, técnico y financiero individualizado. “Escoger a los ganadores” resultó ser un concepto eficaz en una economía como la de Corea del Sur (y, antes, en Japón) que no operaba en la frontera tecnológica mundial. Como destacaba Dore (1986) para el caso japonés, en situaciones en las que se avanza con retraso respecto a los países líderes resulta bastante fácil escoger los sectores que deben promocionarse y el tipo de ayudas que necesitan para alcanzar sus objetivos.

La información de referencia recopilada con fines correctores en los procesos de selección consistía en amplios informes de actividades en curso que las empresas “prioritarias” presentaban al gobierno. La burocracia económi-

ca lograba así acceder a información empresarial detallada que resultó esencial para la formulación de una política industrial efectiva. La “destrucción creadora” estaba garantizada por la utilización gubernamental de su información empresarial para suprimir las prácticas productivas ineficaces en oleadas sucesivas de racionalizaciones, fusiones y liquidaciones. Los *chaebols* individuales se sometían sin reservas a la disciplina, incluso aunque tuviesen como grupo acceso privilegiado a los recursos estatales. Las dificultades para alcanzar acuerdos entre el Estado y los productores se redujeron gracias a la implicación de organizaciones fuertemente jerarquizadas por ambas partes.

(2) De acuerdo con esta estrategia, se redoblaron esfuerzos para adquirir tecnología (la enorme inversión pública en educación se movilizó económicamente de esta manera). Por esta razón, la inversión extranjera directa se reguló estrictamente y se prohibieron las tecnologías extranjeras en aquellos sectores que disponían de contrapartidas nacionales. Se fomentó entre las empresas la práctica de la ingeniería inversa, además de la obtención de licencias y la adquisición de tecnologías no disponibles en el país, siguiendo en todo caso las directrices de la administración.

(3) Se insistió en la consecución de economías de escala. En este sentido se realizaron muchas fusiones de pequeñas empresas a iniciativa del gobierno o subsidiadas por éste, por ejemplo en los sectores químico, del automóvil, de los fertilizantes y otros. Se puso en marcha una campaña para restringir la entrada y controlar la expansión de la capacidad en varios sectores a fin de reducir la “competencia excesiva” que se tradujese en grandes oscilaciones, desestabilización de los procesos acumulativos de inversión y guerras de precios en las industrias con costes decrecientes.

(4) En un entorno macroeconómico generalmente expansivo, se controló muy estrechamente la asignación del crédito. Al inicio del proceso de crecimiento industrial coreano se nacionalizó el sistema bancario, proporcionando al Estado un control efectivo sobre todos los flujos financieros importantes (reforzado por las férreas restricciones sobre los tipos de cambio). Los “créditos regulados”, caracterizados por gozar de tipos de interés subvencionados y/o por incorporar prioridades públicas en su asignación, representaron más de la mitad de los créditos bancarios en las décadas de 1960 y 1970.

Estos aspectos de la planificación industrial del Este asiático sugieren varias conclusiones pertinentes para otras economías en desarrollo. En primer lugar, puede llegarse a una solución negociada entre las organizaciones más relevantes para restringir la “búsqueda de rentas” (en el sentido de Krueger, 1974) compatible con un rápido crecimiento de la producción y el

poder del Estado para castigar a los que incumplan los acuerdos. No cabe duda de que las rentas (o mejor, las cuasi-rentas marshalianas o los beneficios marxianos/schumpeterianos) se crearon para los *chaebols* debido a su posición privilegiada; aún así, se convirtieron en poderosos centros de producción y no en parásitos de la generosidad pública. Además, estuvieron guiados eficazmente por la administración, ya que se crearon canales para que ésta accediera a la información empresarial.

La propia administración económica tuvo un papel esencial. En la terminología de la sociología económica promovida por Polanyi (Evans, 1992), estaba “integrada” en la sociedad en el sentido de que podía actuar autónomamente a favor del bien común como juzgase más conveniente, sin estar totalmente dominada por la concesión de subvenciones o la búsqueda de rentas.

El diálogo entre la burocracia y las empresas permitió que las naciones del Este asiático llevaran a cabo una planificación económica eficaz en un entorno capitalista. La eficiencia asignativa a corto plazo (la consecución de “precios correctos”) fue sacrificada con frecuencia en aras de la eficiencia productiva a largo plazo o del rápido crecimiento de la productividad. La creación consciente de rentas por parte del Estado fue clave para la constante mejora industrial y la consecución de economías de escala. A largo plazo, los enormes astilleros y acerías fueron un acierto.

60

Por último, y siguiendo el modelo japonés, se sentaron las bases institucionales para otros milagros en el Este asiático en un tiempo relativamente corto. Los *chaebols*, las empresas de comercialización, las administraciones planificadoras y la combinación de políticas macroeconómicas, surgieron a principios de la década de 1960 en un impulso creativo. Obviamente, estas instituciones no pueden transferirse íntegramente a otros contextos nacionales, pero es factible pensar en equivalencias funcionales parciales que pueden resultar pertinentes en otras partes del mundo. El análisis de estas posibilidades constituiría un campo adecuado para desarrollar teorías realistas del crecimiento económico.

La Respuesta Política de la Corriente Principal

Las teorías de las secciones B a F del Gráfico 1 podrían ser adecuadas para análisis de ese tipo, pero no se puede decir lo mismo de los puntos de vista ortodoxos resumidos en la sección A. De hecho, surgieron como parte de una fuerte reacción en contra de la dirección pública de la econo-

mía, practicada en su forma más reciente en la década de 1960. Por supuesto, Mises, Hayek y otros liberales que les precedieron habían planteado las mismas ideas mucho antes, aunque los Polanyi de su época les replicaban con firmeza.

La primera oleada de críticas recientes se concentraron en la “ineficiencia” de la intervención estatal por la forma en que había evolucionado, sobre todo en cuanto al énfasis que los economistas del desarrollo de la generación de Rosenstein-Rodan ponían en la ISI. Los teóricos del comercio, convencidos de los males del proteccionismo desde temprana edad, tomaron el testigo. Utilizando herramientas analíticas nuevas para aquellos tiempos, tales como las tasas de protección efectiva o el coste de los recursos internos, autores como Little, Scitovsky y Scott (1970), Krueger (1984) y muchos otros, demostraron que las estructuras de incentivos creadas por la sustitución de importaciones eran muy desiguales según los distintos agentes económicos. Después intentaron correlacionar los regímenes políticos “distorsionados” con la obtención de resultados económicos pobres en términos de crecimiento. El poco éxito que tuvieron en su empeño sigue avergonzando a esta escuela (Fanelli, Frenkel y Taylor (1993) criticaron los últimos intentos que en este sentido se incorporaron en el *Informe sobre el Desarrollo Mundial* del Banco Mundial de 1991).

61

Merece la pena destacar aquí uno de los problemas empíricos. Las “pérdidas de bienestar” debidas a las distorsiones generadas por las soluciones de los modelos de equilibrio general computables —las herramientas analíticas más sofisticadas— suelen ser exiguas: distorsiones del cien por cien en los precios pueden reducir el PIB en medio punto porcentual. Implícitamente, por lo tanto, la crítica neoclásica inicial se redujo a la afirmación de que la eliminación de las distorsiones llevaría a la economía a un crecimiento acelerado dentro del marco de flujo circular. Con todo, ¿cómo se supone que acontece dicha transición? La dinámica de los milagros de la mano invisible no es fácil de describir, tal vez porque éstos raramente se producen.

Independientemente de esta dificultad, cuando los críticos mostraron que muchas industrias de los países en desarrollo tenían un “valor añadido negativo” a los precios mundiales, tomaron al asalto a la profesión. No obstante, también transmitieron un mensaje más poderoso. Leyendo entre líneas, estos economistas defendían el *laissez-faire* como única alternativa viable al descubrimiento ilusorio de los incentivos. Las rápidas tasas de crecimiento de Taiwan y Corea del Sur —a los que entonces se consideraba, de forma poco realista, regidos por gobiernos no intervencionistas— se citaban como defensa del libre mercado. Aunque no es fácilmente justifica-

ble, la opinión según la cual las distorsiones observadas limitan el crecimiento y los países que crecen rápidamente no son intervencionistas, se ha instalado en la retórica y en los consejos de los economistas del desarrollo de la corriente principal y de las instituciones de crédito. Tal opinión se ha incorporado, asimismo, en las recomendaciones políticas del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional.

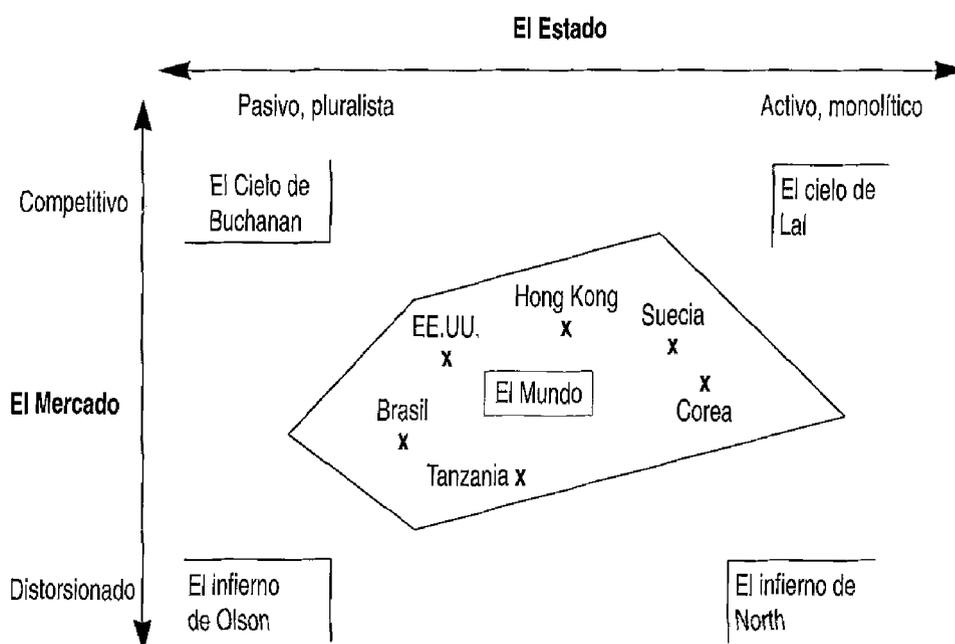
La situación evolucionó de forma semejante en el frente agrario, donde las consideraciones del estilo de Lewis y de Preobrazhensky sobre la economía dual fueron rechazadas por autores como Schultz (1964), que surgían de la tradición de la economía agraria anti-intervencionista del medio oeste americano. Según este autor, los precios pagados a los agricultores en los países en desarrollo se habían mantenido artificialmente bajos en comparación con los precios del mercado mundial (distorsionados, sin embargo, por las intervenciones de los países ricos) como punto de referencia. Los procesos de acumulación, así como la distribución de la renta en el sector y las dificultades político-económicas que genera la modificación de su funcionamiento eran ajenas a las nuevas formas de pensamiento mecanicista respecto a los precios. Aunque se fomentó la producción de alimentos a través de subvenciones a las grandes explotaciones para que utilizaran las nuevas tecnologías que ofrecía la revolución verde, la reforma de los precios, por sí sola, no ha sido capaz de estimular la agricultura en la mayor parte de los países en desarrollo. Africa sólo representa el caso más triste.

En la década de 1980, el debate sobre política económica adquirió un nuevo cariz. Haciéndose eco de Bauer (1972), que de forma temprana había puesto en tela de juicio la eficacia de la intervención estatal, los autores recientes postularon que los “fallos administrativos” son peores que los “fallos del mercado”. En el Gráfico 3 se muestra una representación esquemática de las últimas críticas neoclásicas. La idea fundamental que se intenta representar es que esas críticas no son del todo relevantes, porque sus modelos llevaban a sostener posiciones extremas en relación con la naturaleza tanto del mercado (muy distorsionado o plenamente competitivo) como del estado (pluralista y pasivo en su reacción ante las presiones, o monolítico y proactivo). Por otro lado, los obstáculos a la intervención que subrayan ayudan a comprender el bloqueo de los intentos de reforma económica.

Por ejemplo, Olson (1982) defiende que, debido a los costes de negociación y a la presencia de *free-riders*, se crean coaliciones en la sociedad para proteger sus intereses específicos. Intentan redistribuir las rentas hacia sí mismos, en lugar de aumentar la eficiencia guiadas por el bien común. Un Estado débil no puede intervenir, por lo que el sistema tiende a una estructu-

GRAFICO 3

VISIONES NEOLIBERALES DE LAS INTERACCIONES ENTRE EL ESTADO Y EL MERCADO



ra de mercado muy distorsionada, repartiéndose el botín entre las coaliciones: en el gráfico se denomina esta visión el “infierno de Olson”. Los países en desarrollo que han ayudado a que se creen coaliciones en torno a la ISI u otras intervenciones estratégicas pueden desembocar en situaciones infernales a medida que los grupos subvencionados van tomando las decisiones: acude a nuestra mente el caso de Argentina (entre otros muchos) en relación con esta patología.

63

La escuela de la elección pública (*public choice school*) liderada por Buchanan (1980) sigue a Krueger (1974) cuando eleva la “búsqueda de rentas” inducida por las intervenciones gubernamentales —presiones para obtener favores del estado, pago de sobornos para lograr licencias de importación o contratos del Pentágono— al nivel de enfermedad social mortal. Si los recursos reales se emplean en obtener rentas o en actividades “directamente improductivas guiadas por la búsqueda de beneficios”, (DIBB), como se dice en la jerga, el resultado puede ser una forma de suboptimalidad parecida a la de Olson para la sociedad en su conjunto.

La invención de las DIBB fue un avance técnico, puesto que los profundos pozos de la corrupción postulada permitían que los modelos numéricos proporcionasen de forma satisfactoria amplias estimaciones de las pérdidas

de bienestar debidas a las distorsiones. Desde este punto de vista, además, el estado debe convertirse en un mero “vigilante nocturno” que supervise estrechamente el funcionamiento de un mercado competitivo, debiéndose garantizar este último mediante el libre comercio internacional. En estas condiciones, la actividad DIBB supuestamente deja de ser rentable, y la mano invisible guiará a la sociedad hacia el “cielo de Buchanan”. Las externalidades desagradables, como las empresas transnacionales que se aprovechan del comercio y de los mercados de capitales totalmente desregulados, quedan borradas del mapa.

Una segunda modalidad adquiere un cariz más autoritario. Para Buchanan, el estado ideal imita al gato de Cheshire desapareciendo para evitar ser manejado por los intereses. Alternativamente, el estado puede forzar la desaparición de los intereses o, en palabras de Lal (1983): “Se necesita un gobierno valiente, implacable y quizás no democrático para hacer desaparecer estos grupos de presión de reciente creación”. Antes de Chiapas, los actuales dirigentes mexicanos tal vez hubiesen compartido estos sueños. En el gráfico ascendemos a otro cielo, aunque no queda claro porqué los implacables, etcétera, generales y burócratas de Lal se abstendrían de distorsionar, a su vez, el mercado. En este sentido no resulta muy reconfortante ver los logros de los estados autoritarios del Tercer Mundo en la lucha contra la corrupción y las distorsiones.

64

Desde luego, un mercado distorsionado por el propio estado es la última posibilidad extrema del gráfico, que se puede asociar con las teorías de North (1982) sobre la historia económica, por no mencionar la buena lectura que ha hecho Kennedy (1987) de cómo el complejo militar-industrial llevaba a las grandes potencias al declive económico. En un típico ejemplo de North, un estado puede optar por conseguir ingresos creando monopolios para después orquestar argumentos políticos en su defensa. El destino de los sistemas leninistas de planificación central puede ilustrar el final previsible de semejante camino.

El mensaje del gráfico es que el estado y el mercado, en principio, pueden llegar a configuraciones extremas fáciles de caracterizar. Sin embargo, la combinación del tipo de Buchanan de un estado con meras funciones de “vigilante nocturno” y un mercado con total ausencia de distorsiones no se ha observado jamás en la práctica (desde luego, no en la Gran Bretaña del siglo XVIII ni en el actual Hong Kong, los dos posibles ejemplos más citados). Si llegase a crearse, el equilibrio del tipo de Lal probablemente no sería estable, y los últimos acontecimientos dan a entender que ni siquiera el infierno de North es eterno (lo mismo resulta cierto con el tipo de anarquía de Olson).

De hecho, como muestra la sección central del gráfico, las sociedades existentes combinan mezclas de activismo estatal y de distorsión del mercado: la disposición de los países es arbitraria, pero pretende reflejar hechos estilizados. Además, si fuese posible asignar coordenadas numéricas a los puntos que representan a las naciones en el diagrama, el análisis estadístico detectaría, casi con seguridad, una escasa asociación entre sus posiciones o movimientos y los indicadores de los logros económicos, como las tasas de crecimiento del PIB, excepto en los países con poco crecimiento y con mercados infernalmente distorsionados.

Más allá de esta hipotética regresión, una cuestión mucho más fundamental es que la nueva teoría neoclásica del estado es ahistórica y atemporal: aunque pueda arrojar luz sobre las tendencias, suprime la borrosa dinámica de las transiciones. Como en la nueva teoría del crecimiento, un modelo típico agrada al doctor Pangloss: todos sus "agentes" optimizan con éxito todas las elecciones posibles, de forma que el sistema alcanza inevitablemente el mejor (y único) de los mundos posibles. En este tipo de especificaciones no cabe mucha esperanza de "desarrollo" en el sentido de Schumpeter, como salto desde una pauta de flujo circular a otra.

Hacia Dónde es Probable que se Encaminen las Teorías

65

Finalmente, deberíamos valorar cómo la teoría formal del crecimiento puede llegar a incorporar algunas de las ideas anteriores para ser útil a la hora de formular políticas. No disponemos de respuestas inmediatas, pero vale la pena reseñar algunas ideas:

(1) Los mecanismos que sustentan el crecimiento y los factores que lo limitan varían claramente de un lugar a otro y de un momento del tiempo a otro. Las diferentes formas en que esquemas explicativos muy similares, subyacentes a todos los modelos de crecimiento, pueden "cerrarse" debido a supuestos de comportamiento como los que se reflejan en el Gráfico 1 son importantes, como señaló Sen (1963) y han desarrollado posteriormente Marglin (1984), Taylor (1991) y muchos otros.

Las formalizaciones de las ideas que aparecen en todas las secciones del Gráfico 1 pueden ajustarse a los datos de una única economía y aportarán diversas respuestas sobre su posible evolución y la sensibilidad a las distintas políticas. Las técnicas estadísticas, como los tests de causalidad de Granger, son de poca utilidad para resolver la cuestión del "cierre", debido a la

falta de datos y a las múltiples relaciones causales. Sin embargo, cuando se aplican, rara vez confirman la visión macroeconómica que subyace en la sección A del Gráfico 1 (Gordon, 1994). Un debate institucional serio o una economía política seria proporcionan mejores medios para considerar las pautas causales que conocemos.

(2) Aun así, las ideas de Mises y Hayek, en la forma que Thatcher y Reagan las difundieron, siguen dominando la actual escena política. En la teoría del crecimiento y el desarrollo, los corolarios subrayan las respuestas de la oferta a los precios y las maravillas de la mano invisible. El gran papel desempeñado por la acumulación de capital humano en los nuevos modelos de crecimiento es un ejemplo en vigor.

La idea de que una mayor educación puede tener rendimientos productivos fue planteada por Smith y Mill, y popularizada por Schultz (1963) y Becker (1964) hace ya tiempo. Disidentes como Amsden (1989) también subrayan el papel que desempeñó una fuerza laboral cualificada en el éxito económico del Este asiático. La cuestión consiste en saber si la educación es una condición necesaria o concomitante para el desarrollo económico, o si es una condición suficiente para que éste se produzca. Unos pocos ejemplos arrojarán luz sobre las posibles respuestas.

66

Los numerosos ingenieros de Corea del Sur podían haber estado desempleados, o no ser empleables, si el Consejo de Planificación Económica no hubiese llevado a la práctica sus estrategias intervencionistas de crecimiento. Un país con un bajo nivel de educación como Brasil pudo crecer rápidamente hasta que se enfrentó a un cuello de botella para lograr los recursos externos en los años ochenta; países con una amplia dotación de capital humano como Sri Lanka y Tanzania sólo lograron crecer rápidamente cuando los donantes externos abrieron, hacia las mismas fechas, el grifo de la moneda fuerte. Estos casos dan a entender que el crecimiento económico es un proceso multifactorial y que no todos los inputs disponibles son utilizados automáticamente a la manera de Say.

(3) Como han señalado muchos autores reseñados en el Gráfico 1, el crecimiento puede estar fuertemente influido por los procesos distributivos que tienen lugar en las estructuras sociales, políticas y económicas existentes. El viejo Ricardo y Marx no se equivocaban cuando establecían modelos basados en las clases socioeconómicas; la no tan vieja *Teoría General* se creó sobre la base de una visión institucional del capitalismo que sigue siendo válida en su mayor parte. Los modelizadores estructuralistas se inspiran en estos ejemplos, que les parecen mucho más ricos que el mundo de Walras.

(4) En el mundo “realmente existente”, ni siquiera la primera aproximación es demasiado buena: el planeta está evidentemente poblado de hombres y mujeres “económicos” impuros que, desde luego, no poseen capacidades de cálculo ilimitadas ni una previsión perfecta. Por lo tanto, el desarrollo es una transformación que muchas mentes profundas, además de la de Mises y Hayek, han intentado entender sin un éxito claro. En cualquier caso, se puede aprender de las teorías del capitalismo propuestas por Marx, Weber, Polanyi y otros. Como ya se ha observado, Marx resaltaba la importancia de las instituciones que mantenían la acumulación y el avance técnico. A pesar del tutelaje de Bretton Woods de los últimos años, estas instituciones no muestran signos de emerger en la mayor parte del mundo en desarrollo a pesar de los programas de reformas “en armonía con el mercado”.

El Weber maduro (1968) señaló una compleja pauta causal subyacente a los orígenes del capitalismo: “Al fin y al cabo, las raíces específicas de la cultura occidental han de ser vistas en el tenso y peculiar equilibrio entre, por un lado, el poder carismático y el monacato y, por el otro, entre el carácter contractual del Estado feudal y la jerarquía burocrática autónoma”. Todas eran esenciales para establecer el capitalismo como un sistema de conflictos institucionalizados entre grupos sociales cambiantes pero bien definidos (Collins, 1980). A un nivel más práctico, todos los programas de reforma con éxito o semiéxito de los países semiindustrializados de las últimas décadas —España, Chile, Turquía, Corea, Taiwan— han implicado relaciones causales complejas y acontecimientos históricos contingentes.

67

También se ha señalado la gran perspicacia de Polanyi al señalar que las instituciones que sustentan el sistema de mercado surgieron históricamente, con la orientación del estado, desde dentro de la sociedad, que también se defendió contra sus peores excesos: las leyes sobre el trabajo infantil surgieron a principios del siglo XIX y el hundimiento de los salarios reales en la Europa oriental se frenó al 30-40 por 100 a finales del siglo XX. Seguirá habiendo “movimientos dobles” de este tipo a medida que otros países se desarrollen y sólo tendrán carácter pacífico si las tensiones inherentes al cambio no se hacen insostenibles.

Como agente superordenador de la sociedad, el estado también tendrá que desempeñar un papel central para forzar a ambos lados del doble movimiento: los mercados no se crearán ni se regularán sin la acción pública. La experiencia de los países en desarrollo muestra claramente que los estados pueden fracasar en varias dimensiones (Evans, 1992). Operan bajo una incertidumbre fundamental y pueden, o no, responder a los avances desiguales de los distintos sectores, a los desequilibrios externos y a las presiones

inflacionistas que surgirán inevitablemente (Hirschman, 1958). Pueden intentar hacer demasiado y, por ello mismo, lograr muy poco. Pueden convertirse en simples predadores, como en las innumerables dictaduras de todo el mundo. En cualquier caso, como señalan los teóricos del atraso, desde Gerschenkron hasta Amsden, cuando las economías atrasadas alcanzan el tren perdido es por mediación del estado, en particular de una burocracia autónoma aceptada por (e integrada en) la sociedad en su conjunto.

De alguna manera, la nueva teoría del crecimiento se las arregla para ignorar todas estas consideraciones, mientras que los autores encuadrados en las secciones B a F del Gráfico 1 las han tenido siempre muy en cuenta.

Apéndice I: El Modelo de Crecimiento de Kaldor

Sea π la participación de los beneficios en la producción y b la relación trabajo/producción. Utilizando la notación desarrollada en la discusión sobre los nuevos modelos de crecimiento, el desglose del valor de la producción (ignorando los inputs intermedios, los impuestos indirectos, etcétera) toma la forma $PX = wbX + \pi PX$, o

$$P = wb/(1 - \pi) \quad (A1)$$

donde w es el salario monetario. El factor $1/(1 - \pi)$ puede interpretarse como una tasa de *mark-up* sobre los costes laborales, punto que se desarrolla con más profundidad en el apéndice II. El salario real ω es $\omega = w/P$ y podemos definir la tasa de beneficios como $r = \pi PX/PK = \pi u$, donde la relación producción/capital, u , mide ahora el nivel de actividad económica como opuesto a los resultados de la sustitución de factores en los modelos de crecimiento neoclásicos. Puesto que $\omega b = 1 - \pi$, cualquiera de las tres variables distributivas, r , π , y ω determina las otras dos.

Supongamos que la función de ahorro agregada, que refleja las diferencias de clases, es:

$$g^s = \text{ahorro}/PK = [s_\pi \pi + s_w (1 - \pi)]u, \quad (A2)$$

donde s_π es la tasa de ahorro procedente de los beneficios, s_w es la tasa procedente de los salarios y $s_\pi > s_w$.

Se puede suponer que la inversión responde a la utilización de la capacidad, como en Kaldor (1940) y Steindl (1952), así como a la tasa de beneficios r :

$$g^i = I/K = g_0 + \alpha r + \beta u = (\alpha \pi + \beta)u, \quad (A3)$$

donde ignoramos la depreciación.

El equilibrio macroeconómico se determina por la condición $g^i - g^s = 0$. Con u predeterminado podemos despejar π cómo:

$$\pi = \frac{g_0 + (\beta - s_w)u}{[s_\pi - (s_w + \alpha)]u} \quad (A4)$$

La condición para la estabilidad macroeconómica con π como variable

de ajuste a corto plazo es $\delta(g^i - g^s)/\delta\pi < 0$. Obviando las diferenciales se aprecia que esta desigualdad es equivalente a:

$$\sigma = s_\pi - (s_w + \alpha) > 0 \quad (\text{A5})$$

Para la economía privada norteamericana no residencial los valores aproximados de la inversión a largo plazo y de los parámetros de ahorro son del orden de $\alpha = 0,25$; $\beta = 0,1$; $s_\pi = 0,5$; $s_w = 0,3$ (Gordon, 1994). Sometida a las extravagancias de la econometría y a las dificultades de hacer que estos parámetros tengan en cuenta las filtraciones de los impuestos y de las importaciones, otras formas de inversión, etcétera, la estabilidad del proceso de ajuste kaldoriano (con la economía a pleno empleo, siendo el ahorro forzoso el principal mecanismo de ajuste) sería precaria en los Estados Unidos. Como se verá en el apéndice II, donde u es la variable de ajuste con π fijo a corto plazo, la inestabilidad kaldoriana se traduce en la afirmación de que la economía está dirigida por los beneficios. En este contexto, el mensaje de la inestabilidad es que un aumento en π relaja las presiones de la demanda, haciendo que aumente aún más.

70

Sea como fuere, la ecuación (A4) cuando se satisface la condición de estabilidad (A5) muestra que la participación de los beneficios aumenta con los tres parámetros de la función de inversión para un u dado; esto es ahorro forzoso. El resultado típico mediante la cuenta de la vieja sería $\delta\pi/\delta s_\pi < 0$.

Cuando la producción es la variable macroeconómica de ajuste a corto plazo, la condición habitual de estabilidad keynesiana o, $\delta(g^i - g^s)/\delta u < 0$, dice que el ahorro debería responder en mayor medida que la inversión a un cambio en u , o:

$$\Delta = s_\pi\pi + s_w(1 - \pi) - (\alpha\pi + \beta) > 0, \quad (\text{A6})$$

lo que se verifica para los parámetros superiores con un valor “razonable” de π (digamos entre 0,1 y 0,2).

Si la desigualdad es válida, entonces el signo de $\delta\pi/\delta u = -\sigma/\Delta u$ será negativo cuando se satisfaga la ecuación A5. Dentro de un momento querremos suponer que la derivada de la tasa de crecimiento del stock de capital $g = (dK/dt)/K$ respecto a u es positiva. A partir de la función de inversión (A3), se cumplirá esta condición para un pequeño σ positivo.

La función de progreso técnico de Kaldor se puede escribir como $\xi = f(K/L)$, o en forma diferencial linealizada mediante logaritmos como:

$$\hat{\xi} = \phi_0 + \phi_1 (g - \hat{L}), \quad (A7)$$

donde “ $\hat{}$ ” significa tasa de crecimiento: $\hat{\xi} = (d\xi/dt)/\xi$. Supongamos que \hat{L} es exógena. Puesto que $u = \xi\lambda = \xi(L/K)$, podemos escribir:

$$\hat{u} = (1 - \phi_1)(\hat{L} - g) + \phi_0. \quad (A8)$$

Lejos de la solución “trivial” en la que $u=0$, podemos encontrar que la ecuación diferencial para du/dt es estable en torno a un equilibrio en el que $g = \hat{L} + \phi_0/(1 - \phi_1)$ siempre y cuando $dg/du > 0$ y $\phi_1 < 1$. En esta senda de crecimiento estable π y u son constantes y los demás hechos estilizados de Kaldor mencionados en el texto resultan ser ciertos. Dado que $\pi = 1 - \omega b = 1 - \omega/\xi$ y es constante, tenemos que $\hat{\omega} = \hat{\xi}$ o que el salario real aumenta a la tasa del crecimiento de la productividad.

Apéndice II: Un Modelo de Crecimiento Estructuralista de Izquierdas

Si dejamos de lado la hipótesis de pleno empleo, es natural considerar u como la variable de ajuste a corto plazo, evolucionando la distribución de la renta a lo largo del tiempo según la dinámica de la negociación colectiva, los conflictos en torno a la producción o el conflicto de clases (dependiendo de la perspectiva que cada uno prefiera adoptar). Con π constante a corto plazo, la ecuación (A1) anterior se convierte en una teoría de los precios basada en la existencia de *mark-up* en la línea kaleckiana.

Surge aquí una pregunta inmediata relativa a cómo varía la producción en respuesta a los cambios en la distribución. En el modelo planteado en el apéndice I, cerrado ahora con π constante y u variable, la respuesta es que la economía está “dirigida por los salarios” con $\delta u / \delta \omega > 0$ cuando se satisface la desigualdad (A5) y la condición de estabilidad (A6) es válida. De forma más clara, el ajuste dirigido por los salarios se da cuando existe una gran diferencia en los parámetros de ahorro procedentes de los salarios y los beneficios, y la respuesta de la inversión a la tasa de beneficios es débil. (Como se señala en el texto, también se debe tener en cuenta la demanda de exportaciones, así como el hecho de que los inputs intermedios importados que se utilizan en el proceso productivo representan un vínculo de ahorro no sujeto a los ingresos salariales. Ambos factores empujan a las economías en desarrollo a ser dirigidas por los salarios: sus exportaciones no son elásticas a los precios y se hacen muy dependientes de las importaciones de bienes intermedios a través de la ISI. En los modelos sencillos, un aumento de la producción en respuesta a unos mayores salarios acontece cuando se da una disminución de la producción en respuesta a una devaluación real. Las devaluaciones son frecuentemente, pero no siempre, contractivas en el Tercer Mundo.)

Para estudiar cómo influye el crecimiento de la productividad en los desarrollos macroeconómicos a largo plazo, tenemos que hacer explícitas las dinámicas distributivas. Sea $\theta = \omega b = 1 - \pi$ la participación del trabajo (o, de forma equivalente, los costes laborales por unidad de producto en un modelo sencillo). El sentido común convencional tras los famosos artículos de Dunlop y Tarshis a finales de los años treinta sugiere que el salario real ω crece con el nivel de actividad económica; los más recientes marxistas del “estrangulamiento de los beneficios por el pleno empleo” afirmarían lo mismo en cuanto a la participación del trabajo. Si los procesos sociales subyacentes a la determinación de los salarios se autoestabilizan

(“el mundo es estable”), entonces puede que las dinámicas salariales tengan la forma:

$$\hat{\omega} = h(\theta, u), \quad (\text{A9})$$

con la primera derivada parcial de θ y u negativa y positiva, respectivamente. La mayor utilización de la capacidad presiona aún más a los salarios hacia arriba, reduciendo la presión una mayor participación del trabajo.

Si está creciendo la productividad del trabajo, la función de progreso técnico podría tener la forma:

$$\hat{b} = -\phi(\theta, u) < 0 \quad (\text{A10})$$

sustituyendo a la ecuación (A7). Normalmente, uno tiende a suponer que $\delta\phi/\delta\theta > 0$, puesto que, siendo el trabajo más caro, se estimula la búsqueda de ganancias de productividad. Una mayor utilización de la capacidad que conduzca una mayor inversión por la ecuación (A3) debiera ayudar al crecimiento de la productividad, cómo ocurre en la formulación de Kaldor.

Al crecer la productividad, los costes laborales unitarios se convierten en el objeto natural del conflicto distributivo. La ecuación dinámica relevante es:

73

$$\hat{\theta} = \hat{\omega} + \hat{b} = h(\theta, u) - \gamma\phi(\theta, u) = h(\theta, u) + \gamma\hat{b}. \quad (\text{A11})$$

En estas expresiones, γ es la participación del crecimiento de la productividad debido a un menor coste unitario a corto plazo (otro espinoso tema social). Suponemos que $h_\theta - \gamma\phi_\theta < 0$ y $h_u - \gamma\phi_u > 0$, es decir, los cambios inducidos en la productividad no sobrepasan los efectos distributivos de los cambios en los salarios reales mencionados anteriormente. Alternativamente, podemos escribir la ecuación (A11):

$$\hat{\omega} = h(\theta, u) + (1 - \gamma)\phi(\theta, u)$$

de forma que una fracción $1 - \gamma$ de la mayor productividad se transmite a los salarios reales. En la experiencia coreana, por ejemplo, γ toma un valor en torno a un medio.

El estado estacionario para (A11) queda definido por $\hat{\theta} = 0$, de forma que $\hat{\omega} = -\hat{b}$ con una participación de los beneficios constante. Los niveles variables de u y θ permiten alcanzar el estado estacionario a través del proceso de ajuste ilustrado en el Gráfico 2 del texto. En el diagrama inferior se representa una economía dirigida por los salarios en la que $du/d\theta > 0$ en la curva

de “respuesta de la producción”. El diagrama muestra un equilibrio estable en el que la curva de “costes”, en la que $\hat{\theta} = 0$, tiene menor pendiente que la curva de respuesta de la producción.

Se puede representar un salto en los adelantos técnicos mediante un desplazamiento hacia arriba de la función ϕ , haciendo que los costes laborales unitarios reales disminuyan más rápidamente en la ecuación (A11). Para que $\hat{\theta}$ vuelva a ser cero, el propio θ tendrá que disminuir. La curva de costes se desplaza hacia abajo, y en el nuevo estado estacionario tanto los costes unitarios como la utilización de la capacidad son menores. Si la demanda de inversión es relativamente más sensible a la utilización de la capacidad que la tasa de beneficios (la condición exacta es $\beta(s_{\pi} - s_w) > \alpha s_w$), entonces la tasa de crecimiento del stock de capital en el estado estacionario también disminuiría.

El diagrama superior del Gráfico 2 se basa en la hipótesis de que la economía está dirigida por los beneficios, por ejemplo porque las exportaciones son más sensibles a la caída de los costes laborales unitarios. Como consecuencia, la demanda agregada es una función inversa de θ . Un crecimiento más rápido de la productividad conduce a un nuevo estado estacionario, en el que u es mayor y la tasa de crecimiento del stock de capital se acelera. Este cambio virtuoso en un flujo circular puede darse en una nación en cualquier nivel de ingresos, y ha sido típico en el Este asiático. Cómo encontrar la estrategia de exportación que transforma a los buscadores de rentas en empresarios agresivos es la tarea de la correspondiente política industrial.

Apéndice III: La Explicación de Pasinetti

Seguendo a Taylor (1994), el modelo de Pasinetti (1981) se reformula aquí con una notación input-output representada con una matriz de contabilidad social (o MCS) para dos sectores, en el Cuadro 1. Las dos primeras columnas muestran el desglose de los costes sectoriales $P_i X_i$ en costes de los inputs intermedios $P_i a_{ij} X_j$ (donde a_{ij} son los coeficientes input-output habituales), los costes laborales $w d_i X_i$ (donde los coeficientes d_i representan los inputs laborales “directos” por unidad de producción total X_i), y los beneficios o excedentes de explotación $\pi_i P_i X_i$. Las dos primeras filas muestran que los valores de las producciones sectoriales se reparten entre las demandas intermedia, de inversión y de consumo. Los coeficientes c_i muestran el consumo de la producción del sector i por trabajador empleado (el empleo total es L). Los coeficientes b_{ij} transforman los niveles de inversión “por destino” I_i en la demanda de bienes por sectores “de origen”. Obedecen a las restricciones de las columnas que implican que $b_{1j} + b_{2j} = 1$, y representan una versión de la matriz “B” de Leontief. También incorporan los índices de precios para los bienes de inversión de la forma $P^i I_i = P_1 b_{1j} + P_2 b_{2j}$ ($j=1,2$).

La tercera fila define la renta del trabajo Y_w , y la tercera columna muestra que ésta se destina completamente a la demanda de consumo, por lo que se supone que los trabajadores no ahorran.

75

Las demás filas y columnas resumen los supuestos clave de Pasinetti:

(1) la inversión del sector i se financia exactamente mediante su excedente de explotación y,

(2) cada sector opera en el punto de máxima utilización de la capacidad. Ignorando la depreciación, en cada sector tenemos, pues, que $I_i = k_i g_i X_i$, donde g_i es la tasa de crecimiento de la capacidad y k_i es un ratio de inversión/incremento de la capacidad.

Los supuestos sobre el ahorro se pueden definir como: $\pi_i P_i X_i = P^i I_i = P^i k_i g_i X_i$. La consecuencia es que la participación del excedente de explotación π_i viene dada por la fórmula $\pi_i P_i = P^i k_i g_i$. La expresión habitual para la tasa de beneficios r_i sería $r_i = \pi_i P_i / P^i k_i = g_i$, de forma que se supone que en los sectores que crecen más deprisa la rentabilidad es mayor. Esta observación se hace a menudo en la práctica; la hipótesis de ahorro-inversión de Pasinetti también es coherente con el hecho de que los sectores con mayores tasas de *mark-up* tienden a ser intensivos en capital. Finalmente, un aumento en la tasa de crecimiento de la capacidad de un sector tiene que acompañarse

CUADRO I

ANALISIS INPUT-OUTPUT PARA DOS SECTORES CON DEMANDAS DE INVERSION

							Totales
$P_{1a_{11}}X_1$	$P_{1a_{12}}X_2$	$P_{1c_1}L$	$P_{1b_{11}}I_1$	$P_{1b_{12}}I_2$	P_1X_1		
$P_{2a_{21}}X_1$	$P_{2a_{22}}X_2$	$P_{2c_2}L$	$P_{1b_{21}}I_1$	$P_{2b_{22}}I_2$	P_2X_2		
wd_1X_1	wd_2X_2				Y_w		
$\pi_1P_1X_1$					Y^1_π		
	$\pi_2P_2X_2$				Y^2_π		
			S^1_π		P^1I_1		
				S^2_π	P^2I_2		
Totales	P_1X_1	Y_w	Y^1_π	Y^2_π	P^1I_1	P^2I_2	

Nota: $P^iI_i = P_{1b_{ij}} + P_{2b_{2i}}$

de una mayor participación de los beneficios, en lo que es una versión desagregada del ahorro forzoso.

Pasinetti emprende dos tareas principales con este planteamiento: proyectar los costes laborales en los precios (o solventar un “problema de transformación”) y encontrar una expresión que relacione los coeficientes trabajo/producto y consumo/trabajo. Las consecuencias de ambas se discuten en el texto.

Es más fácil ver el problema de la transformación con una notación matricial. Sea A la matriz cuadrada de los coeficientes a_{ij} , B la matriz de los coeficientes b_{ij} y $\gamma_i = k_i g_i$ un “factor de crecimiento” para el sector i . La matriz cuadrada γ^* tiene los factores de crecimiento en su diagonal principal siendo todos sus demás elementos cero, pudiéndose escribir el vector fila de las participaciones de los excedentes de explotación como: $(\pi P)' = (\pi_1 P_1, \pi_2 P_2, \dots)$. El desglose precio-coste de las dos primeras columnas de la matriz MCS se pueden escribir como: $P' = P'A + wD' + (\pi P)'$, donde D' es el vector fila de los coeficientes de los inputs directos de trabajo.

Los supuestos sobre el ahorro y la inversión implican que $(\pi P)' = P'_1 \gamma^* = P'B\gamma^*$, donde $P'_1 = (P'_1, P'_2, \dots)$ es el vector de los índices de precios de los bienes de inversión. El vector de precios P' se resuelve como:

$$P' = wD' (I - A - B\gamma^*)^{-1} = wH' \quad (A12)$$

77

donde H' es un vector de los coeficientes “de trabajo verticalmente hiperintegrado”, siguiendo la nomenclatura de Pasinetti. Siempre y cuando los factores de crecimiento en γ^* no sean “demasiado grandes”, la matriz $(I - A - B\gamma^*)^{-1}$ será no negativa y el vector de precios P' de la ecuación (A12) tendrá sentido. Obtenemos una formulación multisectorial de las tasas de *mark-up* que no queda lejos del espíritu de la ecuación (A1) del apéndice I.

Un vector de coeficientes de trabajo “verticalmente integrados” o de valores marxianos puede definirse como $V' = D'(I - A)^{-1}$. Para expresar los precios en términos de integración vertical en contraposición con el trabajo hiperintegrado, podemos escribir $(I - A - B\gamma^*)^{-1} = (I - A)^{-1} (I + \Theta)$, donde $\Theta = B\gamma^*(I - A - B\gamma^*)^{-1}$. De estas manipulaciones se obtiene que $H' = V'(I + \Theta)$. La matriz Θ (con filas distintas de cero para todo sector productor de bienes de capital) transforma el vector V' del trabajo integrado verticalmente en su hipermanifestación H' . El precio de un sector depende de la acumulación en todos los sectores,

$$P' = wV'(I + \Theta) = w(V' + \Lambda')$$

donde $\Lambda = V'\Theta$ es un vector con un elemento típico λ_i que representa el trabajo incorporado en los bienes de capital que se introducen en los nuevos proyectos de inversión en el sector i .

La relación de Pasinetti entre los parámetros trabajo y consumo es

$$\Sigma(v_i + \lambda_i)c_i = 1 \quad (A13)$$

Es fácil derivar de las primeras filas de la matriz MCS la ecuación de balance material $(I - A - B\gamma^*)X = cL$, donde X y c son vectores columna de los niveles de producción y de los coeficientes de consumo respectivamente. Premultiplicando ambos lados de la solución de producción $X = (I - A - B\gamma^*)^{-1} cL$ por D' , obtenemos $D'X = H'cL$. Reconociendo que el empleo $L = D'X$, podemos dividir los términos (escalares) L para obtener $H'c = 1$, lo que es equivalente a la ecuación (A13).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AGHION, PHILIPPE y PETER HOWITT (1992): "A Model of Growth through Creative Destruction," *Econometrica*, Núm. 60, pp. 323-351.
- AMADEO, EDWARD J. (1989): *Keynes's Principle of Effective Demand*. Aldershot, Hants, Edward Elgar.
- AMSDEN, ALICE (1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Nueva York, Oxford University Press.
- ARROW, KENNETH J. (1962): "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, Núm. 29, pp. 155-173.
- ARTHUR, W. BRIAN (1989): "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events," *Economic Journal*, Núm. 99, pp. 116-131.
- BACHA, EDMAR L. (1990): "A Three-Gap Model of Foreign Transfers and the GDP Growth Rate in Developing Countries," *Journal of Development Economics*, Núm. 32, pp. 279-296.
- BAUER, P. T. (1972): *Dissent on Development*. Londres, Weidenfeld and Nicolson.
- BECKER, GARY S. (1964): *Human Capital*. Nueva York, Columbia University Press.
- BUCHANAN, JAMES (1980): "Rent-Seeking and Profit-Seeking" en J. M. BUCHANAN, R. D. TOLLISON, y G. TULLOCK (eds.): *Toward a Theory of Rent-Seeking Society*. College Station, Texas A&M University Press.
- CHAKRAVARTY, SUKHAMOY (1987): *Development Planning: The Indian Experience*. Oxford, Clarendon Press.
- CHANG, HA-JOON (1993): "The Political Economy of Industrial Policy in Korea", *Cambridge Journal of Economics*, Núm. 17, pp. 131-157.
- CHENERY, HOLLIS B. (1959): "The Interdependence of Investment Decisions", en MOSES ABRAMOVITZ, et al: *The Allocation of Economic Resources*. Stanford, Stanford University Press.
- CHENERY, HOLLIS B. y MICHAEL BRUNO (1962): "Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel," *Economic Journal*, Núm. 72, pp. 79-103
- COLLINS, RANDALL (1980): "Weber's Last Theory of Capitalism: A Systematization," *American Sociological Review*, Núm. 45, pp. 925-942.
- DIXIT, AVINASH y JOSEPH STIGLITZ (1977): "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity," *American Economic Review*, Núm. 67, pp. 297-308.
- DORE, RONALD (1986): *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970-1980*. Stanford, Stanford University Press.
- DUTT, AMITAVA K. (1984): "Stagnation, Income Distribution, and Monopoly Power", *Cambridge Journal of Economics*, Núm. 8, pp. 25-40.
- EASTERLY, WILLIAM (1994): "Economic Policies, Economic Shocks, and Economic

Growth,” ponencia presentada en el Seminario *Endogenous Growth and Development*, International School of Economic Research, Siena.

EVANS, PETER B. (1992): “The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy and Structural Change,” en STEPHEN HAGGARD y ROBERT KAUFMAN (eds.): *The Politics of Economic Adjustment*. Princeton, Princeton University Press.

FANELLI, JOSÉ MARÍA, ROBERTO FRENKEL y LANCE TAYLOR (1993): “The World Development Report 1991: A Critical Assessment,” en *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*. Nueva York, Naciones Unidas.

FURTADO, CELSO (1972): *Análise do “Modelo” Brasileiro*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.

GERSCHENKRON, ALEXANDER (1962): *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Harvard University Press.

GORDON, DAVID M. (1994): “Must We Save Our Way Out of Stagnation? The Investment/Savings Relation Revisited”, (mimeo), Nueva York, New School for Social Research.

HARROD, ROY (1939): “An Essay in Dynamic Theory,” *Economic Journal*, Núm. 49, pp. 14-33.

HAYEK, FREIDERICH von (ed., 1935): *Collectivist Economic Planning*. Londres, Routledge and Kegan Paul.

80 HEILBRONER, ROBERT (1991, 6ª edición revisada): *The Worldly Philosophers*. Nueva York, Simon and Schuster.

HICKS, JOHN R. (1965): *Capital and Growth*. Oxford, Clarendon Press.

HIRSCHMAN, ALBERT O. (1958): *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press.

JONES, LARRY E., y RODOLFO MANUELLI (1990): “A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications,” *Journal of Political Economy*, Núm. 98, pp. 1008-1038.

JORGENSEN, DALE (1990): “Productivity and Economic Growth,” en ERNST R. BERNDT y JACK E. TRIPLETT (eds.): *Fifty Years of Economic Measurement: The Jubilee of the Conference on Income and Wealth*. Chicago, University of Chicago Press.

KALDOR, NICHOLAS (1940): “A Model of the Trade Cycle,” *Economic Journal*, Núm. 50, pp. 78-92.

KALDOR, NICHOLAS (1957): “A Model of Economic Growth,” *Economic Journal*, Núm. 67, pp. 591-624.

KALDOR, NICHOLAS (1972): “The Irrelevance of Equilibrium Economics,” *Economic Journal*, Vol. 82, pp. 1237-1255.

KALECKI, MICHAL (1971): *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge. Cambridge University Press.

- KEYNES, JOHN MAYNARD (1930): *A Treatise on Money*. Londres, Macmillan.
- KEYNES, JOHN MAYNARD (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres, Macmillan.
- KENNEDY, PAUL (1987): *The Rise and Fall of Great Powers*. Nueva York, Random House.
- KRUEGER, ANNE O. (1974): "The Political Economy of the Rent-Seeking Society," *American Economic Review*, Núm. 64, pp. 291-303.
- KRUEGER, ANNE O. (1984): "Comparative Advantage and Development Policy 20 Years Later," en M. SYRQUIN, L. TAYLOR, y L. WESTPHAL (eds.): *Economic Structure and Performance: Essays in Honor of Hollis B. Chenery*. Nueva York, Academic Press.
- KRUGMAN, PAUL (1993): "Towards a Counter-Counter-Revolution in Development Theory," *World Bank Economic Review*, x (supplement), 15-38.
- KUZNETS, SIMON S. (1971): *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*. Cambridge, Harvard University Press.
- LAL, DEEPAK (1983): *The Poverty of "Development Economics"*. Londres, Institute of Economic Affairs.
- LEIBENSTEIN, HARVEY (1954): *A Theory of Economic-Demographic Development*. Princeton, Princeton University Press.
- LEWIS, W. ARTHUR (1954): "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor," *Manchester School of Economics and Social Studies*, Núm. 22, pp. 139-191.
- LEWIS, W. ARTHUR (1969): *Aspects of Tropical Trade, 1883-1965*. Estocolmo, Almqvist and Wicksell.
- LITTLE, IAN M. D., TIBOR SCITOVSKY y MAURICE SCOTT (1970): *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*. Londres, Oxford University Press.
- LUCAS, ROBERT E. (1988): "On the Mechanisms of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, Núm. 22, pp. 3-42.
- LUSTIG, NORA (1980): "Underconsumption in Latin American Economic Thought: Some Considerations", *Review of Radical Political Economics*, Vol. 12, pp. 35-43.
- MARGLIN, STEPHEN A. (1984): *Growth, Distribution, and Prices*. Cambridge, Harvard University Press.
- MISES, LUDWIG VON (1935): "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth," en F. von HAYEK (ed.): *Collectivist Economic Planning*. Londres, Routledge and Kegan Paul.
- MURPHY, KEVIN M., ANDREI SHLEIFER y ROBERT VISHNY (1989): "Industrialization and the Big Push", *Journal of Political Economy*, Núm. 97, pp. 1003-1026.
- MYRDAL, GUNNAR (1957): *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Londres, Duckworth.

- NELSON, RICHARD R. (1956): "A Theory of the Low-Level Equilibrium Trap in Underdeveloped Economies", *American Economic Review*, Núm. 46, pp. 894-908.
- NEUMANN, JOHN VON (1938): "A Model of General Economic Equilibrium", *Review of Economic Studies*, Núm. 13 pp. 1-9.
- OLSON, MANCUR (1982): *The Rise and Decline of Nations*. New Haven, Yale University Press.
- NORTH, DOUGLASS C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. Nueva York, W. W. Norton.
- NURKSE, RAGNAR (1953): *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford, Basil Blackwell.
- PASINETTI, LUIGI L. (1981): *Structural Change and Economic Growth*. Cambridge, Cambridge University Press.
- POLANYI, KARL (1944): *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Times*. Nueva York, Rinehart.
- PREBISCH, RAÚL (1959): "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", *American Economic Review*, Núm. 49, pp. 257-269.
- REBELO, SERGIO (1991): "Long Run Policy Analysis and Long Run Growth", *Journal of Political Economy*, Núm. 99, pp. 500-521.
- ROBINSON, JOAN (1962): *Essays in the Theory of Economic Growth*. Londres, Macmillan.
- ROMER, PAUL M. (1987): "Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization", *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, Núm. 77, pp. 56-62.
- ROSENSTEIN-RODAN, PAUL N. (1943): "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *Economic Journal*, Núm. 53, pp. 202-211.
- ROSENSTEIN-RODAN, PAUL N. (1961): "Notes on the Theory of the Big Push," en H.S. ELLIS y H. C. WALLICH (eds.): *Economic Development for Latin America*. Nueva York, St. Martin's Press.
- ROWTHORN, BOB (1982): "Demand, Real Wages, and Economic Growth", *Studi Economici*, Vol. 18, pp. 2-53.
- SCHUMPETER, JOSEF A. (1934): *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Harvard University Press.
- SCHUMPETER, JOSEF A. (1954): *History of Economic Analysis*. Nueva York, Oxford University Press.
- SCHULTZ, T. W. (1963): *The Economic Value of Education*. Nueva York, Columbia University Press.
- SCHULTZ, T. W. (1964): *Transforming Traditional Agriculture*. New Haven, Yale University Press.
- SCITOVSKY, TIBOR (1954): "Two Concepts of External Economies", *Journal of Political Economy*, Núm. 62, pp. 143-151.

- SEN, AMARTYA K. (1963): "Neo-Classical and Neo-Keynesian Theories of Distribution", *Economic Record*, Vol. 39, pp. 54-64.
- SISMONDE DE SISMONDI, J. C. L. (1815): "Political Economy," Edinburgh, *Sir J. D. Brewster's Edinburgh Encyclopedia*.
- SOLOW, ROBERT M. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Núm. 70, pp. 65-94.
- SRAFFA, PIERO (1926): "The Laws of Returns under Competitive Conditions," *Economic Journal*, Núm. 36, pp. 535-550.
- SRAFFA, PIERO (1960): *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge, Cambridge University Press.
- STEINDL, JOSEF (1952): *Maturity and Stagnation in American Capitalism*. Oxford, Basil Blackwell.
- SYLOS-LABINI, PAOLO (1984): *The Forces of Economic Growth and Decline*. Cambridge, MIT Press.
- SYRQUIN, MOSHE (1988): "Patterns of Structural Change," en H. B. CHENERY y T. N. SRINIVASAN (eds.): *Handbook of Development Economics*, (Vol. I) Amsterdam, North-Holland.
- TAYLOR, LANCE (1991): *Income Distribution, Inflation and Growth*. Cambridge, MIT Press.
- TAYLOR, LANCE (1994): "Pasinetti's Processes", *Cambridge Journal of Economics*.
- TAYLOR, LANCE, y EDMAR L. BACHA (1976): "The Unequalizing Spiral: A First Growth Model for Belindia", *Quarterly Journal of Economics*, Núm. 90, pp. 197-218.
- WADE, ROBERT (1990): *Governing the Market: Economic Theory and the Role of the Government in East Asian Industrialization*. Princeton, Princeton University Press.
- WEBER, MAX (1968): *Economy and Society* (edición a cargo de G. ROTH y C. WITTICH), Nueva York, Bedminster Press.
- YOUNG, ALLYN (1928): "Increasing Returns and Economic Progress," *Economic Journal*, Núm. 38, pp. 527-542.

Teoría del Desarrollo: Tendencias y Desafíos*

Introducción

En las dos últimas décadas la economía del desarrollo no se ha limitado a sobrevivir a unas cuantas esquelas que le habían dedicado prematuramente¹, sino que de hecho ha florecido e incluso se ha ramificado en nuevas e importantes direcciones. En este artículo discuto, en primer lugar, algunos de los avances más recientes de la teoría del desarrollo, para después estudiar lo que a mi juicio son los más importantes desafíos a los que se tienen que enfrentar los teóricos del desarrollo en la actualidad. Aunque una buena teoría ha de basarse en una realidad empírica y de hecho ha habido progresos importantes en el estudio empírico riguroso del desarrollo, dado el propósito de este artículo, obviaré el análisis de este tipo de trabajos.

85

En la reciente “década perdida” del desarrollo, particularmente en los continentes de América Latina y Africa, donde la deuda externa y las crisis macroeconómicas generales se prodigaron haciendo imprescindible la puesta en práctica de duros programas de ajuste estructural, la teoría del desarrollo intentó resolver varios problemas tópicos derivados de dichas crisis, incluyendo un análisis profundo de los efectos y consecuencias del “riesgo de soberanía” (“*sovereign risk*”) relacionados con el impago de la deuda, las diversas medidas disuasorias para evitar dichos impagos y la credibilidad de las sanciones². Los problemas de credibilidad y de la secuencia temporal adecuada de las reformas también fueron objeto de una profunda atención teórica, dado que eran subproductos de los procesos de ajuste macroeconómico.

* Trabajo original presentado en la Conferencia Internacional “Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI”, organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). Original en inglés, traducido por YAGO MORENO LÓPEZ.

¹ Véanse, por ejemplo, LITTLE (1982), HIRSCHMAN (1982) y LAL (1983).

² Las principales referencias bibliográficas al respecto son EATON y GERSOVITZ (1981), KLETZER (1984) y BULOW y ROGOFF (1989).

mico que se estaban llevando a cabo en América Latina y en Europa oriental. En parte para delimitar el alcance del presente análisis y debido también a las restricciones impuestas por lo que son mis propias áreas de experiencia, por lo general desistiré a lo largo de este artículo de estudiar las cuestiones macroeconómicas, salvo en lo referente a la literatura sobre el crecimiento económico desde el punto de vista de la dinámica macroeconómica, con la cual empezaré.

En los últimos años la denominada “nueva teoría del crecimiento” ha despertado el interés teórico general por la modelización de los problemas del desarrollo. Lucas (1988), al interrogarse por las razones de los distintos resultados que obtenían los países pobres en su proceso de desarrollo y lo que se podía hacer al respecto, decía: “Las consecuencias que este tipo de cuestiones entrañan para el bienestar humano son sencillamente estremeceadoras: una vez que uno comienza a pensar en ellas, difícilmente puede interesarse por cualquier otra cosa”. Proviendo de uno de los más destacados economistas de la corriente principal, la cual marginó durante años la economía del desarrollo, resulta sin duda alentador. Pero es importante evaluar hasta qué punto los avances de la nueva literatura sobre la teoría del crecimiento representan puntos de vista nuevos, válidos para la economía del desarrollo, o si son, ante todo, un redescubrimiento a bombo y platillo de algunos de los puntos de vista de la vieja literatura sobre el desarrollo. Creo que son ciertas ambas cosas al mismo tiempo³.

86

Las “Nuevas” Teorías del Crecimiento y los “Viejos” Temas de la Teoría del Desarrollo

A pesar de lo que a veces se afirma en la literatura de la “nueva” teoría del crecimiento, muchos de los modelos de crecimiento de las décadas de 1950 y 1960 endogeneizaban el progreso técnico de diversas maneras muy significativas: además del famoso modelo de “aprender haciendo” (*learning-by-doing*) de Arrow (1962) —en el que el aprendizaje surgía de las externalidades dinámicas de la inversión bruta acumulada— del modelo precedente de Haavelmo (1956), relacionado con el aprendizaje, y del modelo de Uzawa (1965), basado en la inversión en capital humano como motor del cambio tecnológico, existen varios modelos de Kaldor que culminan en el

³ Para un análisis más profundo sobre este tema, véase BARDHAN (próxima publicación).

modelo de Kaldor-Mirrlees (1962) en el que la inversión es el vehículo del progreso técnico y el modelo de la actividad inventiva de Shell (1967). La teoría del desarrollo se vio influida por el modelo de “aprender haciendo” —particularmente en la forma de adquisición de un conocimiento tácito y de unos “efectos desbordamiento” entre empresas de la producción bruta acumulada— al proporcionarle un razonamiento formal para el viejo argumento defensor de una industria “naciente” que proporcionase productos sustitutivos de importaciones (o nuevos productos para la exportación), como en los modelos de Bardhan (1970) y de Clemhout y Wan (1970). La naturaleza de las ventajas comparativas dinámicas, frecuentemente adquiridas y en ocasiones obtenidas como fruto de la política económica seguida, despertó el interés de muchos teóricos del comercio de los países desarrollados tras el desafío exportador del este asiático y ha sido un tema recurrente durante décadas en la literatura del desarrollo y del comercio. En general, la vieja literatura sobre la microeconomía del progreso tecnológico hacía hincapié en la presencia de externalidades en los procesos de innovación y en la transferencia, absorción, desarrollo y adaptación de las nuevas tecnologías, reflejándose este énfasis en la discusión recurrente en la economía del desarrollo en torno a los problemas que plantean los procesos de convergencia (*catch-up*) de los países en desarrollo. Así, los modelos de Romer (1986) y Lucas (1988), aunque ayudaban a la formalización de estas ideas sobre las externalidades dinámicas en un marco de competencia perfecta, no proporcionaban ningún punto de ruptura significativo en la teoría del desarrollo como tal.

87

Una contribución mucho más importante de la “nueva” teoría del crecimiento es la formalización del progreso tecnológico endógeno en términos de un marco analizable de competencia imperfecta, en el que el poder monopolístico temporal actúa como una fuerza motivadora para los innovadores privados. Los trabajos más destacados en este ámbito, en lo que se ha venido a llamar la teoría del crecimiento neo-schumpeteriana, son los de Romer (1987, 1990), Grossman y Helpman (1991), Segerstrom, Anant y Dinopoulos (1990), y Aghion y Howitt (1992). La teoría del crecimiento se ha liberado de los límites del marco del mercado competitivo de los primeros modelos de crecimiento endógeno, en los que las externalidades dinámicas desempeñaban el papel principal (incluso teniendo en cuenta los modelos de Kaldor, quien enfatizaba reiteradamente la importancia de la competencia imperfecta en el contexto del progreso técnico endógeno, los actuales modelos, basados en los avances de la teoría de la organización industrial, son más satisfactorios). En particular, el hincapié en los nuevos productos y en los costes fijos de introducirlos en el mercado proporcionan nuevos plantea-

mientos de interés. La mayor influencia de esta literatura sobre la teoría del desarrollo ha sido en el área del comercio y de la difusión tecnológica en una economía internacionalizada.

Los casos exitosos de desarrollo en el este asiático han dado vuelos a la creencia de muchos economistas de que existe una relación positiva entre la “orientación hacia afuera” y el desarrollo económico (a pesar de que la evidencia empírica que avale la relación *causal* entre una medida satisfactoria de la orientación hacia el exterior y la tasa de crecimiento es bastante escasa). La teoría neoclásica del crecimiento no proporcionaba ningún teorema general acerca del efecto del comercio sobre la tasa de crecimiento a largo plazo.

Uno de los principales resultados de la nueva literatura es mostrar cómo la integración económica en el mercado mundial, en comparación con el aislamiento, favorece el crecimiento a largo plazo al evitar la duplicación del esfuerzo de investigación, aumentando así la productividad agregada de los recursos empleados en el sector de I+D (caracterizado por la existencia de economías de escala). Pero el supuesto, presente en muchos modelos, de que existe una bolsa común de conocimientos creada por los efectos difusores de la información tecnológica a nivel internacional no siempre resulta relevante para un país pobre.

88 Cuando la acumulación de conocimientos se localiza principalmente en un país rico y además el país pobre es más pequeño (económicamente), en particular en lo que respecta al tamaño de su stock de conocimientos acumulados (lo que determina la efectividad de su esfuerzo investigador), el país rico acapara una cuota de mercado creciente en todas las variedades diferenciadas, mientras que los empresarios del país pobre, previendo pérdidas de capital, pueden innovar más lentamente (en una situación de equilibrio a largo plazo) dentro de un marco de comercio internacional respecto de como lo harían en un marco de autarquía, como demuestran Feenstra (1990) y Grossman y Helpman (1991, Cap. 9). El comercio reduce la rentabilidad de las actividades de investigación y desarrollo del país pobre al exponer a los empresarios locales a la competencia con un conjunto de productos importados altamente diferenciados en rápida expansión, lo que podría llevar a dicho país a especializarse en la producción más que en la investigación y, dentro de las actividades de producción, a especializarse, en lugar de en productos de alta tecnología, en industrias tradicionales probablemente estancadas, que emplean principalmente una abundante mano de obra poco cualificada y que, por lo tanto, terminan frenando la innovación y el crecimiento. Para un país así, el aislamiento habría resultado más favorable para su trayectoria innovadora.

Por supuesto, el menor crecimiento no significa forzosamente que el consumidor resulte perjudicado con el comercio: además de las ganancias estáticas que habitualmente se obtienen del comercio, los consumidores logran acceder a una mayor variedad de productos procedentes de actividades innovadoras en el exterior. Sin embargo, el comercio puede, en ocasiones, implicar una pérdida neta de bienestar, puesto que en el país pobre acentúa un fallo del mercado (sub-inversión en innovación en la situación de partida), al asignar aún menos recursos a la actividad investigadora.

Debería destacarse que las actividades de investigación y desarrollo relevantes para un país pobre son, por supuesto, las inversiones en la adaptación tecnológica de productos y procesos productivos inventados en el extranjero y en su imitación. Pero incluso este tipo de sector innovador suele ser tan reducido que los cambios más relevantes en la productividad agregada y el crecimiento, como efecto de la reasignación de recursos totalmente empleados hacia o desde el sector de I+D inducida por el comercio, resultan nimios cuando se aplican al contexto de los países pobres, como señalan Grossman y Helpman. De todos modos, la ambigüedad existente en la relación entre la expansión del comercio y el crecimiento de la productividad en estos modelos de equilibrio general sólo confirma conclusiones parecidas obtenidas en algunos modelos de equilibrio parcial, en concreto en aquéllos en los que la entrada y salida de empresas en una industria comporta costes considerables; véase, por ejemplo, Rodrik (1992).

89

En el modelo de Grossman-Helpman, donde el Norte innova y el Sur imita, en una configuración de mercado en el que todas las empresas compiten mutuamente en un marco de competencia de Bertrand, la imitación tiene dos efectos opuestos sobre los incentivos que tiene el Norte para innovar: por un lado, el proceso de imitación reduce la duración de los beneficios monopolistas del innovador, por otro lado, libera mano de obra en el Norte para producir más productos que aún no hayan sido imitados y para continuar la actividad de I+D⁴. En estos modelos, los costes laborales constituyen el único coste de entrada que tiene la actividad de I+D imitativa y adaptativa del Sur. Así pues, disponiendo de una mano de obra más barata, las empresas del Sur pueden seguir imitando indefinidamente los productos del Norte, liberadas de los formidables restricciones a la entrada de carácter no laboral

⁴ Hay que destacar que en el modelo de imitación de GROSSMAN-HELPMAN (1991, Cap. 11), en el que el país pobre crece más deprisa cuando imita y comercia que cuando no lo hace, es el proceso imitativo, más que la integración de mercados *per se*, el factor determinante de la rapidez con la que discurre el país pobre por la senda innovadora.

que se producen en el mundo real (por ejemplo, las planteadas por la ausencia de una adecuada infraestructura física, social y educativa, o las derivadas de la carencia del conocimiento organizativo necesario).

Por lo general, los nuevos modelos de comercio y crecimiento, al adoptar unas preferencias del consumidor del tipo de Dixit-Stiglitz, presuponen una elasticidad precio uniforme y una elasticidad gasto unitaria para cada uno de los productos diferenciados, los cuales entran a formar parte de la función de utilidad de forma simétrica. Esto, evidentemente, descarta por completo lo que ha sido una de las principales preocupaciones dentro de la literatura sobre el comercio y el desarrollo: la investigación de las implicaciones que tienen las demandas sectoriales asimétricas sobre las relaciones comerciales entre los países pobres y los países ricos. La forma que tiene la función de Dixit-Stiglitz también reduce la importancia de las economías de escala derivadas del aumento de la variedad, no así las derivadas del volumen de producción. En el modelo, los supuestos de competencia monopolística y de mercados contestables impiden cualquier examen riguroso de los efectos que tiene el comercio sobre el crecimiento a través de la reducción de la importancia de las barreras de entrada a las industrias oligopolísticas, la racionalización de las industrias y la reducción de la brecha existente entre la tecnología actual y la mejor tecnología disponible que la competencia internacional podría inducir.

90

La lenta difusión de tecnología desde los países ricos hacia los países pobres suele ser interpretada por la literatura como el reflejo de la frecuente negligencia de los países pobres a la hora de reforzar el sistema de patentes, por lo que los innovadores de los países ricos se ven obligados a proteger sus ideas manteniéndolas en secreto. Esto nos lleva al controvertido tema de los derechos de propiedad intelectual (DPI), tema que en ocasiones ha dividido a los países pobres y ricos, como en el caso destacable de las discusiones de la Ronda Uruguay. Los países ricos suelen defender que un régimen de DPI más estricto favorece las innovaciones (al aumentar la duración del monopolio del innovador) con lo que resultan beneficiados todos los países. Los países pobres suelen rebatir este argumento señalando que ellos suelen perder al aumentar el poder monopolístico de las grandes compañías de los países ricos. Dado que los países pobres constituyen un mercado muy pequeño para muchos productos industriales, los efectos desincentivadores que tiene un régimen de patentes poco estricto en los países pobres sobre la tasa de innovación de los países ricos es marginal y, en este caso, los intentos por parte de los países pobres de beneficiarse de las innovaciones de los países ricos pueden tener sentido, como sugirieron Chin y Grossman (1990).

Ante esto, Diwan y Rodrik (1991) matizan que los efectos desincentivadores pueden ser muy importantes en el caso de las innovaciones en tecnología o en productos particularmente adecuados a las necesidades de los países pobres (como por ejemplo en el caso de los medicamentos contra las enfermedades tropicales). Pero estos dos modelos teóricos comparten un marco analítico de equilibrio parcial estático. Helpman (1993) ha construido recientemente un modelo de equilibrio general dinámico de la innovación y la imitación para discutir el tema de los DPI. En el equilibrio a largo plazo de su modelo, un régimen de DPI más estricto (que reduzca la tasa de imitación por parte del país pobre con salarios bajos) aumenta el número absoluto de bienes producidos (no amenazados por la imitación) en el país rico pero *reduce* a largo plazo la tasa de innovación de productos nuevos⁵ (esto se produce a través del aumento del ratio precio/ganancia de la empresa innovadora, debido al efecto de reasignación de mano de obra en equilibrio general causado por el incremento de la variedad de productos manufacturados en el país rico)⁶. Además de este efecto sobre la tasa de innovación, un régimen de DPI más estricto, al desplazar la producción desde el país con bajos costes laborales (y por tanto con precios bajos) hacia el país con altos costes laborales, perjudica a los consumidores de ambos países.

Existe otro aspecto en el que la nueva literatura avanza significativamente respecto a la vieja. Es en el ámbito de las economías de escala dinámicas relacionadas con el aprendizaje a través de la experiencia. Krugman (1987) y Boldrin y Scheinkman (1988) han desarrollado una importante ampliación de los modelos de Bardhan (1970) y Clemhout y Wan (1970), al considerar que los efectos del aprendizaje (provenientes de la experiencia en la producción, medida a través de la producción industrial acumulada) realzan, con el tiempo, los patrones sectoriales de ventaja comparativa existentes; esto podría sugerir la necesidad de llevar a cabo una política comercial estratégica dirigida a romper con este “bloqueo” histórico⁷. Un importante corolario de estos modelos de externalidades dinámicas y de aprendizaje es, como sugiere

⁵ Esto puede no ser muy cierto en el caso en el que la inversión extranjera directa y la imitación actúen como un canal de transferencia de tecnología, como muestra Lai (1993).

⁶ En un contexto distinto, Mookherjee y Ray (1991) han demostrado que cuando una empresa dominante decide adoptar una secuencia de innovaciones que potencialmente pueden reducir sus costes, en un marco de competencia de Bertrand para el mercado de productos, una tasa de difusión más rápida de la última tecnología en una franja competitiva del mercado aumentaría la presión competitiva sobre la empresa líder, acelerando la tasa de innovación de esta última.

⁷ Grossman y Helpman (1991, Cap. 8) desarrollan un modelo de histéresis parecido, basado en los efectos retroalimentadores, no ya del aprendizaje, sino de las ventajas iniciales que proporciona la actividad de I+D.

Lucas (1990), la explicación que proporcionan del flujo inverso de capital y de capital humano desde los países pobres hacia los países ricos, debido a la mayor dotación media de capital humano que hay en estos últimos.

Pero estos modelos de aprendizaje comparten con otros modelos anteriores la caracterización irreal del aprendizaje continuo, a una tasa dada, con un conjunto dado de bienes. Como comenta Lucas (1993), la evidencia sobre el aprendizaje en una línea de productos bien definida a menudo muestra una tasa de aprendizaje inicial alta, que va decayendo con el tiempo a medida que la producción se va acumulando y, para que el aprendizaje en el trabajo se produzca en una economía de forma sostenida, es necesario que los trabajadores y los gerentes vayan desempeñando nuevas tareas, para que puedan seguir aumentando la calidad de los productos. Las formulaciones más destacadas que han intentado captar estos fenómenos en el contexto de una economía abierta son las de Young (1991) y Stokey (1991). Basándose en los efectos externos del aprendizaje a través de la experiencia, el modelo de Young endogeneiza el movimiento de bienes desde el sector de aprendizaje hacia un sector maduro en el que ya no se produce aprendizaje, proporcionando una explicación plausible de lo que es una estructura comercial en evolución. Stokey tiene un modelo de comercio Norte-Sur, basado en una diferenciación de productos vertical y en las diferencias internacionales de calidad de la mano de obra; el Sur produce una gama de bienes de baja calidad y el Norte una gama de bienes de alta calidad. Si el capital humano se adquiere mediante el aprendizaje a través de la experiencia y, por lo tanto, se incrementa al producir bienes de alta calidad, el libre comercio acelerará la acumulación de capital humano en el Norte reduciéndolo en el Sur. Young obtiene un resultado similar. El país que parte de un liderazgo tecnológico tiende a incrementarlo con el tiempo. (De lo cual no se deduce, evidentemente, que el Sur estaría en mejor situación en autarquía). También explica por qué una política que subsidia a la industria exportadora naciente, a largo plazo, puede constituir un mejor estímulo al crecimiento que una política que subsidie a la industria naciente sustitutiva de importaciones, puesto que en el primer caso las oportunidades de que el aprendizaje se difunda hacia bienes más sofisticados y nuevos son mayores que cuando la actividad productiva está limitada por el tamaño del mercado local. El crecimiento de las exportaciones incentiva la acumulación de capacidad tecnológica, no sólo en las empresas productoras sino también en las empresas proveedoras especializadas, a través de la integración vertical. Una alta capacitación de la fuerza laboral, como en algunos casos del este asiático, facilita dicho proceso. El rápido crecimiento de las exportaciones, como señala Pack (1992), también

permitió que estos países superasen las imperfecciones de los mercados tecnológicos, como pueden ser los derechos monopolísticos por el uso de patentes que limitan la difusión del conocimiento, entorpeciendo el camino hacia una mejor práctica internacional.

Más allá de estos modelos de aprendizaje, se puede generalizar y decir que, probablemente, la contribución más importante de la nueva teoría del crecimiento es llamar nuestra atención formalmente sobre los procesos de introducción de un conjunto de nuevos bienes y tecnologías que aumenta incesantemente (en el caso de los países en desarrollo las frecuentes importaciones de nuevos tipos de bienes intermedios) y sobre los elevados costes fijos habitualmente asociados con estos procesos. Estos costes fijos subrayan la importancia fundamental de la competencia imperfecta y de las no convexidades para el análisis económico. Como demuestra Romer (1994), los costes en términos de bienestar de las restricciones a los procesos de introducción de nuevos bienes (como, por ejemplo, en el caso del comercio o de las restricciones a la inversión extranjera en los países en desarrollo) son mucho mayores que los efectos estáticos de una mala asignación, cuando tratamos un conjunto dado de bienes. Estoy de acuerdo con Romer (1994) cuando dice que “La nueva teoría del crecimiento puede que no sea *nueva* pero *trata* el tema de la novedad. Y la novedad, al igual que la historia, es importante”. La nueva literatura nos distrae a veces de lo que ha sido la preocupación más duradera de los economistas del desarrollo, como son los problemas de la transformación estructural y los de la reasignación de los recursos desde los sectores tradicionales hacia otros sectores con dinámicas tecnológicas y organizativas distintas. Pero logra que prestemos atención a los importantes problemas de no convexidad implicados en los procesos de difusión y adopción de nuevos bienes y tecnologías en los países en desarrollo.

93

Tamaño del Mercado, Complementariedades Sectoriales y Externalidades Dinámicas

Puesto que la preocupación primordial de la nueva teoría del crecimiento es la búsqueda de los factores que perpetúan el crecimiento, no se preocupa directamente por una antigua cuestión de la teoría del desarrollo: cómo se perpetúa el subdesarrollo y cómo puede un país pobre salir de la trampa de la pobreza. Sin embargo, una consecuencia de las recientes formalizaciones y estudios sobre las externalidades dinámicas ha reavivado el interés por este viejo tema. Durante el auge de la economía del desarrollo inmediata-

mente posterior a la segunda guerra mundial, una idea particularmente destacada fue que la coordinación de las inversiones entre los distintos sectores era un factor esencial para la industrialización. La literatura que surgió del famoso trabajo de Rosenstein-Rodan (1943) subrayaba que cuando los mercados interiores son pequeños (y el comercio exterior es costoso) la expansión simultánea de varios sectores puede lograrse a través de los impulsos que generen sus demandas recíprocas, incluso cuando por sí mismo ninguno de ellos pudiera crecer (fundamentalmente porque las empresas de un sector pueden no ser capaces de generar por sí mismas suficientes ventas para que la adopción de tecnologías modernas con rendimientos crecientes sea rentable). En esta literatura se suponía que existían múltiples equilibrios y que el problema esencial consistía en escapar de una “trampa de equilibrio a bajo nivel” para pasar a un equilibrio de mayor renta con industrialización.

Para poder captar todas las consecuencias de este problema de complementariedad estratégica de las industrias en función del tamaño del mercado, es necesario un modelo completo de economías de escala a nivel de establecimiento productivo (con las imperfecciones asociadas en la competencia de mercado) que permita reflejar los efectos desbordamiento de una demanda elevada. Esta formalización fue realizada recientemente en el modelo de Murphy, Shleifer y Vishny (1989). Una objeción común a estos modelos es que en una economía abierta en la que la industria se enfrenta al mercado mundial, no parece plausible que el tamaño del mercado interno pueda limitar la adopción de tecnologías con rendimientos crecientes. Estas objeciones suelen subestimar cuán importante es el tamaño del mercado interior incluso en una economía abierta. En cualquier caso, la idea de complementariedades intersectoriales en la inversión puede reformularse para una economía abierta con productos finales internacionalmente comercializables, donde las infraestructuras comunes (como las carreteras, las vías férreas, las infraestructuras energéticas o las facilidades educativas) y otros servicios auxiliares no comercializables e inputs especializados (como reparaciones y mantenimiento, algunos componentes y partes auxiliares, las comunicaciones, servicios financieros o los servicios de distribución) son indispensables para la producción y distribución de los bienes finales. Una variante del modelo de Murphy, Shleifer y Vishny (1989) muestra cómo, en el caso de una infraestructura compartida, cada empresa manufacturera que utiliza dicha infraestructura está contribuyendo a los enormes costes fijos que implica su construcción y, así, está ayudando indirectamente a otros usuarios, de forma que sea más probable que estos últimos avancen en el proceso de industrialización. En uno de los equilibrios del modelo, la infraestructura será rentable en

el primer período de inversión si la economía se industrializa, pero incurrirá en enormes pérdidas si no se produce tal industrialización, no utilizándose sus servicios. Así, la infraestructura no se construirá a no ser que haya un número mínimo de empresas que se industrialicen y esto, a su vez, puede suponer que muchas empresas no realicen las inversiones a gran escala necesarias para industrializarse. Esta es una trampa del subdesarrollo causada por un fallo de coordinación.

Alternativamente, Rodríguez (1993) ha desarrollado un modelo de múltiples equilibrios derivados de la complementariedad sectorial y de los procesos acumulativos generados por los rendimientos crecientes en la producción de servicios auxiliares y de inputs. Los bienes finales comercializables requieren que estos servicios e inputs intermedios no comercializables sean asequibles y estén cercanos. La disponibilidad interna de una amplia gama de estos inputs especializados incrementa la eficiencia productiva del sector manufacturero, pero la dimensión de esta especialización intermedia (o la división del trabajo en su producción) queda limitada por la dimensión del mercado. En esta situación es posible que la economía quede estancada en un equilibrio en el que la división del trabajo en el sector de bienes intermedios sea muy reducida, quedando confinada la producción de bienes finales a la utilización de técnicas poco productivas que no requieran una amplia variedad de inputs⁸. En este caso el objetivo de la política de desarrollo es la compensación de una desventaja histórica (bajo la forma de una trampa de especialización de baja productividad), bien con una política comercial, bien con una política de subsidios de los costes fijos o con cualquier otro instrumento que estimule los vínculos adecuados entre el sector de bienes finales y el sector de inputs intermedios. Por otra parte, en el modelo del párrafo anterior la clave está en la coordinación sectorial de las inversiones, adquiriendo gran importancia el papel de las expectativas sobre la inversión del resto de las empresas. El objetivo de la política de desarrollo es el de coordinar las expectativas en torno a un nivel de inversión alto. Krugman (1991) y Matsuyama (1991) han estudiado en profundidad esta dicotomía “historia *versus* expectativas” en los procesos dinámicos mediante los cuales se alcanza un equilibrio determinado, y demuestran

⁸ Un reducido nivel inicial de capital humano desempeña un papel de trampa similar en el modelo de Ciccone (1994), en el que la interdependencia entre la acumulación de capital humano individual y la oferta de bienes de capital físico especializados puede conducir a un equilibrio sin crecimiento ni progreso técnico posibles. Anteriormente, Azariadis y Drazen (1990) habían subrayado la necesidad de alcanzar umbrales mínimos de capital humano y las múltiples sendas de crecimiento equilibrado inducidas por las externalidades asociadas a las tecnologías basadas en la acumulación de capital humano.

cómo la importancia relativa del pasado y del futuro esperado dependen de determinados parámetros de la economía (como pueden ser la tasa de descuento y la velocidad del ajuste).

Esta idea de complementariedades sectoriales estratégicas, generadas por rendimientos crecientes, es uno de los primeros ejemplos aparecido en el auge de la literatura general sobre los fallos de coordinación en economía. Era el punto angular de la economía del desarrollo de los años cincuenta. Sin embargo perdió gran parte de su fuerza intelectual en las décadas siguientes, no tanto porque careciese hasta hace poco del anclaje firme en un modelo formal de equilibrio en mercados imperfectos, como sugiere Krugman (1992), sino porque, al nivel político, se subestimaron las dificultades de coordinación agregada (sobre todo teniendo en cuenta los niveles de capacidad administrativa y de coherencia política de los países en desarrollo) y tampoco se percibieron en toda su dimensión los aspectos organizativos y los relacionados con los incentivos de la micro-gerencia del capital. Los consiguientes fallos del estado distrajeron la atención de los economistas de lo que, a pesar de todo, sigue siendo una fuente importante de fallos del mercado, puesta de manifiesto por la primera economía del desarrollo. Desde el punto de vista de la política, la nueva literatura sobre el aprendizaje y las complementariedades estratégicas, al igual que la primera literatura desarrollista sobre las externalidades, subestima la dificultad de identificar los pocos sectores y localizaciones en los que los efectos difusores pueden ser amplios y particularmente difíciles de internalizar. A menudo se suele olvidar que el aprendizaje está muy localizado y que es muy específico en cada proyecto. Además, la amplitud de los efectos difusores depende de forma esencial del tipo de competencia que promueva el entorno político y de su interacción con el tipo de infraestructuras físicas, sociales y organizativas del país.

96

Ha aparecido otro subproducto de las recientes formalizaciones sobre el tamaño del mercado: los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta en el área de la geografía económica, aclarando un poco los problemas de concentración urbana y de desarrollo regional desigual en los países en desarrollo. Krugman (1994) tiene un modelo de determinación endógena de las economías de aglomeración que parte de la interacción entre las economías de escala a nivel de establecimiento productivo, los costes de transporte y la movilidad de los factores. (Estas economías pueden ser especialmente relevantes en aquellos países pobres en los que las manufacturas básicas que utilizan el sistema de transportes siguen siendo más importantes que las nuevas actividades de servicios y donde el reducido tamaño del mercado realza la

importancia de las economías de escala). El tipo de crecimiento urbano y desigualdad regional depende de la interacción entre las fuerzas centrípetas que tienden a empujar a la población y a la producción hacia las grandes aglomeraciones y las fuerzas centrífugas que tienden a romper dichas aglomeraciones. Por un lado, las empresas quieren localizarse cerca de los grandes mercados que representan los trabajadores de las demás empresas y los trabajadores quieren vivir cerca de la oferta de bienes de esas empresas; por otro lado, los costes de desplazamiento y los elevados alquileres (por no hablar de la congestión urbana y de la contaminación) tienden a generar deseconomías de escala relacionadas con el tamaño de las ciudades. Aunque esta es, sin duda, una línea de investigación prometedora y una forma de abrir la puerta a una formalización más profunda, aquí, al igual que en otros aspectos de la nueva teoría del crecimiento, los modelos teóricos tienen que recorrer un largo camino antes de llegar a abarcar la gran complejidad de la realidad empírica, sobre todo en lo que concierne a los países en desarrollo.

El Ambito Institucional y la Intervención del Estado

Otra vertiente en la que la teoría del desarrollo ha hecho grandes progresos es en el estudio de los microfundamentos de diversos acuerdos económico-institucionales, especialmente en el área de las relaciones agrarias. En las décadas de 1970 y 1980, cuando la teoría microeconómica estaba atravesando una profunda revisión para poder introducir los temas de información asimétrica e imperfecta y de mercados incompletos, la economía del desarrollo estuvo a menudo a la vanguardia de dicha remodelación, puesto que tales problemas de información son especialmente graves en el marco del subdesarrollo. La literatura inició el análisis de la aparcería; en concreto, el modelo de Stiglitz (1974) de la aparcería, que consideraba esta vieja institución tradicional como un compromiso entre el riesgo compartido y los incentivos al trabajo, es uno de los primeros modelos agente-principal totalmente desarrollado en economía. A continuación, la literatura pasó a formalizar modelos de trabajo vinculado (o de dos mercados laborales vinculados), el funcionamiento de las transacciones en el trabajo, el crédito y el arrendamiento de tierras, las imperfecciones del mercado crediticio, el racionamiento de crédito, etcétera⁹. A menudo, los economistas radicales

97

⁹ Para una visión general de esta literatura sobre la teoría de las instituciones agrarias, véanse BARDHAN (1984), BARDHAN (1989) y STIGLITZ (1988).

han citado algunas de estas relaciones de producción como obstáculos institucionales al desarrollo en una economía agraria tradicional, olvidándose de la racionalidad microeconómica subyacente en la formación de estas instituciones. Bajo un conjunto de restricciones informativas y en ausencia de determinados mercados, una institución agraria (pongamos por caso la aparcería o los contratos vinculados) puede estar desempeñando una función económica real. Con una sencilla abolición, como frecuentemente se reclama desde el punto de vista radical, si no se tienen en cuenta los factores que determinaron la aparición de la institución, puede que no se logren mejorar las condiciones de los pretendidos beneficiarios del programa de abolición. En este sentido, es posible que lo que podríamos denominar la economía del reformismo de “segundo óptimo” pueda extraer unas cuantas lecciones de política de gran importancia.

98

Otro ámbito diferente en el que los economistas del desarrollo han sido muy activos es el de la teoría del estado. Las primeras elaboraciones de la economía del desarrollo solían mostrar una fe inamovible respecto a la habilidad del estado para corregir los fallos e imperfecciones del mercado y para dirigir de forma efectiva el proceso económico hacia los objetivos del desarrollo. En esta literatura se solía dejar flotando al estado en una especie de vacío organizativo y de comportamiento, facilitando un respaldo ciego a la intervención indiscriminada del estado, siendo ahora dolorosamente obvio para muchos países cuáles eran los efectos adversos de tal política, tanto para el crecimiento económico, como para la distribución de la renta. La literatura neoclásica sobre política económica que en parte creció como reacción frente a esta trayectoria, señaló que la actividad reguladora del estado desperdiciaba una enorme cantidad de recursos en actividades de “búsqueda de rentas”, más allá incluso de las pérdidas económicas esperables por los efectos de mala asignación de recursos que provocaban las distorsiones introducidas por el activismo estatal. Existe también una literatura creciente sobre los aspectos organizativos y de incentivos de la reestructuración industrial en el amplio sector público de los países en desarrollo (así como de los países ex-socialistas).

Conclusiones

Para terminar enumeraré, de forma breve y esquemática, en este apartado de conclusiones lo que considero que son los desafíos más importantes a los que se tienen que enfrentar en la actualidad los teóricos del desarrollo:

(a) En el epígrafe anterior he mencionado cómo los economistas institucionalistas empezaron explicando algunos de los acuerdos económicos preexistentes en los países pobres (particularmente en el ámbito de las relaciones agrarias), utilizando funciones bajo un conjunto de restricciones de información y en ausencia de determinados mercados (en concreto los de crédito y seguros). En este contexto existe un amplio margen para extender lo que Bell y Basu (1991) han denominado “oligopolio fragmentado” en los mercados crediticios rurales como ejemplo paradigmático que ilustra la naturaleza general de muchos mercados subdesarrollados (mercados en los que las barreras de información otorgan a algunos agentes poder de mercado en algunos aspectos, pero al mismo tiempo tienen que competir con otros oligopolistas en otros terrenos). Uno de los temas relacionados con esto es el tratar de entender cómo, a medida que la red de transacciones económicas va creciendo más allá de los confines personalizados de las comunidades locales, y los costes de información y el oportunismo van cobrando importancia, las diferentes sociedades diseñan (o no logran diseñar) instituciones relativamente impersonales para realizar contratos y otorgar garantías, y los mecanismos asociados para reforzarlos social o legalmente, de forma que las economías derivadas de la especialización y las ganancias del comercio puedan aprovecharse sin que los costes de transacción sean demasiado elevados. Los diversos mecanismos distintos al del mercado, como los basados en vínculos familiares o en medios proporcionados por el estado para reforzar las obligaciones y los contratos relativos a las transacciones comerciales (como el comercio a larga distancia o la provisión de créditos) habidos en la historia de los países en desarrollo, deben ser alineados con la teoría del desarrollo en el marco de la información imperfecta y de los costes de transacción. Lo que han hecho Douglass North y otros autores en relación a la historia económica occidental debe ser llevado a cabo de inmediato para la historia de los países en desarrollo, en lo que debiera ser un intento de colaboración posible entre economistas, historiadores, sociólogos y estudiosos de las leyes.

99

(b) Un tema relacionado con éste, pero de vital importancia, es el de los fallos institucionales. ¿Por qué perduran en los países pobres instituciones (sociales y económicas) que no funcionan? ¿Qué es lo que provoca los continuos fallos de coordinación a la hora de crear instituciones y coaliciones que favorezcan el desarrollo? En la explicación habitual de la “nueva” economía institucionalista las estructuras e instituciones de gobierno ganan en eficiencia como respuesta a nuevas posibilidades beneficio-coste; se suele atribuir la existencia de instituciones subóptimas a la existencia de un estado predador o maximizador de rentas que, para mantener las estructuras que lo sostienen,

puede prolongar derechos de propiedad socialmente ineficientes. Se suele ignorar a menudo que los costes de transacción, que integran la racionalidad de las instituciones de no mercado, pueden por sí solos reducir las presiones de cualquier proceso de selección social elevando las barreras a la entrada y a la salida. Entonces surgen las fuerzas autorreforzadas como los rendimientos crecientes derivados de la adopción de una institución determinada que cierre el paso a lo que podría derivar en una institución inferior a largo plazo, o como una red de sanciones sociales contra los que transgreden la misma¹⁰.

La “nueva” teoría del crecimiento, como ya hemos mencionado, subraya los costes fijos y las no convexidades en el proceso de introducción de nuevos bienes y tecnologías. Pero estos costes fijos, en el mundo real, van mucho más allá de los costes de establecimiento ordinarios asociados con el comienzo de nuevas actividades económicas; incluyen, sobre todo en los países en desarrollo, enormes costes de acción colectiva para construir nuevas instituciones económicas y coaliciones políticas y para romper los obstáculos creados por aquellos intereses que se ven amenazados por las nuevas tecnologías. Estos conflictos distributivos, más que el incremento de eficiencia derivado de los nuevos acuerdos, son los que están en el centro del cambio institucional, o de la ausencia de éste. Los economistas y sociólogos radicales aluden ineludiblemente a la lucha de clases y al poder social cuando tratan este tema, pero a menudo de forma metodológicamente poco cuidadosa. El concepto de poder¹¹ se utiliza a veces a partir de un razonamiento circular: se supone que las diferencias en los acuerdos institucionales se explican mediante veladas referencias a las diferencias de poder de la clase dominante, sin una cuantificación *independiente* de esta última o sin una explicación adecuada de cómo la necesidad de mantener el control y el *status quo* de la clase dominante impide que los individuos pertenecientes a ésta lleguen a un acuerdo beneficioso bajo un nuevo esquema institucional. Estos problemas de acción colectiva son tan importantes en lo que concierne al cambio tecnológico como en lo que se refiere a la gestión de recursos naturales y ambientales y a otros programas de acción pública. Para resolver estos problemas de coordinación necesitamos investigar diversos equilibrios que van más allá de los casos de complementariedades estratégicas en la inversión subrayados por la literatura de la nueva teoría del crecimiento y de la geografía económica: en un juego multi-personal (pongamos por caso el contexto de gestión de bienes públicos locales, incluidos los recursos natura-

¹⁰ Para un mayor desarrollo de estos argumentos, véase BARDHAN (1989).

¹¹ Para una revisión de los temas concernientes al concepto de poder, véase BARDHAN (1991).

les), por ejemplo, cómo “cooperamos” cuando una masa crítica de otros “cooperan” y como “fallamos” cuando ellos fallan; o como aceptamos actividades “corruptas” cuando esperamos que los demás hagan lo mismo, etc... El aspecto político que surge aquí es el de cómo dirigir el conjunto de incentivos en la dirección correcta.

(c) El abismo entre economistas “de izquierda” preocupados con los temas de equidad (a menudo, aunque no siempre, a costa de la eficiencia) y los economistas de la corriente principal, preocupados con la eficiencia (a menudo, aunque no siempre, a costa de la equidad) debe ser superado. La posibilidad de intercambiar equidad por eficiencia es, en la mayoría de los casos, una cuestión errónea. Los teóricos deberían prestar más atención a los proyectos igualitaristas o redistributivos que realzan la eficiencia productiva, en particular en el contexto de diversos problemas de agencia (cuando el principal propietario-empendedor-prestatista tiene que controlar costosamente al agente arrendatario-empleado-prestatario). También deberían ser más estudiados los aspectos de la organización del trabajo en las empresas y de cómo lograr la confianza para resolver los problemas de acción colectiva y de coordinación de los sacrificios derivados del ajuste macroeconómico (por no mencionar el caso del gasto público en sanidad y educación). En todos estos aspectos, la desigualdad persistente en la distribución de la riqueza puede ser perjudicial para la eficiencia productiva.

101

(d) En el viejo dilema de política económica “estado *versus* mercado” existe ahora una conciencia creciente sobre la importancia de la calidad de la intervención pública, más que de la cantidad, y de la complejidad de las interacciones del mercado, por un lado, y de los saludables efectos disciplinarios de la rivalidad del mercado, por el otro. A veces parece que el movimiento pendular de nuestras teorías sobre el estado ha sido excesivo: desde nuestras primeras suposiciones ingenuas sobre el gobierno optimizador del bienestar social hasta nuestra preocupación por la absoluta maldad y la corrupción del estado predador o rentista. Debieramos tener una teoría más matizada que sea consistente, tanto con los casos de éxitos gubernamentales como con los de fracasos, en lograr cierta coherencia institucional en la consecución de los objetivos económicos colectivos y consistente, asimismo, con el hecho de que incluso en los estados predominantemente reguladores afectados intensamente por las actividades rentistas existen algunos sectores, especialmente en los nuevos sectores más dinámicos¹², en los que la buro-

¹² Para un estudio comparativo de este nuevo papel del estado, véase EVANS (próxima publicación).

cracia ha desempeñado en algunas ocasiones un papel emprendedor y promotor del desarrollo. También debiéramos dejar de fijarnos en los polos opuestos de propiedad estatal centralizada o regulación frente a propiedad privada y apropiación para centrarnos en los múltiples casos de éxito de las instituciones locales de autogestión (desde las organizaciones informales a nivel comunitario para gestionar el agua y otros bienes públicos locales en distintas partes del mundo, hasta las empresas pertenecientes a los pueblos o a las pequeñas ciudades del sur de China, propiedad de los gobiernos locales), que parecen haber resuelto algunos de los problemas de agencia y de acción colectiva, reforzando al tiempo la iniciativa local, la información, el control igualitario y la responsabilidad. Los teóricos del desarrollo, en colaboración con los antropólogos sociales y los científicos políticos pueden contribuir a una mejor comprensión de cuándo funcionan este tipo de instituciones locales sobre una base sólida y cuándo no.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AGHION, y P. HOWITT (1992): "A Model of Growth through Creative Destruction" *Econometrica*, Núm. 60, pp. 322-352.
- ARROW, K. J. (1962): "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, Núm. 29 pp. 155-173.
- BARDHAN, P. (1970): *Economic Growth, Development and Foreign Trade: A Study in Pure Theory*. Nueva York, Wiley-Interscience.
- BARDHAN, P. (1984): *Land, Labor and Rural Poverty: Essays in Development Economics*. Nueva York, Columbia University Press.
- BARDHAN, P. (1989) (ed.): *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford, Clarendon Press.
- BARDHAN, P. (1989): "The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment", *World Development*, Núm. 17, pp. 1389-1395.
- BARDHAN, P. (1991): "On The Concept of Power in Economics", *Economics and Politics*, Núm. 3, pp. 265-277.
- BARDHAN, P. (de próxima publicación): "The Contributions of Endogenous Growth Theory to the Analysis of Development Problems: An Assessment", en: T.N. SRINIVASAN y J. BEHRMAN, (eds.): *Handbook of Development Economics*. Vol. 3, Amsterdam, North-Holland.
- BASU, K. y C. BELL (1991): "Fragmented Duopoly: Theory and Application to Backward Agriculture", *Journal of Development Economics*, Núm. 36, pp. 145-167.
- BOLDRIN, M. y J.A. SCHEINKMAN (1988): "Learning by Doing, International Trade and Growth: A Note", en P.W. ANDERSON, K.J. ARROW y D. PINES, (eds.): *The Economy as an Evolving Complex System*. Reading, Addison-Wesley.
- BULOW, J. y K. ROGOFF (1989): "A Constant Recontracting Model of Sovereign Debt", *Journal of Political Economy*, Núm. 97, pp. 155-178.
- CHIN, J.C. y G.M. GROSSMAN (1990): "Intellectual Property Rights and North-South Trade", en R.W. JONES y A.O. KRUEGER (eds.): *The Political Economy of International Trade: Essays in honor of Robert E. Baldwin*. Cambridge, Blackwell.
- CICCONE, A. (1994): "Human Capital and Technical Progress: Stagnation, Transition and Growth", Stanford University, mimeo.
- CLEMHOUT, S. y H. WAN (1970): "Learning by Doing and Infant Industry Protection", *Review of Economic Studies*, Núm. 37, pp. 33-56.
- DIWAN, I. y D. RODRIK (1991): "Patents, Appropriate Technology and North-South Trade", *Journal of International Economics*, Núm. 30, pp. 27-47.
- EATON, J. y M. GERSOVITZ (1981): "Debt with Potential Repudiation: Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economic Studies*, Núm. 48, pp. 289-309.
- EVANS, P. (en preparación): *Embedded Autonomy*. Princeton, Princeton University Press.

- FEENSTRA, R.C. (1990): "Trade and Uneven Growth", *NBER Working Paper*, Núm. 3276.
- GROSSMAN, G.M. y E. HELPMAN (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, M.I.T. Press.
- HAAVELMO, T. (1956): *A Study in the Theory of Economic Evolution*. Amsterdam, North Holland.
- HELPMAN, E. (1993): "Innovation, Imitation and Intellectual Property Rights", *Econometrica*, Núm. 61, pp. 1247-1280.
- HIRSCHMAN, A. (1982): "The Rise and Decline of Development Economics", en M. GERSOVITZ *et al.* (eds.): *The Theory and Experience of Economic Development*. Londres, Allen and Unwin.
- KALDOR, N. y J.A. MIRRELES (1962): "A New Model of Economic Growth", *Review of Economic Studies*, Núm. 29, pp. 174-192.
- KLETZER, K. (1984): "Asymmetries of Information and LDC Borrowing with Sovereign Risk", *Economic Journal*, Núm. 94, pp. 287-307.
- KRUGMAN, P. (1987): "The Narrow Moving Band, the Dutch Disease and the Competitive Consequences of Mrs. Thatcher: Notes on Trade in the Presence of Dynamic Scale Economies", *Journal of Development Economics*, Núm. 27, pp. 41-55.
- KRUGMAN, P. (1991): "History versus Expectations", *Quarterly Journal of Economics*, Núm. 106, pp. 651-667.
- KRUGMAN, P. (1992): "Toward a Counter-Counterrevolution in Development Theory", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1992, pp. 15-38.
- KRUGMAN, P. (1994): "Urban Concentration: The Role of Increasing Returns and Transport Cost", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1994.
- LAI, E. L. C. (1993): "International Intellectual Property Rights Protection and the Rate of Product Innovation", no publicado.
- LAL, D. (1983): *The Poverty of Development Economics*. Londres: Hobart Paperback.
- LITTLE, I. M. D. (1982): *Economic Development: Theory, Policy and International Relations*. Nueva York, Basic Books.
- LUCAS, R. E. (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Núm. 22, pp. 3-42.
- LUCAS, R. E. (1990): "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?", *American Economic Review*, Núm. 80, pp. 92-96.
- LUCAS, R. E. (1993): "Making a Miracle", *Econometrica*, Núm. 61, pp. 251-272.
- MATSUYAMA, K. (1991): "Increasing Returns, Industrialization and Indeterminacy of Equilibrium", *Quarterly Journal of Economics*, Núm. 106, pp. 616-650.
- MOOKHERJEE, D. y D. RAY (1991): "On the Competitive Pressure Created by the Diffusion of Innovations", *Journal of Economic Theory*, Núm. 54, pp. 124-147.

- MURPHY, K. A. SHLEIFER y R. VISHY (1989): "Industrialization and the Big Push", *Journal of Political Economy*, Núm. 97, pp. 1003-1026.
- PACK, H. (1992): "Technology Gaps between Industrial and Developing Countries: Are There Dividends for Latecomers", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1992, pp. 283-302.
- RODRÍGUEZ, A. (1993): "The Division of Labor and Economic Development", Stanford University, mimeo.
- RODRÍK, D. (1992): "Closing the Productivity Gap: Does Trade Liberalization Really Help?", en G. HELLEINER, (ed.): *Trade Policy, Industrialization and Development: New Perspectives*. Oxford, Clarendon Press.
- ROMER, P.M. (1986) "Increasing Returns and Long-run Growth", *Journal of Political Economy*, Núm. 94, pp. 1002-1037.
- ROMER, P.M. (1987): "Growth Based on Increasing Returns due to Specialization", *American Economic Review*, Núm. 77, pp. 56-62.
- ROMER, P.M. (1990): "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Núm. 98, pp. S71-S102.
- ROMER, P.M. (1994): "New Goods, Old Theory, and the Welfare Costs of Trade Restrictions", *Journal of Development Economics*, Vol. 43, Núm. 1, pp. 5-38.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. (1943): "Problems of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe", *Economic Journal*, Núm. 53, pp. 202-211.
- SEGERSTROM, P.S.; T. C. A. ANANT y E. DINOPOULOS (1990): "A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle", *American Economic Review*, Núm. 80, pp. 1077-1091.
- SHELL, K. (1967): "A model of Inventive Activity and Capital Accumulation", en K. SHELL (ed.): *Essays in the Theory of Optimal Economic Growth*. Cambridge, M.I.T. Press.
- STIGLITZ, J. E. (1974): "Incentives and Risk Sharing in Sharecropping", *Review of Economic Studies*, Núm. 41, pp. 219-255.
- STIGLITZ, J. E. (1988): "Economic Organization, Information and Development", en H. B. CHENERY y T. N. SRINIVASSAN (eds.): *Handbook of Development Economics*, Vol. 1, Amsterdam, North-Holland.
- STOKEY, N. (1991): "The Volume and Composition of Trade between Rich and Poor Countries", *Review of Economics Studies*, Núm. 58, pp. 63-80.
- UZAWA, H. (1965): "Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth", *International Economic Review*, Núm. 6, pp. 18-31.
- YOUNG, A. (1991): "Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, Núm. 106, pp. 369-405.

Klaus Schmidt-Hebbel, Luis Servén y Andrés Solimano*

Ahorro, Inversión y Crecimiento Económico: Una Revisión de la Literatura**

Introducción

En los años 90 ha resurgido el interés por los temas del crecimiento económico y el desarrollo. Se trata desde luego de un cambio bien recibido respecto a los últimos quince años, en los que la macroeconomía ha estado dominada por la preocupación por temas de ajuste y estabilización a corto plazo, dejando de lado los problemas básicos de crecimiento, acumulación de capital y generación de ahorro.

El progreso material y la mejora de las condiciones de vida exigen una expansión sostenida de la producción. Aunque las preguntas relacionadas con la formación de capital, el progreso técnico y el ahorro han estado en el centro del análisis económico durante dos o tres siglos, las relaciones entre estos tres conceptos aún hoy no son entendidas completamente. Las relaciones de causa y efecto entre ellas son ambiguas y existen distintos factores que pueden originar y sostener el crecimiento. La transformación de un impulso de crecimiento inicial en un proceso sostenido de expansión de la producción y prosperidad exige acumulación de capital, con su correspondiente financiación. Esto pone en marcha un proceso auto-alimentado en el que expectativas favorables de prosperidad incitan la inversión, la inversión sostiene el crecimiento y éste contribuye a generar flujos de ahorro.

Estos vínculos pueden ser, sin embargo, muy débiles. Como demuestra la

107

* Queremos agradecer a PAULO VIEIRA DA CUNHA sus comentarios detallados a una primera versión de este trabajo. Estamos también en deuda con FELIPE LARRAÍN, LANCE TAYLOR y otros participantes en la Conferencia por sus comentarios y críticas.

** Trabajo original presentado en la Conferencia Internacional "Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI", organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). Original en inglés, traducido por CARMEN VARA MARTÍN, revisado por CARLOS ABAD y ANDRÉS SOLIMANO.

experiencia latinoamericana de los años 80, la recuperación de la inversión y del ahorro después de un ciclo de ajuste y de baja actividad económica no es automática. Los fallos de coordinación, la incertidumbre y las irreversibilidades asociadas a la inversión convierten la recuperación del crecimiento en un proceso complejo. Además, la capacidad de los gobiernos para aumentar el ahorro es a menudo limitada y la escasez de financiación exterior puede convertirse en una importante restricción. Un “boom” expansivo puede también traer sus propios problemas, ya que a menudo genera trayectorias de crecimiento insostenibles, al generar presiones inflacionarias o de balanza de pagos, que llevan finalmente a una contracción de la economía. Estos problemas de transición son muy interesantes desde un punto de vista analítico, pero constituyen una pesadilla para quien tiene a su cargo el diseño de la política económica. El crecimiento sostenido sigue siendo muy escurridizo. Históricamente, han existido procesos de crecimiento sostenido como ha sucedido en el Este de Asia desde los años 60 y en Chile desde mediados de los años 80. Por el contrario, el alto crecimiento disfrutado por Brasil y México entre 1940 y 1980 ha tenido como continuación un crecimiento persistentemente lento.

108

Este artículo realiza una revisión, orientada a la política económica, de estudios recientes, tanto empíricos como teóricos, sobre el ahorro y la formación de capital y su relación con el crecimiento económico. Dado que el campo de investigación y los ámbitos de política económica en estas áreas son muy amplios, el artículo se centra únicamente en las cuestiones principales y los cambios de perspectiva más destacados en la literatura reciente, dejando de lado algunos temas potencialmente interesantes. En cualquier caso, el artículo cubre varias cuestiones tales como la interrelación entre ahorro e inversión, sus relaciones con el crecimiento, la sensibilidad del ahorro respecto a las medidas de política económica, o los efectos de la incertidumbre y la inestabilidad sobre la acumulación de capital y el crecimiento. Las complejidades del vínculo entre la distribución del ingreso y la inversión o la importancia práctica de las externalidades asociadas con la acumulación de capital físico— muestran que aún queda mucho trabajo por hacer antes de que sean completamente entendidas.

El artículo está organizado en seis secciones además de esta introducción. La primera revisa las tendencias recientes, a niveles regional y mundial, del ahorro, la inversión y el crecimiento. El artículo reexamina a continuación las importantes relaciones entre estas tres variables a la luz de la literatura teórica y empírica reciente sobre el tema. Más adelante se examina el comportamiento del ahorro y su relación con la política fiscal,

el ahorro externo y los incentivos financieros y fiscales. El artículo analiza después las principales características del comportamiento de la inversión, destacando los nuevos desarrollos sobre los efectos de la irreversibilidad y la incertidumbre, la inestabilidad política e institucional y los vínculos entre la distribución del ingreso, los beneficios y la inversión. A continuación, examinamos la respuesta del ahorro y la inversión a las distintas fases de los programas de ajuste y reforma económica para, finalmente, concluir con una enumeración de medidas de política económica adecuadas para estimular la acumulación de capital y el crecimiento.

Hechos e Incógnitas: Tendencias Regionales a Largo Plazo

El ahorro, la inversión y el crecimiento muestran en la mayor parte de las regiones del mundo una tendencia a la baja que resulta al mismo tiempo enigmática y preocupante (véase el Cuadro 1)¹. Las tasas de ahorro e inversión mundiales han caído unos 3 puntos porcentuales sobre el PIB entre 1982 y 1992, en comparación con el período 1974-1981. El crecimiento anual del PIB mundial per capita muestra una caída marcada y sostenida desde un 2,7 por 100 en 1965-73, a un 2,0 por 100 en el período 1974-81 y hasta un reducido 0,5 por 100 entre 1982 y 1992².

109

¹ Los datos para la confección del Cuadro 1 han sido tomados de la base de datos BESD del Banco Mundial, basada a su vez en datos de contabilidad nacional publicados por los respectivos países o por las *International Financial Statistics* del Fondo Monetario Internacional. Las medias regionales para cada período son promedios no ponderados de las medias nacionales para el período correspondiente. Las desviaciones estándar regionales para 1965-1992 son medias sin ponderar de las desviaciones estándar nacionales para ese período (o, en su caso, para el período disponible, si es más breve). Tómese en cuenta que las medias regionales de desviaciones estándar reflejan la inestabilidad media en el tiempo a que se enfrentan los países en cualquier región, no la dispersión regional de los indicadores nacionales. Los tamaños de las muestras varían ligeramente por variables y años durante el período 1965-1992, con una muestra mundial que fluctúa entre 99 y 104 países y se reduce fuertemente entre 1991 y 1992 (período para el que sólo se incluyen entre 82 y 102 países). Las principales regiones consideradas son: África Subsahariana (África), América Latina y el Caribe (ALC), seis países del sudeste asiático (los "Tigres", que incluyen Hong Kong, Indonesia, Corea, Malasia, Singapur y Tailandia), Otros Países en Desarrollo (países de Medio Oriente y otros asiáticos), todos los países en desarrollo y los países de la OCDE. El antiguo bloque socialista ha sido excluido de la muestra.

² Deberían tenerse en cuenta las limitaciones de las medias regionales y las desviaciones estándar: las definiciones de las variables y la calidad de los datos varían según los países, algunos países están excluidos en cada una de las regiones y el uso de medias sin ponderar —aunque útil al estudiar la experiencia concreta de cada país como una observación distinta— no refleja el peso económico de cada país individual y no es coherente con las restricciones sumatorias mundiales (por ejemplo, que el ahorro externo mundial debería ser cero).

CUADRO I

AHORRO, INVERSIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO MUNDIALES POR REGIONES Y SUBPERIODOS, 1965-1992

(Medias y desviaciones estándar)

	1965-73	1974-81	1982-92	1965-1992	1965-92
	Media	Media	Media	Media	Desv. Estándar
AHORRO NACIONAL BRUTO (% del PNB, incluidas transferencias)					
Africa	10,7	8,3	4,8	7,7	8,7
ALC	16,8	18,6	13,0	15,8	6,0
Tigres del Este de Asia	19,6	27,5	32,4	26,9	6,6
Otros Países en Desarrollo	15,8	20,5	16,5	17,4	5,2
Total Países en Desarrollo	14,1	15,0	11,4	13,3	7,1
OCDE	25,7	23,5	2,2	23,3	3,1
Mundo	16,6	16,8	13,3	15,4	6,3
INVERSIÓN INTERNA BRUTA (% del PIB)					
Africa	16,9	21,8	19,2	19,2	6,2
ALC	20,3	23,5	19,3	20,8	4,8
Tigres del Este de Asia	22,8	30,4	32,6	28,8	6,2
Otros Países en Desarrollo	18,7	23,4	21,9	21,3	4,6
Total Países en Desarrollo	18,7	23,2	20,7	20,8	5,5
OCDE	25,6	24,7	21,6	23,8	3,2
Mundo	20,2	23,5	20,9	21,4	5,0
SALDO DE LA BALANZA CORRIENTE (% del PNB, incluidas transferencias)					
Africa	6,7	14,4	15,2	12,3	9,3
ALC	4,2	5,6	7,9	6,1	5,3
Tigres del Este de Asia	3,9	3,5	1,5	2,8	5,5
Otros Países en Desarrollo	2,7	3,1	5,8	4,0	5,8
Total Países en Desarrollo	5,0	8,9	10,3	8,2	7,3
OCDE	-0,1	1,2	1,1	0,8	3,3
Mundo	3,9	7,3	8,3	6,6	6,4

110

CUADRO I (Continuación)

AHORRO, INVERSIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO MUNDIALES POR
REGIONES Y SUBPERIODOS, 1965-1992
(Medias y desviaciones estándar)

	1965-73	1974-81	1982-92	1965-1992	1965-92
	Media	Media	Media	Media	Desv. Estándar
TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB (%)					
Africa	4,3	3,5	2,4	3,3	5,8
ALC	5,5	3,1	1,9	3,4	4,5
Tigres del Este de Asia	8,0	6,6	6,2	6,9	3,3
Otros Países en Desarrollo	5,0	2,9	3,3	3,7	4,7
Total Países en Desarrollo	5,0	3,5	2,7	3,7	5,0
OCDE	5,3	4,5	3,1	4,2	2,8
Mundo	5,1	3,7	2,8	3,8	4,6
CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA (%)					
Africa	1,2	1,1	-0,4	0,6	5,6
ALC	2,6	1,5	-0,7	1,1	4,6
Tigres del Este de Asia	5,2	5,0	4,8	4,8	3,1
Otros Países en Desarrollo	3,7	3,3	1,1	2,7	4,8
Total Países en Desarrollo	2,4	2,0	0,2	1,5	5,0
OCDE	4,0	2,2	1,7	2,8	2,9
Mundo	2,7	2,0	0,5	1,8	4,6

111

FUENTE: BANCO MUNDIAL (véase la nota a pie de página n° 1).

Estas tendencias negativas se encuentran más marcadas en los países en desarrollo que en los del área OCDE. Y, dentro de las regiones en desarrollo, se observan grandes disparidades en sus evoluciones, siendo Africa y el Este Asiático los casos más extremos de divergencia regional. Mientras que en Africa las tasas de ahorro nacional bruto se redujeron en más de la mitad entre 1965-73 y 1982-92 —cayendo hasta un mínimo histórico del 3 por 100 del PIB entre 1990 y 1992— las tasas de ahorro nacional de los tigres asiáticos crecieron de un 20 a un 32 por 100 del PIB durante el mismo período, lle-

gando a alcanzar un 35 por 100 en 1990-92. Debido al enorme crecimiento de los flujos de ahorro externo que entraron en Africa (del 6,7 por 100 del PIB en 1965-73 al 15 por 100 en 1982-92), el comportamiento de la inversión africana no sufrió grandes alteraciones a pesar de la reducción del ahorro nacional; aunque inferiores a las registradas en los años 70, las tasas de inversión africanas recientes son mayores que las alcanzadas en el período 1965-73. En el grupo de los tigres del sudeste asiático se observa la tendencia contraria en la contribución del ahorro externo a la financiación de la inversión interna, con una reducción del ahorro externo hasta un diminuto 1,5 por 100 del PIB entre 1982 y 1992. A pesar de esto, el comportamiento de la inversión asiática sigue siendo tan impresionante como la evolución de sus tasas de ahorro: con un 33 por 100 del PIB en 1982-1992 (36 por 100 en 1990-92), la tasa asiática de inversión supera en 12 puntos porcentuales las tasas que prevalecen en los países OCDE y en otros países en desarrollo. No es casualidad que el crecimiento del PIB per capita de Asia oriental entre 1982 y 1992, un 4,8 por 100 anual, sea diez veces mayor que la media mundial de 0,5 por 100. En el otro extremo, Africa experimentó un decrecimiento medio anual del PIB per capita de un 0,4 por 100 en ese período.

112

El comportamiento de la inversión y el crecimiento en América Latina y el Caribe (ALC), salvo en Chile, es relativamente similar al de Africa, tanto en magnitud como en su evolución temporal. En contraste con Africa, sin embargo, la inversión de los países ALC se financia en mayor medida gracias al ahorro nacional, lo que se refleja en menores déficit por cuenta corriente.

Otro aspecto importante de la evolución de los países es la estabilidad de sus pautas de ahorro, inversión y crecimiento. La última columna del Cuadro 1 refleja las medias regionales de las desviaciones estándar nacionales entre 1965 y 1992, las cuales reflejan la inestabilidad afrontada por los indicadores de los países durante las últimas tres décadas.

La inestabilidad es mucho más aguda en los países menos desarrollados que en los países del área OCDE; las desviaciones estándar de los indicadores de aquéllos son aproximadamente el doble que las de estos últimos. Mientras que estas medidas de inestabilidad deben ser tomadas con algunas precauciones³, su comportamiento regional sugiere que la obtención de indi-

³ Obsérvese que la desviación estándar es mayor cuando aparecen rupturas de tendencias temporales, como es el caso de muchas variables. Por tanto, un desarrollo exitoso —como el reflejado en un ahorro, una inversión y un crecimiento en alza como en el caso asiático— podría aumentar nuestras medidas de inestabilidad. Sin embargo, preferimos reflejar las desviaciones estándar simples, en lugar de desviaciones estándar por períodos, dado que estas últimas tendrían que basarse necesariamente en estimaciones arbitrarias de tendencias.

cadores adversos y la alta inestabilidad están asociadas. Africa es de nuevo el caso más extremo, presentando las mayores desviaciones estándar.

La mayor inestabilidad presentada por las regiones más pobres y de peor evolución puede ser reflejo de su mayor vulnerabilidad ante las perturbaciones externas adversas, la mayor incidencia de diversas crisis internas (desde guerras a sequías), y de su menor capacidad para hacer frente a estas crisis. Estas deducciones se sustentan también en las cifras anuales de evolución regional (no presentadas en este artículo), que muestran la importancia de las perturbaciones globales sobre sus tendencias a largo plazo. El ahorro, la inversión y el crecimiento se resintieron en todas las regiones mundiales tras las crisis del petróleo (1973 y 1979). Sin embargo, en comparación con el resto de países en desarrollo importadores de petróleo, el Este Asiático acusó menos estas perturbaciones y se recuperó más rápidamente de ellas.

Extraemos ciertas conclusiones de estas tendencias. Primero, todas las regiones mundiales —incluyendo los países OCDE, pero con la notable excepción del Este Asiático y Chile más recientemente— muestran una inquietante tendencia a la baja en el comportamiento de sus indicadores de ahorro, inversión y crecimiento durante las últimas tres décadas. Segundo, la diversidad regional entre los países menos desarrollados está aumentando: los países y regiones más pobres (Africa) se están empobreciendo aún más, mientras que las regiones de ingresos medios (en especial Asia) se hacen más ricas. Tercero, las regiones pobres presentan no sólo un comportamiento adverso de los indicadores, sino que se enfrentan también a una inestabilidad mucho mayor. Esto sugiere que políticas económicas más adecuadas y un marco institucional maduro —situación que se da más a menudo en Asia que en América Latina y Africa— son fundamentales para superar las fases adversas de forma más rápida y efectiva. Y, finalmente, los datos muestran decididamente la existencia de círculos viciosos de bajo ahorro e inversión y deterioro del crecimiento (por ejemplo en Africa) en paralelo a círculos “virtuosos” de ahorro e inversión fuertes y crecimiento rápido (Sudeste Asiático). El análisis de la naturaleza de estos vínculos constituye el objeto de la siguiente sección.

113

Ahorro, Inversión y Crecimiento

La teoría tradicional del desarrollo, desde al menos la segunda guerra mundial, defiende que la tasa de crecimiento económico depende en gran medida de la tasa de ahorro: el ahorro determina la tasa de acumulación

de capital financiable, la cual, a su vez, determina el ritmo de crecimiento a largo plazo⁴. La investigación teórica y empírica más reciente arroja nueva luz sobre esta cuestión, a la vez que descubre nuevas incógnitas en este mecanismo. A continuación utilizamos estos trabajos para estudiar tres cuestiones relativas a cada uno de los pilares lógicos de la teoría tradicional: en primer lugar, ¿cuál es la relación (dirección de causalidad) entre el crecimiento y el ahorro? En segundo lugar, ¿realmente el ahorro nacional de los países se convierte automáticamente en inversión productiva? ¿cuál es el vínculo entre el ahorro y la inversión? Y tercero, ¿cuál es la contribución de la acumulación de capital al crecimiento?, ¿es la inversión realmente la clave del crecimiento?

Causalidad ahorro-crecimiento: ¿en qué dirección?

114

La evolución a largo plazo mostrada por los indicadores del ahorro y el crecimiento en los países en desarrollo parecería apoyar la teoría tradicional descrita en la sección anterior que, como se ha señalado, apunta a la existencia de un círculo virtuoso entre crecimiento y ahorro —al igual que a la existencia de trampas de ahorro insuficiente y pobreza— a través del tiempo y los países. Efectivamente, durante los años 60, Asia y el África subsahariana tenían tasas medias de ahorro interno bruto similares (12 por 100 del PIB); veinte años más tarde, las tasas de ahorro nacional asiáticas casi se multiplican por dos, hasta alcanzar el 22 por 100 del PIB y las africanas caen hasta el 6 por 100. A nivel de países, las tasas de ahorro doméstico de Corea del Sur empezaron a crecer desde niveles cercanos a cero a mediados de los 60 y, tras 20 años de fuerte crecimiento, alcanzaron porcentajes superiores al 20 por 100 del ingreso doméstico. En Chile el ahorro nacional subió desde el 8 por 100 del PIB en 1985 al 27 por 100 en 1995.

La implicación aparente de política sería que el aumento de los niveles de ahorro interno es una prioridad importante para garantizar una senda de crecimiento sostenido. Sin embargo, investigaciones recientes han demostrado que la relación entre el ahorro privado y el crecimiento del ingreso es compleja. Es importante distinguir dos aspectos del mencionado vínculo: primero, la respuesta del ahorro ante fluctuaciones cíclicas en el ingre-

⁴ Esta hipótesis se basa en lo que se conoce como "la tesis de Marshall-Mill" (también adoptada posteriormente por Solow; ver CHAKRAVARTY 1993, Cap. 3). Para una interpretación alternativa del crecimiento posterior a la segunda guerra mundial, véase MARGLIN y SCHOR (1990).

so; y segundo, su respuesta ante la tendencia de más largo plazo del ingreso o el crecimiento.

La relación cíclica ahorro-crecimiento

Considérense primero las fluctuaciones del ingreso. Los estudios realizados proporcionan evidencia, abrumadora en el caso de las regiones industrializadas y algo menos sistemática para los países en desarrollo, que demuestra que el ahorro, tanto público como privado, es una variable acusadamente procíclica: la mayor parte de las políticas fiscales son anticíclicas y los consumidores privados tienden a reducir ligeramente el gasto de consumo durante el ciclo económico. Si las familias miran al medio-largo plazo —en ausencia de limitaciones crediticias y si las fluctuaciones temporales de ingresos no introducen demasiados cambios en el ingreso permanente— el consumo responderá sólo marginalmente a las fluctuaciones temporales del ingreso. No obstante, las familias, especialmente las más pobres en los países en desarrollo o aquellas por debajo de un cierto umbral de ingresos, tienden a enfrentarse a limitaciones crediticias severas y responden por lo tanto de forma sensible incluso a las crisis de ingreso pasajeras (Deaton 1989a,b). Campbell y Deaton (1989) añaden también que la percepción de las familias sobre su ingreso permanente se ve muy afectada por las crisis presentes, sin que se realice una distinción evidente entre los flujos transitorios y los flujos permanentes de ingreso. Los dos argumentos anteriores implican que las economías domésticas no ajustarán su gasto de consumo durante las crisis, ahorrando mucho menos de lo previsto por las teorías del ingreso permanente y del ciclo vital, dando lugar a lo que se ha denominado, en la literatura estadounidense, “la sensibilidad excesiva del consumo” (Flavin 1981, Hall y Mishkin 1982). Pocos estudios empíricos de los países en desarrollo han analizado detenidamente el efecto de las fluctuaciones del ingreso sobre el ahorro. Algunas excepciones son Gupta (1987) y Schmidt-Hebbel, Webb y Corsetti (1992), que encuentran que el ahorro responde de manera importante y positiva a las crisis de ingresos temporales, pero de forma muy inferior a lo predicho por la hipótesis del ingreso permanente.

115

La relación ahorro-crecimiento en el largo plazo

Volvamos ahora a la relación entre la tendencia del ingreso y el ahorro privado, que es la más relevante desde el punto de vista del crecimiento a

largo plazo. Resulta irónico que, mientras la fuerte correlación entre el ahorro y el crecimiento es un hecho empírico firmemente establecido, los investigadores han encontrado difícil establecer los vínculos concretos entre ambas variables.

La mayor parte de los estudios empíricos de corte transversal entre países que incluyen el crecimiento del ingreso como una variable explicativa del ahorro encuentran un importante efecto positivo de las tasas de crecimiento en la tasa de ahorro. A este resultado llega, por ejemplo, Modigliani (1990) en un amplio estudio basado en una combinación de series temporales y datos de corte transversal de países, realizado de forma separada para 21 países del área OCDE y 85 economías en desarrollo. Jappelli y Pagano (1994) para los países del área OCDE, y Edwards (1994) para una muestra de economías tanto de la OCDE como de países menos desarrollados, confirman estos resultados. La misma conclusión se alcanza a partir de estudios empíricos de economías en desarrollo —como los realizados por Collins (1991), Fry (1978, 1980), Giovannini (1983, 1985), Mason (1987, 1988), Mason *et al.* (1989), y Schmidt-Hebbel, Webb y Corsetti (1992)⁵.

116

Desde el punto de vista de la teoría del consumo, esto plantea una interrogante: tanto el modelo convencional, con su agente representativo, con un período vital infinito, como el modelo de superposición de generaciones (en el que el crecimiento tiene lugar principalmente dentro de los períodos vitales en las diferentes cohortes), predecirían un efecto negativo del crecimiento sobre el ahorro, al asumir que los agentes individuales ajustan al alza su consumo actual anticipando un ingreso futuro más alto. La excepción podría encontrarse dentro de un marco de ciclo vital con superposición de generaciones en el que el crecimiento tiene lugar entre cohortes distintas (en lugar de hacerlo dentro del período vital de cada cohorte); en estas condiciones, el crecimiento incrementa el ahorro agregado por la simple razón de que el ingreso de las cohortes activas (y por tanto su ahorro) es mayor que el ingreso (y el desahorro) de las cohortes jubiladas. Sin embargo, Carroll y Summers (1991) demuestran, para tres países OCDE, y Deaton (1989b) para países en desarrollo, la falta de correspondencia entre las teorías de ciclo vital y los perfiles de edad-consumo.

⁵ Curiosamente, CARROLL y WEIL (1993) muestran que esto puede ser debido, en parte, al alto ahorro registrado por las economías del este asiático: cuando éstas se excluyen del modelo, la correlación positiva entre ahorro y crecimiento se hace mucho más pequeña y no significativa. No obstante, la muestra de países de Carroll y Weil puede estar afectada asimismo por la exclusión de numerosos países de ingresos bajos.

Se han desarrollado varias hipótesis menos convencionales sobre el comportamiento del consumidor para explicar el vínculo positivo entre el ahorro y el crecimiento, pero no han sido aún contrastadas (véase la revisión de Carroll y Weil, 1993). Una es la concentración del ingreso en hogares que presentan tasas de ahorro elevadas, como los hogares ricos o de mediana edad (Collins 1991), pero la evidencia empírica parece limitada. Una explicación relacionada, probablemente más relevante, es que el crecimiento empuja a los consumidores más allá del umbral de nivel de ingresos en el que tienen limitaciones de crédito o miopía. Los cambios lentos en los hábitos de consumo podrían también contribuir a mayores tasas de ahorro durante períodos de crecimiento rápido. Las combinaciones de estos enfoques pueden también ayudar a explicar la evidencia empírica; Carroll y Weil (1993) sugieren una mezcla de formación de hábitos con ingresos inciertos (lo que daría lugar a ahorro preventivo) como una prometedora nueva vía de investigación sobre el ahorro. Una hipótesis no convencional es que tanto el consumo como la riqueza (o capital) entran en la función de utilidad —una idea ya avanzada por Adam Smith, Marx, Keynes y Schumpeter (véase Zou 1993b) y que está reapareciendo en literatura muy reciente (Cole, Mailath y Postlewaite 1992, Fershtman y Weiss 1993, Zou 1993a, 1993b).

Una explicación alternativa retomarí­a simplemente la tradición de Marshall-Mill: el ahorro se convierte automáticamente en acumulación de capital y, por lo tanto, en crecimiento del ingreso, y este es sencillamente el mecanismo fundamental subyacente en la correlación positiva observada en la práctica entre el ahorro y el crecimiento. Sin embargo, Carroll y Weil proporcionan evidencia empírica de que esto puede no ser tan simple, argumentando que el ahorro típicamente *sigue* al crecimiento, en lugar de precederlo.

Desde el punto de vista del crecimiento, la principal conclusión es que la causalidad entre el ahorro y el crecimiento funciona en los dos sentidos. Así, los modelos que no toman en cuenta esta endogeneidad bi-direccional corren el riesgo de sobrevalorar la contribución del ahorro al crecimiento, incluso si se mantiene la hipótesis de que el ahorro se convierte totalmente en inversión. Vamos a analizar ahora esta cuestión.

La relación ahorro-inversión

Es importante entender la relación entre el ahorro y la inversión por dos razones fundamentales: primero, como se acaba de exponer, puede representar la clave para explicar la correlación positiva entre el ahorro y el creci-

miento. Segundo, si la acumulación de capital es realmente el motor del crecimiento, la interacción entre ahorro e inversión es crucial para valorar la validez de la receta tradicional que preconiza que aumentar el ahorro es el modo más seguro de aumentar el crecimiento, lo que implícitamente supone asumir que el ahorro extra de cada país se convierte necesariamente en una mayor inversión doméstica.

La macroeconomía keynesiana enfatiza que los determinantes del ahorro son distintos a los determinantes de la inversión. El ahorro depende principalmente de la riqueza y el ingreso, mientras que la inversión depende del beneficio esperado y el riesgo⁶. Resultado de dos decisiones independientes, el ahorro y la inversión pueden diferir ex-ante, como defiende la tradición keynesiana, en la que las discrepancias entre la inversión y el ahorro planeados se encuentran en el núcleo de las fluctuaciones macroeconómicas y las crisis de crecimiento. La conocida paradoja de Keynes, “paradoja de la austeridad” —según la cual un aumento ex-ante del ahorro puede llevar, vía multiplicador, a una disminución ex-post de la producción real, de la inversión y del mismo ahorro— ilustra cómo las medidas de política dirigidas a incrementar la inversión y el crecimiento a través de la promoción del ahorro pueden en realidad conducir al resultado contrario, al menos en el corto plazo.

118

En cualquier caso, en una economía cerrada el ahorro nacional y la inversión interna deben de coincidir, al menos ex-post, de modo que si el ahorro aumenta de forma efectiva, la inversión debe también crecer. Pero la cuestión es más compleja en una economía abierta, ya que las entradas de capital introducen una distinción entre el ahorro nacional y la inversión interna. El ahorro nacional no tiene necesariamente que ser invertido en el interior; también puede dedicarse a la inversión en el exterior. Idealmente, en un mundo con una movilidad de capital ilimitada, el ahorro de cada país sería canalizado hacia el uso más productivo en el mundo; así, un incremento en el ahorro nacional quedaría reflejado inicialmente en una mejora del saldo de la balanza corriente, más que en un aumento de la inversión interna y del crecimiento. Y este mecanismo cobra relevancia a partir de las sustanciales caídas de las barreras a los flujos internacionales de capitales (especialmente entre países industrializados) durante las últimas dos décadas.

⁶ Esto, por supuesto, fue una de las contribuciones fundamentales de KEYNES (1936). En la tradición clásica, pre-Keynes, no existía una función de inversión independiente y, por tanto, la inversión simplemente seguía al ahorro de forma pasiva.

Este razonamiento, sin embargo, entra en contradicción directa con la evidencia empírica señalada inicialmente por Feldstein y Horioka (1980) y puesta al día recientemente por Feldstein y Bacchetta (1991), en el sentido de que en el largo plazo, las tasas de ahorro e inversión muestran una alta correlación positiva. En una muestra de países industrializados, Feldstein y Horioka encuentran un coeficiente de correlación cercano a 0,9 (básicamente el mismo que resulta de la revisión de los datos por Feldstein y Bacchetta). Otros estudios (Dooley, Frankel y Mathieson, 1987; Summers, 1988) encuentran una correlación también alta para los países en desarrollo, aunque menor que la encontrada para países industrializados.

¿Movilidad reducida del capital, o factores omitidos?

El hecho de que este resultado pueda evidenciar una baja movilidad internacional del capital ha sido objeto de considerables debates. Una tesis (defendida por Feldstein y sus asociados) mantiene que la movilidad internacional del capital es realmente bastante imperfecta y que por lo tanto el ahorro interno aumenta la inversión interna (aunque no se sabe bien a través de qué mecanismos). La tesis alternativa es que la correlación observada entre ahorro e inversión dice poco acerca de la movilidad internacional del capital⁷ y se debe sobre todo a reacciones de política y/o factores comunes que llevan al ahorro y a la inversión a evolucionar de forma paralela en el largo plazo.

119

En esta misma línea de pensamiento se ha propuesto una extensa gama de mecanismos que podrían dar lugar a una alta correlación entre el ahorro y la inversión, incluso en presencia de una alta movilidad de capital (Obstfeld, 1994 presenta una revisión extensa; véase también Dornbusch, 1991a y Blecker, 1994). Por ejemplo, Frankel (1993) argumenta que, incluso en un

⁷ La validez de las correlaciones entre ahorro e inversión como medida de la movilidad internacional del capital ha sido discutida extensamente por FRANKEL (1992, 1993), quien estudia tres medidas alternativas: la paridad de interés cubierta, la paridad de interés descubierta y la igualación del tipo de interés real. FRANKEL (1992) argumenta que la primera de estas alternativas es la más adecuada, dado que incluye el riesgo de tipo de cambio y el riesgo país; señala un importante declive (casi la desaparición) en los diferenciales de interés cubierto entre los países industrializados durante los años 80, lo que implica que la movilidad del capital aumentó de forma estable durante ese período. Por su parte, MONTIEL (1993) presenta un análisis muy completo de la movilidad del capital en los países menos desarrollados. De forma más general, la conclusión presentada en el texto de que las correlaciones entre ahorro e inversión son típicamente más bajas en muestras de países en desarrollo que en las de países industrializados —a pesar de los controles de capital y limitaciones al endeudamiento exterior que se dieron en muchas economías en desarrollo en los años 70 y 80— introduce fuertes dudas sobre su validez como medidas de la movilidad de capital.

supuesto de movilidad perfecta del capital, los cambios en el ahorro alteran el tipo de interés real, lo que a su vez tiende a empujar a la inversión en la misma dirección que el ahorro; sin embargo, esto implicaría que los tipos de interés real difieren entre países incluso en el largo plazo o, en otras palabras, que con paridad de interés descubierta los tipos de interés real tendrían que mostrar tendencias a largo plazo. Una segunda explicación subraya el papel de factores tecnológicos y demográficos cambiantes a largo plazo y que afectan tanto al ahorro como a la inversión en el mismo sentido (Obstfeld, 1986, Tesar, 1991). Una tercera alternativa atribuye el vínculo entre el ahorro y la inversión a las limitaciones presupuestarias a largo plazo de la economía (Obstfeld, 1986): a largo plazo, si la economía se acerca a un cociente estacionario entre activos extranjeros/PIB, es posible demostrar que los ratios de inversión y ahorro no pueden mostrar una gran divergencia.

Una tesis alternativa traslada su enfoque de la inmovilidad del capital internacional a la inmovilidad *interna* al destacar el estrecho vínculo que une a la inversión privada (que en los países industrializados representa el grueso de la inversión) y los beneficios no distribuidos, relación contrastada empíricamente en la mayor parte de las economías de la OCDE (y señalada por los mismos Feldstein y Horioka). Ciertamente, en los países industrializados los beneficios no distribuidos representan la mayor fuente de financiación de la inversión privada; la fuerte correlación entre ambas variables (documentada por Murphy (1984) para compañías estadounidenses, y por Blecker (1994) para una muestra de países de la OCDE) podría ser la clave de la correlación entre el ahorro y la inversión agregados⁸. Este tipo de mecanismo parece particularmente relevante para los países menos desarrollados, en los que las imperfecciones del mercado de capitales son generalizadas y las limitaciones al crédito son la norma, no sólo para las empresas sino especialmente para las familias y las empresas del sector informal, que en muchas economías en desarrollo son las responsables de la mayor parte de la inversión privada.

Finalmente, otra explicación (propuesta inicialmente por Summers, 1988) se basa en la existencia de restricciones a los desequilibrios de balanza por cuenta corriente de los países, ya sean debidas a las limitaciones al endeudamiento exterior impuestas por los mercados de capitales internacio-

⁸ Sin embargo, como señala OBSTFELD (1994), esto requiere no sólo que las empresas financien su inversión con beneficios empresariales, sino también que las economías domésticas no consigan perforar "el velo corporativo" y compensar así el aumento en el ahorro empresarial con una disminución del ahorro familiar, permitiendo que el aumento en el ahorro empresarial se vea acompañado de un aumento en el ahorro *agregado*.

nales a los países deficitarios, o a las medidas sistemáticas de ajuste externo diseñadas por las autoridades económicas de los países. En ambos casos, el resultado sería una fuerte correlación *ex-post* entre el ahorro y la inversión. En concreto, bajo la situación extrema de una oferta perfectamente inelástica de endeudamiento externo —situación a la que han tenido que enfrentarse numerosos países en desarrollo durante la década de los 80— el ahorro nacional y la inversión interna estarían altamente (en realidad perfectamente) correlacionados. Es más, en tales condiciones, la oferta de ahorro exterior jugaría un papel causal afectando al ahorro e inversión internas, en marcado contraste con el caso de manual que contempla una movilidad de capital perfecta y en el que el ahorro externo viene determinado de forma residual por el exceso de la inversión interna sobre el ahorro nacional, y en el que cualquier entrada bruta de capital queda completamente compensada por las salidas de capital brutas.

Resumiendo el debate, la incógnita de la relación ahorro-inversión está lejos de quedar resuelta. Desde un punto de vista de política económica, la conclusión clave es quizás la resaltada por Dornbusch (1991a): a menos que logremos entender mejor el vínculo empírico entre ahorro e inversión, su existencia no justifica conclusiones definitivas sobre las respuestas de la inversión y el crecimiento a las políticas de fomento del ahorro nacional.

121

El vínculo inversión-crecimiento

Las teorías del crecimiento y el desarrollo han considerado desde hace mucho tiempo la acumulación de capital físico como el motor del crecimiento. Ciertamente, la idea de que el aumento de las tasas de inversión es clave para que se produzca una aceleración del ritmo de crecimiento a largo plazo ha estado en el núcleo del pensamiento económico sobre el crecimiento desde los tiempos de David Ricardo.

La fuerte relación entre las tasas de inversión y la evolución del crecimiento a largo plazo es un hecho empírico bien establecido (ver, por ejemplo, Kuznets, 1973). Ciertamente, la mayoría de las experiencias nacionales de crecimiento sostenido tienden a subrayar el vínculo entre la acumulación de capital y el crecimiento del PIB. El caso del Este Asiático, la experiencia regional de mayor éxito en lo que se refiere a un crecimiento rápido y sostenido de las últimas tres décadas, constituye un buen ejemplo al respecto. Como se ha documentado en la sección anterior, las economías asiáticas han sido capaces de mantener tasas de crecimiento del PIB del orden del 7

al 8 por 100 anual, apoyadas en tasas de formación de capital de alrededor del 30 por 100 del PIB. Claramente, el crecimiento y las altas tasas de inversión han ido de la mano.

Sin embargo, el papel clave de la inversión en el proceso de crecimiento fue cuestionado en los años 60 y 70 por los teóricos de la escuela neoclásica. En el modelo neoclásico (Solow, 1956), la acumulación de capital afecta al crecimiento sólo durante la transición a una situación de estado estacionario; por el contrario, el crecimiento a largo plazo está determinado exclusivamente por el crecimiento demográfico y el ritmo de cambio tecnológico, que se suponía exógeno al modelo. Esta tesis atrajo críticas considerables por parte de varios autores (por ejemplo Kaldor 1957, Robinson 1962) basadas en que la separación entre la inversión y la innovación (o cambio tecnológico) es artificial, dado que la mayor parte de la innovación técnica se concreta en nueva maquinaria y equipos⁹. Los ejercicios de medición del crecimiento basados en el modelo neoclásico (Solow 1957, Denison 1962, 1967) parecían confirmar que las diferencias en los ratios de inversión a través de países podían explicar sólo una parte de las diferencias en el comportamiento a lo largo del tiempo del crecimiento, sugiriendo que el cambio tecnológico (o, más honestamente, factores residuales no identificados) desempeñaba un papel crucial como fuente principal de crecimiento a largo plazo.

122

La aritmética del modelo de Solow, sin embargo, no encaja bien con la fuerte correlación observada en la práctica entre las tasas de inversión y el comportamiento del crecimiento (véase Romer, 1987). La investigación más reciente en relación con esta cuestión ha devuelto la acumulación de capital al centro del debate sobre el proceso de crecimiento, sugiriendo un mayor protagonismo —si bien más indirecto— de la inversión como determinante clave del crecimiento. Una línea de investigación se centra en las complementariedades entre la inversión en capital físico y humano: la nueva maquinaria tecnológicamente avanzada necesita ser manejada por trabajadores con la habilidad y formación adecuadas. Del mismo modo, la identificación y diseño de proyectos de inversión rentables e innovadores requiere también la existencia de una clase empresarial con capacidad innovadora y conciencia de las oportunidades de inversión. En esta línea, Mankiw, Romer y Weil (1992) amplían el modelo de Solow para incluir el capital humano y, bajo el supuesto de que su acumulación sigue a la del capital

⁹ Véase también SCHUMPETER (1934), quien subrayaba el hecho de que la mayor parte de las innovaciones estaban incorporadas en la producción de nuevos bienes de capital y en las prácticas novedosas de gestión empresarial.

físico, encuentran que el comportamiento de la inversión puede explicar, directa e indirectamente (es decir, a través de la acumulación paralela de capital humano) el grueso de las diferencias en el comportamiento del crecimiento entre los distintos países.

Una segunda línea de investigación que ha tenido un importante papel en la “nueva” literatura sobre crecimiento (por ejemplo Romer 1986, 1987, entre otros muchos) subraya la estrecha relación entre la acumulación de capital físico y el cambio tecnológico (un punto que ya había sido destacado por Allyn Young en 1928, y también por Kaldor 1957 y Arrow 1962). Si el crecimiento de la productividad es endógeno, en lugar de exógeno, y está relacionado con la acumulación de capital físico (o humano), entonces un aumento en la tasa de inversión vuelve a incrementar la tasa de crecimiento en el equilibrio de largo plazo.

La fuerte correlación entre el progreso técnico y la inversión (o el stock de capital) ha sido muy documentada. Baumol *et al.* (1989), por ejemplo, muestran que en países industrializados el cambio tecnológico está altamente correlacionado con las relaciones capital/trabajo. De Long y Summers (1993) calculan regresiones de panel del crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) para una amplia muestra de países en desarrollo. Como era de esperar, los resultados muestran una correlación positiva y estadísticamente significativa entre el ratio de inversión en equipos sobre el PIB y el crecimiento de la productividad total de los factores; así mismo, encuentran también un coeficiente negativo en las regresiones para la inversión en infraestructuras.

123

Si el progreso técnico está guiado por la inversión, entonces la acumulación de capital en una empresa cualquiera beneficia al resto de las empresas de la economía, dando lugar a externalidades que abren una brecha entre los retornos social y privado de la inversión. De hecho, De Long y Summers (1993) calculan una tasa neta de retorno social de la inversión en equipo que ronda el 35 por 100 anual: un 10 por 100 corresponde al retorno al capital apropiado de forma privada, y un 20 por 100 corresponde a los efectos externos inducidos por la correlación entre la inversión en equipo y el crecimiento de la productividad total de los factores. Estas cifras, como ya reconocen los autores, son probablemente altas, pero proporcionan en cualquier caso un orden de magnitud de la posible divergencia entre los retornos privado y social de la inversión. Trabajos anteriores de Romer (1987) estimaban igualmente que el producto marginal social del capital podía equivaler a más del doble del retorno marginal privado.

De correlación a causalidad

La fuerte correlación entre inversión y crecimiento señalada anteriormente ha sido ampliamente corroborada también por numerosos estudios econométricos. Levine y Renelt (1992) realizaron varios tests sobre la robustez de especificaciones alternativas del proceso de crecimiento. En concreto, buscaron la especificación menos sensible a cambios en las variables explicativas, en la muestra de países y en el período temporal elegido. Su principal conclusión es que el único regresor robusto en las diferentes ecuaciones de crecimiento —tanto para distintos países como para distintos períodos de tiempo— es el ratio de inversión física sobre PIB. Otras variables, tales como los índices de apertura externa y las distorsiones de precios o los indicadores de las tendencias de política monetaria y fiscal son en última instancia muy débiles como regresores. Más aún, este resultado se mantiene también en otros análisis empíricos del crecimiento realizados para América Latina y el Este de Asia¹⁰.

124

De Long y Summers (1991, 1993) han ido un paso más allá desagregando la inversión en sus componentes. Presentan abundante evidencia empírica, tanto para países industrializados como para países en desarrollo, de la existencia de un nexo crucial entre la inversión en maquinaria y equipos y la tasa de crecimiento del PIB. Al estimar regresiones de panel para una muestra de 88 países no exportadores de petróleo en el período 1960-85, De Long y Summers encontraron que la contribución de la inversión en maquinaria y equipos al crecimiento del PIB era mucho mayor que la contribución de la inversión en infraestructuras. El resultado se mantiene para submuestras elegidas según diferentes niveles de ingresos y continentes.

Una línea de investigación relacionada es la de Easterly y Rebelo (1993), quienes exploran la relación de distintos tipos de inversión pública con el crecimiento utilizando datos sobre inversión pública, agregada y por sectores, para una muestra de casi 100 países. Aun manteniendo algunas reservas sobre la calidad de la información manejada, los autores encuentran que la inversión del gobierno central está correlacionada positivamente tanto con el crecimiento como con la inversión privada, mientras que la inversión de las empresas públicas (que probablemente compite de forma más directa con la inversión privada) está negativamente correlacionada con el crecimiento. Sectorialmente, encontraron también que el mayor impacto sobre el creci-

¹⁰ Véase DE GREGORIO (1992), CORBO y ROJAS (1993), LEFORT y SOLIMANO (1993) para América Latina y YOUNG (1994) para el este de Asia.

miento corresponde a la inversión pública en infraestructuras (transporte y comunicaciones). Estos descubrimientos concuerdan con los resultados analíticos y empíricos obtenidos por Servén y Solimano (1993) sobre la complementariedad entre la inversión pública y la privada. La inversión pública en puertos, carreteras, telecomunicaciones, etc., proporciona la infraestructura básica necesaria para que los proyectos de inversión privada se desarrollen de forma rentable; así, este tipo de proyectos públicos son los que tendrán un mayor impacto sobre el crecimiento. Estudios empíricos sobre la inversión privada en América Latina (Servén y Solimano, 1993, capítulo 7) y en el Este de Asia (Servén y Solimano, 1993, capítulo 8) muestran una correlación positiva y significativa entre la inversión pública y privada.

Mientras todos estos resultados empíricos subrayan aspectos potencialmente importantes del vínculo inversión-crecimiento, en principio son cautos sobre su dirección de causalidad. Y, como sucede con el ahorro, es necesario distinguir entre los ciclos y el largo plazo. A corto plazo, se ha demostrado de forma empírica la dependencia de la inversión de la tasa de crecimiento de la producción y/o la tasa de utilización de la capacidad productiva, como indicadores de la presión de la demanda futura y/o de las restricciones de liquidez a que se enfrentan las empresas, dos variables clave a la hora de decidir un aumento de su capacidad productiva. Así, durante el ciclo económico la inversión puede ser inducida por la producción o la demanda de forma similar al mecanismo del acelerador (véase Servén y Solimano 1993, capítulo 2 para más detalles y referencias)¹¹.

125

A largo plazo, el enfoque tradicional de la economía del desarrollo ha sido durante mucho tiempo que la acumulación de capital es una *causa* fundamental del proceso de crecimiento. Recientemente, sin embargo, esta tesis ha sido refutada por varios autores (por ejemplo, Benhabib y Jovanovic, 1991; King y Levine, 1994) quienes argumentan que el comovimiento de los ratios de inversión y las tasas de crecimiento puede deberse en gran manera a la acción de un tercer factor —la innovación tecnológica— que dirija tanto la acumulación de capital como la expansión de la producción. Una interpretación extrema de esta tesis mantendría que la acumulación de capital es sólo una *consecuencia*, más que una causa, del proceso de crecimiento. En la misma línea, la reciente

¹¹ Es importante señalar que esta sensibilidad de la inversión a las variaciones cíclicas en la producción (u otros factores de corto plazo) abre la posibilidad de que las recesiones de corto plazo puedan tener efectos a largo plazo, al crear un descenso pronunciado de la inversión que deje a la economía atrapada de forma permanente en un equilibrio de bajo crecimiento y baja inversión. Véase BRUNO (1994) para más detalles y el estudio de diferentes países.

evidencia empírica proporcionada por Blömstrom, Lipsey y Zejan (1993), utilizando una muestra de 100 países, sugiere que el crecimiento puede tener como consecuencia la inversión, pero no lo contrario. La discusión sigue abierta.

¿Es la inversión una condición suficiente para el crecimiento?

Si bien la versión extrema que acabamos de describir parece poco plausible, la lección que se deduce de ella es que la relación entre la inversión y el crecimiento es más compleja de lo que sugiere la teoría convencional. Ciertamente, la tesis simplista (aunque popular) de que la acumulación de capital es *el único* prerrequisito para el crecimiento económico —una noción denominada “fundamentalismo del capital” por Yotopoulos y Nugent (1976)— es también insostenible. Como destaca la literatura más reciente, existen otros inputs complementarios (especialmente el capital humano y el conocimiento técnico) que tienen también una importancia vital para el crecimiento.

126

Pero incluso si se dispone de estos otros inputs, la *calidad* (es decir, la productividad) de la inversión es un determinante clave de su impacto último en términos de crecimiento económico. Es poco probable que la acumulación de capital forzada en busca de economías de escala en un contexto caracterizado por distorsiones graves se vea altamente recompensada en forma de un mayor crecimiento. En realidad, bajo distorsiones extremas, una acumulación de capital masiva puede llegar a conducir a una *reducción* del crecimiento si se mide en precios sombra (es decir, con precios no distorsionados). No es difícil encontrar ejemplos de esta situación en países con regímenes de inversión muy regulados y/o amplias barreras al funcionamiento de las fuerzas de mercado; un caso extremo sería la antigua Unión Soviética (ver Easterly y Fischer, 1994). Así, un contexto incentivador libre de distorsiones importantes puede ser condición necesaria para obtener el potencial total de crecimiento derivado de la acumulación de capital.

Sin embargo, la conclusión de que la inversión puede no ser el único motor del crecimiento no altera el hecho de que la acumulación de capital es una *pieza central* de ese motor. En general, es difícil encontrar países que hayan sido capaces de crecer a tasas altas y sostenidas durante períodos de tiempo prolongados sin un esfuerzo importante de formación de capital, un hecho señalado hace ya mucho tiempo por historiado-

res económicos como Rostow (1958) o Gerschenkron (1962). De hecho, uno de los principales méritos de la literatura reciente recae quizás en el renovado interés por el enfoque basado en el cambio tecnológico y las externalidades asociadas con la inversión física como un aspecto principal del motor del crecimiento —cubriendo lo que Romer (1993) califica como la “brecha de ideas”, como contraposición a la “brecha de objetos” que puede ser salvada simplemente mediante la acumulación de inputs materiales. Como se ha señalado antes, esta noción de que el progreso técnico está incorporado en gran medida en los nuevos bienes de capital no es en absoluto novedosa en la teoría del crecimiento. Desde esta perspectiva, el énfasis de la literatura reciente sobre el importante papel de las mejoras de productividad en el crecimiento a largo plazo contribuye a aumentar, más que a disminuir, la importancia de la acumulación de capital en el proceso de crecimiento.

En esta perspectiva, es importante tener en cuenta que la experiencia del este asiático durante las dos últimas décadas sugiere que el énfasis de la literatura reciente sobre las “ideas” puede haber sido sobrevalorado: como ha demostrado Young (1993) de forma convincente, la evolución estelar del crecimiento en el Este de Asia puede ser explicada en gran medida por sus inusualmente elevadas tasas de inversión y no necesariamente por un crecimiento extraordinario de la productividad¹². De hecho, Young estima que durante las dos últimas décadas el crecimiento de la productividad en los países del Este Asiático tuvo lugar a una tasa cercana a la media mundial. Este resultado ha sido corroborado por De Long y Summers (1993), en cuyo modelo el rápido crecimiento de Asia es esperable dada alta inversión en maquinaria y equipos.

127

Ahorro

Independientemente de si el ahorro es la principal fuerza motriz del crecimiento, mantener y garantizar niveles adecuados de ahorro nacional que proporcionen la financiación necesaria para la inversión y que eviten depender excesivamente del ahorro externo sigue siendo una de las preocupaciones más importantes de la política económica. Sin embargo el ahorro es quizás una de las variables macroeconómicas que se muestra

¹² Es importante recordar, sin embargo, que las altas tasas de inversión física del Este Asiático fueron acompañadas de un importante esfuerzo de formación de capital humano.

más elusiva tanto a la comprensión de los economistas como a la influencia de las autoridades encargadas del diseño de la política económica. Cualquiera que sea la definición de ahorro utilizada¹³, éste demuestra una dispersión enorme entre países y a lo largo del tiempo. Por ejemplo, es sorprendente que dos experiencias de estabilización y reforma en América Latina hayan implicado unas respuestas del ahorro tan diferentes: en Chile las tasas de ahorro bruto interno crecieron desde el 8 por 100 del PIB en 1985 hasta el 27 por 100 en 1995, mientras que en México se redujeron del 26,3 por 100 del PIB en 1980-87 al 20,2 por 100 en 1988-92. Se han ofrecido muchas explicaciones para el declive secular de las tasas de ahorro nacional neto de los Estados Unidos: del 8 por 100 en 1950-1979 al 4,5 por 100 en los años 80 y a menos del 2 por 100 desde 1990, incluyendo explicaciones basadas en los déficit presupuestarios, el envejecimiento de la población y el menor crecimiento.

Examinaremos ahora tres cuestiones no resueltas sobre el comportamiento del ahorro que son importantes tanto para la investigación como para el diseño de políticas económicas en los países en desarrollo¹⁴. Nos referimos a la influencia del ahorro público sobre el ahorro nacional, la influencia de los flujos de ahorro externo sobre el ahorro interno y la efectividad de los incentivos fiscales y financieros para el incremento del ahorro privado¹⁵.

¹³ Los estudios empíricos sobre el ahorro están limitados por la baja calidad de los datos y la inadecuación de las definiciones de ahorro. Los datos agregados de ahorro que figuran en las Cuentas Nacionales se obtienen a menudo como residuo de otra variable residual: el consumo. Los flujos de ahorro son generalmente poco coherentes con los cambios en el stock de riqueza debido a una contabilidad incompleta, la infradeclaración de las rentas de capital y la exclusión de las ganancias de capital. El ahorro no tiene defactor identificable asociado, haciendo más difícil la reconstrucción de series temporales con precios constantes. Finalmente, los investigadores fracasan a menudo a la hora de corregir de forma adecuada los datos de ahorro, usando por ejemplo, el componente de inflación de los pagos de interés nominales.

¹⁴ Algunas de estas incógnitas sin resolver han sido señaladas en estudios recientes del comportamiento del ahorro en países en desarrollo. Véanse GERSOVITZ (1988), DEATON (1989b) y SCHMIDT-HEBBEL, WEBB y CORSETTI (1992).

¹⁵ Las cuestiones relacionadas con la desagregación sectorial del ahorro y las diferencias en el comportamiento de los distintos sectores se consideran de forma explícita en las preguntas primera y segunda. No entraremos sin embargo a debatir una mayor desagregación del ahorro privado entre el ahorro familiar y el empresarial, aunque existe alguna evidencia de que las familias no son capaces de ver "a través del velo corporativo" (por ejemplo, BOSWORTH, (1993) estima que de 9 países OCDE, el coeficiente de compensación de ahorro familiar frente al ahorro corporativo (no) es significativamente distinto de 1 en 6 (3) países). Sin embargo, existen muy pocos estudios que utilicen datos de familias para los países menos desarrollados, y sólo uno que utilice datos macro (SCHMIDT-HEBBEL, WEBB y CORSETTI, 1992).

¿Cuál es la efectividad de la política fiscal para incrementar el ahorro nacional?

En un nivel teórico, los dos paradigmas dominantes de la macroeconomía neoclásica moderna ofrecen tesis opuestas sobre este tema¹⁶. De acuerdo con el modelo del ciclo vital y superposición de generaciones, el ahorro público afecta al ahorro nacional (y por tanto a la formación de capital en una economía cerrada) porque traslada recursos entre generaciones que están sólo débilmente relacionadas unas con otras (incluso pueden no estar relacionadas). Por el contrario, el modelo de horizonte infinito (o modelo de Ramsey) predice que cuando los consumidores privados internalizan la restricción presupuestaria intertemporal del gobierno, los cambios en el ahorro público son compensados de forma exacta por cambios en el ahorro privado debido a los fuertes vínculos intergeneracionales (la conocida equivalencia Ricardiana; Barro, 1974).

¿Qué muestran los datos? La mayor parte de los estudios de evidencia empírica de países OCDE rechazan la equivalencia Ricardiana (Bernheim, 1987; Hayasi, 1985; Hubbard y Judd, 1986; Leiderman y Blejer, 1988); la excepción notable es Seater (1993) quien concluye que la equivalencia Ricardiana se mantiene de forma aproximada. Los estudios recientes para los países en desarrollo también rechazan la equivalencia Ricardiana en su forma pura (Haque y Montiel, 1989; Corbo y Schmidt-Hebbel, 1991; Easterly, Rodríguez y Schmidt-Hebbel, 1994), pero concluyen que sí existe alguna compensación del ahorro público por parte de los ahorradores privados. El rechazo empírico de la equivalencia Ricardiana podría implicar que el consumo del mundo real está limitado por muchas características que son ignoradas por el modelo de Ricardo: vínculos intergeneracionales débiles, imperfecciones de los mercados financieros (incluyendo limitaciones de crédito), miopía del consumidor y ahorro preventivo para enfrentar la incertidumbre.

Sin embargo, las estimaciones existentes de los coeficientes de compensación son pocas, muy diferentes unas de otras y corresponden a muestras muy distintas. Incluso utilizando una metodología común, las estimaciones para distintos países varían mucho. Por ejemplo, Corbo y Schmidt-Hebbel (1991) desarrollan un modelo de hipótesis combinadas que distingue entre hipótesis de consumo keynesianas, de ingreso permanente y Ricardianas, que aplican a una muestra de datos de panel de 13 países en desarrollo, rechazando todas estas hipótesis en sus formas puras. En la muestra general obtienen un coeficiente de compensación de ahorro público-privado de 0,47; este resultado, sin embargo, esconde una amplia

¹⁶ Véase por ejemplo AZARIADIS (1993), BLANCHARD y FISCHER (1990) y DEATON (1992).

variación en los coeficientes de compensación individuales de los diferentes países analizados. Lo mismo ocurre con los resultados de Bosworth (1993) para un panel de 12 países OCDE, con coeficientes medios de compensación entre 0,24 y 0,33 (dependiendo de la definición del ahorro) pero con una variación mucho mayor de coeficientes de compensación entre países. Japelli y Pagano (1994) obtienen coeficientes de compensación para un panel de países OCDE que varían entre 0,38 y 0,48 y Edwards (1994) estima coeficientes de compensación para una muestra de países OCDE y países en desarrollo que varían de forma similar —entre 0,43 y 0,58— dependiendo de la especificación de la regresión. La consecuencia del frecuente rechazo de la equivalencia Ricardiana es que el ahorro público es una herramienta efectiva a la hora de aumentar el ahorro nacional, al menos en el corto-medio plazo.

¿Sustituye el ahorro externo al ahorro interno?

130

Mientras que en la discusión anterior sobre las decisiones de ahorro público y privado el sentido de causalidad va de la primera a la segunda variable, las decisiones de ahorro exterior y nacional pueden influirse mutuamente en las dos direcciones. Como se ha señalado en el epígrafe dedicado al análisis de la relación ahorro-inversión, cuanto mayor sea la movilidad internacional del capital, mayor será el grado de endogeneidad del ahorro externo respecto a las decisiones de ahorro e inversión internas. ¿Qué dice la literatura empírica sobre la influencia de los flujos de recursos exteriores sobre el ahorro interno (y la inversión)? Empezaremos refiriéndonos a estudios que investigan las consecuencias del ahorro extranjero total, para resumir a continuación algunos de los resultados sobre los efectos de la ayuda exterior concesional¹⁷.

¹⁷ Existen dos puntos analíticamente esenciales (pero raramente reconocidos) que deberían ser estudiados de forma empírica. Primero, debería realizarse la distinción entre los flujos de recursos externos *no* concesionales (inversión extranjera y crédito no concesional). Mientras que los primeros representan una fuente financiadora exterior, los últimos implican un transferencia de riqueza. Segundo, es importante enfrentarse de forma explícita con la fungibilidad de los recursos en tres niveles diferentes: el exterior, el de macroeconomía interna y el de microeconomía interna. La fungibilidad de los recursos externos está relacionada con el grado de movilidad internacional del capital. Una movilidad del capital perfecta es equivalente a una fungibilidad extrema de los recursos externos e implica una endogeneidad completa de los flujos de recursos extranjeros. La fungibilidad de recursos macroeconómicos internos implica que los recursos exteriores conducen a un gasto mayor —en ausencia de fungibilidad de recursos externos— tanto en consumo como en inversión de acuerdo a un mecanismo de racionamiento interno (por ejemplo los tipos de interés) que es independiente del uso que se haya previsto dar a los recursos. Finalmente, la fungibilidad de recursos microeconómicos internos implica que los recursos externos conducen a un gasto mayor —en ausencia de fungibilidad tanto de los recursos macroeconómicos internos como de los recursos externos— en la categoría de gasto más amplia para la que están destinados (por ejemplo para el consumo, si están destinados al consumo de alimentos), pero no necesariamente en el proyecto o sector específico al que se habían asignado.

Con un análisis no econométrico, Chenery y Strout (1966) encontraron un efecto inicial negativo de las entradas de capital exterior sobre el ahorro doméstico, aunque los efectos secundarios sobre el crecimiento de la capacidad tendían a incrementar el ahorro. Giovannini (1983) encuentra que los coeficientes para el ahorro extranjero en los países en desarrollo son de signos diversos y resultan no significativos en las ecuaciones de regresión del ahorro interno. Fry (1978, 1980) y Giovannini (1985) encuentran este efecto significativo y negativo, aunque de una magnitud pequeña. Schmidt-Hebbel *et al.* (1992) encuentran un efecto negativo y significativo del ahorro exterior sobre el ahorro interno para una muestra de panel formada por diez países en desarrollo. Gupta (1987) obtiene los resultados más extremos: informa de la existencia de un efecto de complementación (*crowding-in*) en lugar de uno de sustitución (*crowding-out*), reflejado en coeficientes *positivos* para el ahorro exterior, que son significativos en los casos de América Latina pero no en el de Asia.

Los estudios sobre los efectos de la ayuda extranjera se centran generalmente en el modo en que se reparte su uso entre consumo e inversión, es decir, en estimaciones empíricas de las propensiones marginales al consumo (PMC) y a la inversión (PMI) de las transferencias de ayuda exterior. La literatura sobre la relación entre la ayuda externa y el ahorro (y la inversión) fue iniciada por Griffin (1970, 1971) quien encontró, a través de un ejercicio de regresión para una muestra de corte trasversal de países en desarrollo, una correlación negativa entre el ahorro y la ayuda, con una PMC implícita de la ayuda igual a 0,73. Estudios posteriores de Weisskopf (1972), Papanek (1972, 1973), Chenery y Eckstein (1970), Chenery y Syrquin (1975) encontraron en general propensiones al consumo mucho menores, lo que implicaba que la ayuda extranjera era más efectiva para financiar la inversión. Sin embargo, gran parte de esta literatura —así como de la literatura acerca de los efectos sobre el ahorro interno de los flujos de ahorro externo— está afectada por graves sesgos que tienen su origen en errores de medida de los datos, en especificaciones incorrectas y en sesgos de simultaneidad (incluyendo sesgos de selectividad) así como un tratamiento inadecuado de la fungibilidad de los recursos (véanse discusiones metodológicas en Papanek, 1972; Levy, 1987; White, 1994 y Boone, 1994).

Más recientemente, Levy (1988) encontró una PMC de las transferencias exteriores anticipadas igual a 0,4. Para una muestra de países subsaharianos, la Global Coalition for Africa (1993) defiende la existencia de un efecto negativo y significativo de la ayuda exterior sobre el ahorro

doméstico. El Banco Mundial estima una propensión marginal al consumo de 0,4 y una propensión marginal a la inversión de 0,6 para las transferencias netas recibidas por el África subsahariana en la última parte de la década de los años 80 (Banco Mundial, 1993b). El estudio más sistemático de los disponibles hasta la fecha (Boone, 1994) llega a la conclusión contraria, deducida de estimaciones de panel para 97 países en desarrollo. Cuando se restringe la muestra a 82 países para los que la ayuda representa menos del 15 por 100 del PNB —la mayor parte de los países en desarrollo— toda la ayuda se gasta en consumo, no dedicándose nada a la inversión¹⁸. Sin embargo, cuando se utiliza la muestra completa (incluyendo 15 economías pequeñas del África subsahariana e insulares que reciben ayuda en un porcentaje superior al 15 por 100 del PNB), la PMC estimada por Boone para la muestra cae hasta el 0,45 y su PMI aumenta de cero a 0,35, sugiriendo que la falta de fungibilidad de recursos es grave en países pequeños y pobres que están recibiendo ayuda masiva destinada principalmente a la financiación de proyectos de inversión. Su hallazgo general de una propensión marginal al consumo muy alta para la mayor parte del resto de los países es coherente con su modelo que presenta un mundo compuesto por países heterogéneos que no convergen en niveles de renta. En tal modelo, la PMC de la ayuda exterior es 1,0, aunque la no convergencia de los niveles de renta parece una hipótesis bastante poco realista¹⁹.

Podemos concluir que mientras las estimaciones empíricas de los efectos sobre el ahorro de la ayuda externa (y el ahorro externo en general) varían de forma significativa dependiendo de las distintas muestras, especificaciones de modelos y metodologías empíricas utilizadas, la importancia de la fungibilidad de recursos externos e internos es el determinante clave de la medida en que los flujos externos de recursos no concesionales y la ayuda exterior se canalizan hacia un mayor consumo e inversión internos.

¹⁸ BOONE (1994) señala que el 93 por 100 de la ayuda exterior está compuesta por donaciones y que la porción de ayuda vinculada es bastante pequeña. La ayuda de emergencia y la ayuda alimentaria representan sólo el 5 por 100 y el 13 por 100 de la ayuda exterior respectivamente; más del 40 por 100 es apoyo general de balanza de pagos.

¹⁹ La ayuda exterior podría afectar al ahorro y a la inversión de modo indirecto. Por ejemplo, la inversión privada y el crecimiento podrían aumentar cuando la condicionalidad de la ayuda exterior tiene éxito en la promoción de reformas de política y en una mejor asignación del gasto público, aumentando la productividad de la inversión privada. Sin embargo, las regresiones de Boone en muestras de corte transversal de países muestran que la ayuda externa no juega un papel positivo en la mayor parte (82) de los países en desarrollo, aunque la ayuda impulse el crecimiento en esos 15 pequeños países en los que supera el 15 por 100 del PNB.

¿Estimulan los incentivos financieros y fiscales el ahorro privado?

Los gobiernos han intentado promover el incremento del ahorro privado a través de varias vías, incluyendo la liberalización de los tipos de interés, los incentivos fiscales directos y las reformas de los mercados de capitales. Sin embargo, muchos de estos intentos no han sido muy exitosos (Gersovitz, 1988; Deaton 1989b), lo que lleva a cuestionarse cuál es la respuesta del ahorro ante este tipo de medidas.

¿Es el ahorro privado sensible al tipo de interés real y a los incentivos fiscales?

Existen dos formas de considerar esta interrogante. Una es a través de la estimación del efecto de los tipos de interés sobre el ahorro o sobre los niveles de consumo. En esta línea de investigación tradicional, los estudios nacionales y los estudios comparativos de países OCDE tienden a demostrar que el ahorro no está muy influenciado por los tipos de interés (véase Deaton, 1992). La evidencia creciente para los países en vías de desarrollo (Giovannini, 1983 y 1985; Corbo y Schmidt-Hebbel, 1991; Schmidt-Hebbel, Webb y Corsetti, 1992) sugiere que el ahorro privado (o el consumo) generalmente no responde significativamente a cambios de los tipos de interés reales. Edwards (1994) confirma esta insensibilidad del ahorro privado a los tipos de interés reales para una muestra de países OCDE y economías en desarrollo. En los casos excepcionales en los que se encuentra una respuesta positiva del ahorro a los tipos de interés (Gupta, 1987; Fry, 1988), ésta es cuantitativamente muy pequeña. Existen muchas razones que pueden explicar estos resultados²⁰. Para los consumidores no afectados por restricciones de liquidez, los efectos sustitución, renta y riqueza humana de una subida de tipos de interés tienden a neutralizarse mutuamente cuando la elasticidad intertemporal de la sustitución del consumo es cerca-

²⁰ Una posibilidad es que los resultados pudieran ser espúreos debido a que el modelo de agente representativo presentara problemas de agregación graves. Considérese, según DEATON (1992, p. 70), un modelo de ciclo vital con dos generaciones superpuestas sin legados, en el que el consumo a nivel individual de cada generación es plano a lo largo del horizonte vital, pero en el que el consumo de cada generación aumentara debido al crecimiento de la productividad. En ese caso, el consumo agregado crecería a lo largo del tiempo implicando una estimación sesgada de la elasticidad de sustitución intertemporal del supuesto agente representativo y obtenida de los datos macro.

na a 1, como descubrieron Schmidt-Hebbel (1987) y Arrau (1989) para los países del Cono Sur. Segundo, los individuos con restricciones de liquidez no responden en gran medida a los cambios en los incentivos al ahorro —y las restricciones de liquidez tienen un efecto significativo y positivo sobre las tasas de ahorro nacional y privadas tanto en los países OCDE como en los países en desarrollo (ver Jappelli y Pagano, 1994 para los primeros y Easterly, Rodríguez y Schmidt-Hebbel, 1994 para los segundos). Además, podría existir una relación no monotónica entre el ahorro y los tipos de interés derivada de la concentración del ingreso cuando aumentan los tipos de interés. Esto implicaría que, con niveles de tipos de interés real bajos y negativos, tipos más altos aumentan el ahorro, mientras que para tipos de interés altos las tasas de ahorro comienzan a declinar. La evidencia que apoya esta afirmación ha sido proporcionada por Reynoso (1988) para un grupo de países en desarrollo.

Una forma menos convencional de considerar esta cuestión es midiendo la sensibilidad de la tasa de crecimiento del consumo respecto a la tasa de interés, siguiendo el enfoque de la ecuación de Euler. Esto es equivalente a buscar por separado el efecto de sustitución intertemporal. La evidencia aportada por Deaton (1989b) sugiere que existe un efecto de sustitución débilmente positivo en un gran número de países. Sorprendentemente, los estudios econométricos de los Estados Unidos no consiguen encontrar efectos positivos significativos. Para países en desarrollo, Giovannini (1985) encuentra efectos de sustitución positivos para 5 países y la no existencia de estos efectos en 13 países.

Si el ahorro privado es bastante insensible al tipo de interés real (después de impuestos), habría que deducir tres implicaciones de política. La estabilización fiscal, si reduce el tipo de interés real, no deprimiría el ahorro privado por esta vía. La reforma financiera, si aumenta el tipo de interés real, no aumentaría el flujo de ahorro privado, aunque podría afectar significativamente la composición del ahorro, quizás frenando la salida de capital, que podría reorientarse hacia activos financieros mantenidos dentro del país. Y, finalmente, los incentivos fiscales al ahorro no serían efectivos para aumentar el ahorro privado.

Sobre este último punto, existe una cantidad importante de literatura que se ha centrado en los efectos de los incentivos fiscales sobre el ahorro en los países OCDE, particularmente en los Estados Unidos, utilizando datos de corte transversal de familias generalmente no disponibles para países en desarrollo. Los resultados de estos estudios para diversos programas de incentivos al ahorro de los Estados Unidos, que

ofrecen deducciones fiscales sobre las contribuciones y los intereses devengados pero que imponen límites a las contribuciones anuales y a la disposición de esos fondos, son todavía poco concluyentes sobre sus efectos sobre el ahorro nacional (ver Gersovizt, 1988 y Deaton, 1989a). Entre los estudios más recientes, Engen, Gale y Scholz (1994) encuentran que los programas de incentivos al ahorro de los Estados Unidos no han sido efectivos a la hora de aumentar el ahorro nacional aunque pueden aumentar el ahorro al cabo de dos generaciones debido al traslado de ingresos hacia generaciones futuras.

¿Podrían las reformas financieras y de mercados de capitales aumentar el ahorro privado?

Las reformas financieras y de los mercados de capitales tienen efectos potenciales sobre el ahorro privado —además de los derivados de los cambios en los tipos de interés reales— a través de distintas vías y con distinto signo. Primero, las reformas de los mercados de capitales (y la estabilización macroeconómica) podrían cambiar la dirección de la salida de capitales, aumentando el porcentaje que representan en la cartera de inversión los activos nacionales e incrementando la renta, las exportaciones netas y el ahorro interno, pero sin afectar demasiado al ahorro privado total (medido correctamente). Segundo, la liberalización financiera y la profundización de los mercados de capitales podrían aumentar la eficiencia de la intermediación, aumentando el crecimiento y, de este modo (indirectamente), el ahorro privado (Easterly, 1993; King y Levine, 1993). Tercero, la liberalización financiera —y el consiguiente incremento en la densidad geográfica de las instituciones financieras, la gama de instrumentos financieros y la calidad de la regulación del sector financiero y de la supervisión de la solvencia bancaria— conduce generalmente a una profundización financiera, reflejada en un aumento permanente de los stocks (y un aumento transitorio de los flujos) de ahorro financiero, tales como los pasivos financieros y del sistema bancario. A pesar de esto, este aumento del ahorro financiero podría simplemente reflejar un cambio en la cartera sin afectar al ahorro privado general. Cuarto, la liberalización financiera conduce generalmente a un crecimiento del crédito al consumo y, de forma más general, a menores restricciones crediticias de los consumidores, afectando de forma negativa al ahorro privado. Se ha argumentado que, en general, la profundización financiera ha contribuido al crecimiento del ahorro total observado en las economías del sureste asiático (Banco Mundial, 1993a).

Los estudios empíricos han utilizado generalmente como *proxy* de la profundización financiera alguna medida de la base monetaria (por ejemplo la M2); pero la base monetaria podría estar correlacionada de forma negativa con las limitaciones de crédito al consumo (y por lo tanto de forma positiva con el consumo) y positivamente correlacionada con la riqueza del consumidor (y, de nuevo, también con el consumo). Por tanto, su efecto sobre el ahorro es ambiguo, como lo son también los resultados de los estudios de países. Por ejemplo, mientras que Corbo y Schmidt-Hebbel (1991) y Schmidt-Hebbel, Webb, y Corsetti (1992) deducen efectos negativos de la base monetaria sobre el ahorro en los países en desarrollo, Edwards (1994) llega a la conclusión contraria para una muestra de países de la OCDE y países en desarrollo.

Las variables que reflejan de forma más directa las restricciones crediticias parecen tener efectos menos ambiguos sobre el ahorro en los estudios empíricos por países. Jappelli y Pagano (1994) encontraron un efecto negativo y significativo de los ratios de préstamos a activos sobre el ahorro nacional neto en los países de la OCDE y Edwards (1994) encontró un efecto negativo pero no significativo del crédito al consumo sobre el ahorro privado en los países OCDE y en países en desarrollo.

136

Una última cuestión surge cuando nos preguntamos acerca de los efectos sobre el ahorro privado y el ahorro nacional de las reformas de pensiones que sustituyen los sistemas de reparto ("*pay-as-you-go*", PAYG) por sistemas de capitalización individual ("*fully funded*", FF). Mientras la evidencia general sobre los sistemas de pensiones obligatorias es ambigua para los Estados Unidos y Japón, hay algunos datos que señalan que el Central Provident Fund de Singapur hizo crecer el ahorro agregado (Banco Mundial, 1993a) y que el gasto público en beneficios de seguridad social (generalmente a través de programas públicos de PAYG) ha reducido el ahorro privado (Edwards, 1994). Las reformas de pensiones que sustituyen los programas FF por programas PAYG podrían tener a largo plazo efectos estáticos sobre el ahorro y el nivel de producción y efectos dinámicos vía profundización financiera y un mayor crecimiento. Los resultados de las simulaciones efectuadas para los EE.UU. (Auerbach y Kotlikoff, 1987) y para países en desarrollo representativos (Arrau y Schmidt-Hebbel, 1993; Valdés-Prieto y Cifuentes, 1993) sugieren que los efectos estáticos a largo plazo son pequeños. Sin embargo, los efectos dinámicos a través de la profundización financiera y el crecimiento podrían ser significativos, como sugieren tanto las simulaciones basadas en un modelo de crecimiento endógeno como los

resultados de las regresiones del aumento de las tasas de ahorro privadas alcanzado en Chile tras la adopción de las reformas de mercados financieros y de pensiones (Corsetti y Schmidt-Hebbel, 1994).

Inversión: Nuevos Desarrollos

Como se ha señalado anteriormente, Keynes (1936) fue pionero en el análisis de las decisiones de inversión, cuando desafió la tesis entonces dominante de la inseparabilidad entre las decisiones de ahorro e inversión. Keynes subrayaba la distinción entre inversores y ahorradores y consideraba la inversión como una decisión tomada bajo condiciones de incertidumbre que exigían predicciones inciertas sobre el beneficio esperado de la inversión y los costes del capital.

Desde los años 60 la teoría de la inversión ha evolucionado rápidamente²¹. Comenzamos esta sección revisando algunos de los avances recientes en el análisis de la inversión. Nos centramos en cuatro cuestiones: i) las implicaciones de la irreversibilidad y la incertidumbre para la inversión; ii) los vínculos entre la inestabilidad política y económica y la inversión, iii) las consecuencias sobre la inversión privada de unos derechos de propiedad mal definidos y de fenómenos como la corrupción y, iv) la relación entre la distribución del ingreso y la inversión privada.

137

La incertidumbre y la irreversibilidad

La teoría convencional de la inversión se centraba en distintas variantes del coste del capital (Jorgenson) y la contraposición entre el valor de reposición y el valor de mercado de los bienes de capital nuevos (Tobin) como elementos centrales de las decisiones de inversión. Estas teorías proporcionaban nociones interesantes sobre la decisión de invertir, pero fallaban a la hora de considerar plenamente las tres características principales de las decisiones de inversión²²: (i) la *irreversibilidad*, completa o parcial, de la mayor parte de las decisiones de inversión: una vez que el stock de capital está instalado no puede destinarse a un uso distinto sin incurrir en un coste económico importante; (ii) la mayor parte de las decisiones de inversión se enfren-

²¹ Véase SERVÉN y SOLIMANO (1993, capítulo 2) para una revisión de las teorías sobre la inversión.

²² Véase DIXIT y PINDYCK (1994, capítulo 1.)

tan a una *incertidumbre* inherente en relación a los futuros costes y beneficios: lo mejor que pueden hacer los inversores es asignar probabilidades (subjetivas) al retorno neto de los distintos proyectos de inversión; finalmente, (iii) los inversores pueden controlar el *calendario* de la inversión, esperando a obtener información relevante que pueda reducir la incertidumbre que rodea la inversión.

Estas características cruciales han conducido a un nuevo *enfoque de opción*, que considera una oportunidad de inversión como una opción de compra de un activo en distintos momentos del tiempo, comparando el valor de la espera con el coste (en términos de sacrificio de beneficios) de posponer las decisiones de inversión²³. Algunos estudios empíricos de la inversión, tanto a niveles microeconómicos como agregados confirman la importancia del valor de la espera²⁴.

Crisis políticas y económicas e inversión

138

La inestabilidad económica y política es un campo importante de aplicación del enfoque opción de la inversión. En concreto, las *crisis* económicas y políticas (una perturbación externa importante, un colapso financiero, conflictos sociales y políticos exacerbados) crean en general una incertidumbre considerable sobre las variables clave a la hora de tomar una decisión de inversión. El resultado puede ser un aumento enorme del valor de la espera a nuevas informaciones con el objetivo de revisar las probabilidades asignadas a la ocurrencia de los distintos escenarios; esto, a su vez, causa una caída de la inversión.

La inestabilidad política reflejada en una rápida sucesión de gobiernos puede también afectar a la inversión, si conduce a un entorno inestable de incentivos y políticas. Es especialmente probable que se dé un impacto negativo sobre la inversión cuando el cambio político implica una redefinición de las “reglas del juego básico” (normas de inversión, derechos de propiedad, legislación fiscal) y, en particular, cuando aumenta los riesgos de expropiación (por ejemplo, Chile en los primeros años 70, Nicaragua en los 80). Estudios recientes (por ejemplo, Alesina y Perotti, 1993; Mauro, 1993)

²³ El enfoque opción muestra que el valor actual neto descontado estándar como regla de inversión (invertir cuando el coste de compra e instalación igualen el retorno esperado) debe de ser modificado. La regla correcta es que el valor del nuevo bien de capital debe *exceder* el coste de compra e instalación en un importe igual al valor de mantener vigente la opción de invertir.

²⁴ Véase especialmente el capítulo 4 de SERVÉN y SOLIMANO (1993).

han confirmado empíricamente el importante papel de la inestabilidad política como un obstáculo a la inversión.

Derechos de propiedad y el coste de la actividad empresarial

No hay dudas sobre la importancia para la inversión de los derechos de propiedad. Desde un punto de vista práctico, sin embargo, la definición formal de derechos de propiedad necesita ser complementada por otros factores que garanticen su defensa efectiva. Un punto importante en esa defensa son las relaciones principal-agente, que tienden a ser muy complejas. El control de los agentes (gestores, trabajadores) por el principal (el propietario) se enfrenta a menudo a una información imperfecta y es costoso. La mera existencia de los derechos de propiedad no es garantía de que los agentes actúen en el mejor interés del propietario, una cuestión particularmente relevante para la inversión.

Relacionada con esta idea está la cuestión del cumplimiento de las obligaciones contractuales, que puede ser puesto en peligro por sistemas judiciales débiles e ineficientes. Si no se castiga el incumplimiento de contratos de forma adecuada, los derechos de propiedad sólo serían buenos sobre el papel. Al final, la falta de mecanismos imparciales de resolución de disputas contractuales resulta en un aumento del coste de la actividad empresarial ya que la probabilidad de que sean respetados los contratos disminuye y/o se hacen necesarios los gastos en forma de soborno.

Esto lleva a la cuestión de la corrupción, que se asocia a la realización de los proyectos de inversión cuya materialización —especialmente en economías muy reguladas— puede implicar muchos trámites administrativos: conseguir licencias de inversión, permisos para la importación de insumos críticos, acceso directo a créditos, cumplimiento de las normativas laborales y ambientales, etc. El coste monetario de la actividad empresarial puede aumentar sustancialmente si el inversor típico se ve forzado a efectuar sobornos para superar o acelerar estos trámites administrativos. En este sentido, la corrupción representa efectivamente un impuesto sobre la inversión. El trabajo empírico reciente de Knack y Keefer (1994) muestra que una elevada corrupción, así como unos derechos de propiedad débiles, tienden a estar asociados con un comportamiento significativamente peor de la inversión.

La eliminación de reglamentaciones innecesarias puede reducir las fuentes de ingreso potenciales para los burócratas y, por consiguiente, la corrup-

ción. La reforma del funcionariado, incluyendo políticas de retribución competitivas, oportunidades profesionales y el reforzamiento de estándares morales es también un aspecto importante de la reforma institucional necesaria para incrementar la inversión y el crecimiento.

Beneficios, distribución de la renta y utilización de la capacidad productiva

Una aportación básica de Keynes (1936) fue señalar la dependencia de la inversión de los beneficios esperados (en relación al coste del capital). La tasa de beneficio (beneficios sobre capital), puede ser expresada como el producto del ratio beneficio sobre producción por la tasa de utilización de la capacidad productiva (producción sobre capital). Esto nos lleva a dos determinantes clave de la inversión: la distribución del ingreso y el nivel de la demanda agregada (o fase del ciclo económico). La distribución de la renta se refiere esencialmente a la participación del capital, el trabajo y otros factores en la renta nacional. Sin embargo, la relación entre la distribución de la renta y la acumulación de capital es una relación compleja. Por un lado, una distribución de renta sesgada a favor del capital puede aumentar la tasa de retorno a través de una mayor parte de beneficios. Por otro, si la demanda agregada está negativamente correlacionada con la parte de beneficios —debido a la mayor propensión a gastar de los ingresos del trabajo que del capital— entonces una redistribución de renta hacia el capital deprimirá la demanda agregada, reducirá la tasa de utilización de la capacidad y deprimirá la tasa de beneficios. En resumen, el *efecto de beneficios* puede operar en dirección opuesta al *efecto de demanda*, convirtiendo la relación entre la distribución de la renta e inversión privada en una relación ambigua.

140

Otras vías podrían ser también importantes para la relación entre acumulación y distribución. La distribución de la renta afecta la elección de medidas de política pública y el grado de estabilidad social y política: una distribución de la renta muy desigual puede animar las protestas de los trabajadores y la militancia sindical, aumentando el grado de conflictividad política. Una distribución de la renta desigual puede también inducir a los gobiernos a seguir políticas de corte populista que lleven a una redistribución rápida de la renta, pero que tienden a ser desestabilizadoras desde un punto de vista fiscal y macroeconómico, como se ha visto en distintas ocasiones en América Latina durante las últimas décadas (véase Dornbusch y

Edwards, 1991). Las políticas redistributivas, a su vez, pueden ser financiadas a través de impuestos más altos sobre el capital, desanimando la inversión y el crecimiento. La relación entre la inversión y la distribución es filtrada por las instituciones políticas y puede ser más fuerte en las democracias que en otros sistemas políticos (véase Persson y Tabellini, 1992 y Alesina y Rodrik, 1992). La evidencia empírica proporcionada por Persson y Tabellini (1992) para una muestra de corte transversal de países muestra una correlación positiva y significativa entre la equidad en la distribución del ingreso y el ratio inversión/PIB.

Alesina y Rodrik (1992) obtienen resultados más definitivos. En una regresión de corte transversal que utiliza el ratio de inversión física total sobre el PIB como variable dependiente y que tiene en cuenta el tipo de régimen político (democracias versus otros regímenes), encuentran una correlación positiva entre el grado de equidad en la distribución de la renta y el ratio de inversión. Se obtiene un resultado similar cuando se utilizan tasas de crecimiento medio del PIB como variable dependiente, lo que sugiere que la inversión es una vía importante a través de la cual la distribución de la renta afecta al crecimiento del PIB.

Ajuste, Reforma, Ahorro e Inversión

141

Esta sección estudia los principales vínculos existentes entre la inversión, el ajuste y las reformas económicas. Muchos programas de ajuste buscan corregir un exceso de gasto agregado sobre la producción real que crea un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y/o presiones inflacionistas. Tomando simples identidades de las cuentas nacionales, un exceso en el gasto agregado denota un exceso de inversión sobre el ahorro. Frecuentemente, durante la primera fase de un programa de ajuste tiene lugar un recorte en el gasto de inversión (ver más abajo). Esta es una tendencia adversa si la contracción de la inversión dura demasiado tiempo, como fue el caso de América Latina durante los años 80 después de la crisis de la deuda. En este caso, las capacidades productivas quedan mermadas, afectando negativamente la capacidad de crecimiento del país. Sin embargo, si la productividad de la inversión es baja, un pequeño descenso en la inversión no resultará tan perjudicial.

El ahorro nacional también tiende a seguir un comportamiento particular según las distintas fases de un programa de ajuste y reforma. Para comprender las interacciones entre la inversión, el ahorro, el ajuste y la

reforma, es útil realizar una separación entre las situaciones anterior y posterior a la reforma.

La situación anterior a la reforma

Existe una amplia variedad en las condiciones previas a la reforma. Algunos países podrían experimentar inestabilidad y grandes desequilibrios macroeconómicos, tales como una alta y errática inflación, volatilidad del tipo de cambio, déficit fiscales y desequilibrios de balanza de pagos. Abundan los ejemplos, incluyendo Argentina, Brasil, Perú, Polonia y Rusia en los últimos años 80 e inicios de los 90. Por el contrario, otros países han iniciado sus procesos de reforma a partir de condiciones macroeconómicas más estables²⁵, pero con amplias distorsiones microeconómicas y un estado sobredimensionado²⁶.

142

En casos de inestabilidad aguda anterior a la reforma, la inversión privada se ve afectada negativamente. La razón clave es que, como se ha señalado antes, la inestabilidad y la incertidumbre provocan retrasos en la realización del gasto de inversión debido a que la mayor parte de las inversiones son irreversibles. Empíricamente, la experiencia de países latinoamericanos con alta inflación entre 1960 y 1980 muestra que la inversión privada está negativamente correlacionada con el nivel (y en algunos casos con la varianza) de la inflación y con la varianza del tipo de cambio real, dos indicadores de inestabilidad macroeconómica. Curiosamente, cuando se estiman las mismas ecuaciones de inversión privada para países OCDE (de inflación baja), la inversión está también correlacionada de forma negativa con la inflación y con medidas de volatilidad del tipo de cambio (ver Pindyck y Solimano, 1993)²⁷. Estos resultados apoyan claramente la hipótesis de que la inestabilidad es un importante freno a la inversión privada.

La inestabilidad anterior a la reforma puede también afectar a la inversión pública, en especial si existe una crisis fiscal que obligue a los gobiernos a

²⁵ En estas economías, los desequilibrios macroeconómicos (por ejemplo la inflación) pueden estar reprimidos. A su vez, los déficit fiscal y exterior pueden ser financiados por ayuda exterior concedida por razones geopolíticas específicas.

²⁶ Ver SOLIMANO, SUNKEL y BLEJER (1994, capítulo 1) para la discusión de las condiciones iniciales previas a la reforma en una amplia muestra de países.

²⁷ La relación entre la inversión y la inflación aparece como no lineal en SOLIMANO y PINDYCK (1993). Sólo al superar las tasas de inflación ciertos umbrales tiene lugar una caída significativa de la inversión; además, estos umbrales son mucho más altos en América Latina que en los países OCDE.

recortar el gasto público. En general, el recorte en los gastos de capital tiene lugar antes que el recorte de gastos corrientes, ya que a menudo se enfrenta a menos resistencia política. Por supuesto, los costes aparecen en el futuro, a través de la falta de infraestructuras y otras capacidades productivas.

En el caso de economías muy distorsionadas pero más “estables”, el problema es la baja productividad de la inversión, más que un nivel demasiado bajo de acumulación de capital. El problema se convierte así en un problema de “calidad” más que de “cantidad” de la inversión.

El período de reformas

Analicemos ahora la situación en la que se adoptan las medidas de reforma. Para facilitar el análisis identificamos tres fases distintas del programa de reformas que son importantes en términos de su impacto sobre la inversión y el ahorro.

Fase I: Ajuste y estabilización

En economías con grandes desequilibrios macro, la primera tarea del gobierno que emprende las reformas es restaurar los equilibrios macroeconómicos básicos y estabilizar la inflación. El paquete típico incluye una combinación de políticas reductoras del gasto (restricciones fiscales y monetarias) acompañadas de políticas de reorientación del gasto (depreciación del tipo de cambio real). Estas medidas se complementan habitualmente con la eliminación de varios subsidios y con financiación exterior proveniente de instituciones multilaterales.

Las medidas de austeridad tienden a reducir la formación de capital, al menos en el corto plazo, por varias razones. El ajuste fiscal conlleva a menudo un recorte de la inversión pública, la depreciación de la moneda encarece los bienes de capital extranjeros y la restricción monetaria provoca el aumento de los tipos de interés deprimiendo la formación de capital privada²⁸.

Por el lado del ahorro, durante esta primera fase el ajuste fiscal se refleja también en un mayor ahorro público. Sin embargo, los efectos contradictorios de las políticas de demanda restrictivas llevan generalmente a

²⁸ Véase SERVÉN y SOLIMANO (1993, capítulo 2) para un análisis de los efectos de las políticas fiscal, monetaria y cambiaria sobre la inversión.

una disminución del ahorro privado, al intentar los consumidores —con acceso al endeudamiento— mantener sus niveles de consumo durante la fase recesiva. El ahorro nacional cae a menudo durante esta fase como consecuencia de que los recortes del ahorro privado exceden los aumentos en el ahorro público.

Fase II: Intensificación de las reformas estructurales y pausa de la inversión

Tras la corrección de los desequilibrios macroeconómicos comienza una segunda fase en el programa de reformas. En este momento los gobiernos pueden acelerar las reformas estructurales incluyendo políticas de reestructuración y liberalización. Desde luego, en la práctica podría haber una cierta simultaneidad entre la estabilización macro y las reformas estructurales, ya que estas últimas no podrán consolidarse si los equilibrios macroeconómicos fundamentales no se han restablecido.

144

La respuesta de la inversión en esta segunda fase es mixta. En Chile la inversión privada respondió con vigor a las reformas instauradas en la segunda mitad de los años 70²⁹. Del mismo modo, la inversión privada ha aumentado en Argentina y Perú en los primeros años 80 tras la puesta en marcha de las políticas de liberalización. Por el contrario, la respuesta de la inversión privada tras la estabilización durante la segunda mitad de los años 80 fue modesta en Israel, México y Bolivia. Se han realizado trabajos importantes sobre la llamada “pausa de inversión” tras el ajuste³⁰. La combinación de falta de confianza en la consolidación de las reformas estructurales y el hecho de que la inversión es irreversible (en un sentido económico) lleva a los inversores a adoptar una actitud de “esperar y ver” tras la estabilización.

A menudo la inversión pública se resiente durante la adopción de las políticas de reforma. En parte ésta es una consecuencia del ajuste fiscal; sin embargo, la caída de la inversión pública obedece también a un cambio estructural más profundo. En la nueva estrategia de desarrollo que sigue a la adopción de las reformas orientadas al mercado, se reserva un papel más reducido para el Estado, ya sea en sus actividades de productor o en las de provisión de la infraestructura básica. La privatización de empresas estatales

²⁹ Lo que cambiaría de signo en la crisis de 1982-83.

³⁰ Véase DORNBUSCH (1991b), SOLIMANO (1992, 1993), SERVÉN y SOLIMANO (1993).

conduce normalmente a una caída en la inversión pública. Además, la apertura al sector privado de nuevas oportunidades de negocio que anteriormente estaban reservadas al sector público —como la generación de energía, los puertos, carreteras— causa una disminución de la inversión pública en estas actividades. ¿Cómo reacciona el ahorro privado ante estas reformas estructurales? Si ciertas reformas —como la apertura comercial o la liberalización de los flujos financieros— no son totalmente creíbles, pueden provocar un *boom* de consumo que trate de aprovecharse de los precios de los bienes importados, temporalmente más bajos. Y si son creíbles y llevan a expectativas de un ingreso permanente mayor, los consumidores pueden gastar hoy anticipando las ganancias de mañana. Además, la liberalización comercial permite a menudo a los consumidores ajustar sus *stocks* de bienes de consumo duradero hacia los niveles deseados tras años de restricciones en el acceso a bienes importados. Por todos estos motivos, las políticas de liberalización llevan a menudo a una caída inicial del ahorro privado que puede ser compensada por un aumento en el ahorro público al profundizarse el ajuste fiscal en esta fase.

Fase III: Madurez de las reformas y crecimiento elevado

145

La tercera fase de un programa de reformas refleja la consolidación de las medidas tomadas en las fases anteriores. Este es un “período feliz”, dado que los frutos de la reforma empiezan a ser visibles en forma de mayor crecimiento, mayor estabilidad y una mejora en los niveles de vida. Encontramos ejemplos de esta fase en Chile en los últimos años 80 y en la década de los 90 y en las economías en rápido crecimiento del Sureste Asiático. En este momento el principal problema no es tanto cómo poner en marcha la inversión y el crecimiento sino más bien cómo preservar el dinamismo ya alcanzado. En este caso, lo más sensato sería mantener los equilibrios macroeconómicos fundamentales —inflación baja, equilibrio fiscal, señales de precios adecuadas, estabilidad social— y orientar la composición sectorial de la inversión. De hecho, durante las fases más avanzadas del proceso de desarrollo se hace imprescindible la mejora de la infraestructura de la economía y el apoyo al esfuerzo de inversión física con la provisión de mejor educación, formación profesional y otras formas de acumulación de capital humano.

Por el lado del ahorro, una vez que el ajuste del stock de capital duradero está en una fase avanzada y el crecimiento real aumenta, el consumo privado tiende a crecer por debajo de la renta, generando por lo tanto un aumento

sostenido del ahorro privado, como demuestra el ejemplo coreano en el que las tasas de ahorro familiar aumentaron desde un 3 por 100 del ingreso doméstico entre 1965-70 hasta un 23 por 100 entre 1980 y 1985 (Collins, 1991) y el ejemplo chileno, donde la tasa de ahorro privado aumenta del 1 por 100 del PIB entre 1979-81 al 12 por 100 entre 1982-89 y hasta el 17 por 100 entre 1990-92 (Corsetti y Schmidt-Hebbel, 1994).

Consecuencias para la Política Económica y Conclusiones

Concluimos nuestro análisis sobre el mecanismo ahorro-inversión-crecimiento con algunas implicaciones de política económica sobre el ahorro y la inversión.

146

Se pueden extraer tres lecciones generales de la literatura teórica y empírica reciente. La primera es que, a pesar de los círculos virtuosos de ahorro e inversión altos y rápido crecimiento que sugieren los datos empíricos, la relación entre ahorro, inversión y crecimiento es una relación compleja, en la que la causalidad discurre en distintos sentidos. La segunda lección es que, en cualquier caso, el ahorro parece ser sobre todo pasivo y seguir —más que preceder— a la inversión y al crecimiento, a diferencia de lo defendido por la tradición Mill-Marshall-Solow. Finalmente, la tercera lección es que la inversión y la innovación siguen siendo los pilares del proceso de crecimiento. En este sentido, la nueva literatura del crecimiento representa un retorno (aunque quizás no intencionado) hacia la tradición iniciada por Marx, Schumpeter y Keynes, en la que la inversión y la innovación lideran el crecimiento.

Ahorro

Incluso si el ahorro no es el principal motor del crecimiento, sigue siendo una preocupación central de la política económica el asegurar niveles de ahorro nacional adecuados para garantizar la existencia de financiación suficiente para la acumulación de capital y para evitar un exceso de inversión sobre el ahorro que pueda crear presiones inflacionistas y/o un desequilibrio de balanza de pagos. Además, un aumento del ahorro nacional permite reducir la volatilidad externa, particularmente aquella asociada con fluctuaciones en los flujos de financiamiento externo. El apoyo al ahorro privado puede

ser esencial para el crecimiento de la inversión en un contexto de imperfecciones extendidas en el mercado de capitales y en el que las empresas y las economías domésticas se enfrentan a restricciones de liquidez, como es el caso de muchas economías en desarrollo.

De nuestra discusión sobre los determinantes del ahorro deducimos tres conclusiones de política. Primero, dado que los datos muestran que el ahorro público no sustituye al ahorro privado en una proporción de uno a uno, el crecimiento del ahorro público es una vía efectiva y directa para incrementar el ahorro *nacional*.

Segundo, mientras el contexto macroeconómico interno sea estable, el sector bancario interno esté efectivamente regulado y supervisado y el gobierno no proporcione garantías generalizadas sobre los flujos de crédito extranjero, deberían apoyarse y animarse estas entradas de crédito exterior, particularmente de mediano y largo plazo, que pueden apoyar la inversión interna —incluso aunque ayuden, en parte, a financiar consumo.

Tercero, la evidencia empírica indica que no debería esperarse un mayor ahorro privado como respuesta a una liberalización de los tipos de interés. Los tipos de interés de mercado mejorarán la intermediación financiera, la calidad de las elecciones de cartera (evitando o incluso revirtiendo la salida de capitales y, posiblemente, aumentando los flujos de ahorro) y la calidad de la inversión, pero no necesariamente el volumen total de la inversión. La profundización financiera (reflejada por stocks de ahorro financiero mayores) tiene efectos ambiguos sobre el ahorro, mientras que una relajación de los límites al endeudamiento del consumidor tiende a deprimir el ahorro privado. Por el contrario, la reforma de los sistemas de pensiones puede ser mucho más importante a la hora de movilizar los recursos de ahorro internos.

147

Inversión

Si la inversión y la innovación son la clave del crecimiento, una importante cuestión de política radica en si es necesaria o no una “política de inversión” activa para apoyar el crecimiento y, si es así, qué forma debería adoptar. En teoría, la necesidad de una política activa podría justificarse por la existencia de externalidades de la inversión, como parece indicar la correlación positiva entre la inversión y el crecimiento de la productividad total de los factores. Para corregir la externalidad, la respuesta de política convencional comportaría subsidios y/o exenciones fiscales a la acumulación de

capital. Sin embargo, aunque este tipo de política de intervención directa podría en teoría aumentar el crecimiento, en la práctica existen limitaciones serias a las capacidades administrativas e institucionales de las agencias gubernamentales para delimitar las inversiones “correctas” y evitar la eventual búsqueda de rentas adicionales por parte de los receptores de los subsidios y tal vez de los funcionarios que manejan dichos programas.

Una forma quizás más efectiva de promover la inversión, la innovación y el crecimiento es a través de un marco institucional y de política económica adecuado. Este entorno requiere distintos ingredientes: estabilidad macroeconómica, una estructura de precios relativos más o menos libre de distorsiones, derechos de propiedad bien definidos (y efectivamente defendidos), un entorno que disminuya el coste de la actividad empresarial e instituciones políticas adecuadas que fomenten el consenso social y la estabilidad política. Para complementar todo esto, el gobierno debería garantizar la provisión de la infraestructura adecuada y la inversión en capital humano necesaria, ya sea en forma de proyectos públicos o con participación del sector privado.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ALESINA, A. y RODRIK D. (1992): "Distribution, Political Conflict and Economic Growth: A Simple Theory and Some Empirical Evidence" en A. CUKIERMAN, Z. HERCOWITZ y L. LEIDERMAN (eds): *Political Economy. Growth and Business Cycles*. MIT Press.
- ALESINA, A. y PEROTTI R. (1993): "Income Distribution, Political Instability and Investment", NBER Working Paper 4486.
- ARRAU, P. (1989): "Intertemporal Monetary Economics: Evidence from the Southern Cone of Latin America", *Ph. D. Dissertation*, University of Pennsylvania, Philadelphia.
- ARRAU, P y SCHMIDT-HEBBEL K. (1993): "Macroeconomic and Intergenerational Welfare Effects of a Transition from Pay-As You-Go to Fully-Funded Pension Systems", manuscrito no publicado, The World Bank.
- ARROW, K. J. (1962): "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, Vol. 29, pp. 155-173.
- AUERBACH y KOTLIKOFF L. (1987): *Dynamic Fiscal Policy Cambridge*, Cambridge University Press.
- AZARIADIS, C. (1993): *Intertemporal Macroeconomics*. Cambridge, Blackwell.
- BARRO, R. (1974): "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, Vol. 82, pp. 1095-1117.
- BAUMOL, W. et. al. (1989): *Productivity and American Leadership: The Long View*. Cambridge, MIT Press.
- BENHABIB, J. y JOVANOVIC B. (1991): "Externalities and Growth Accounting", *American Economic Review*, Vol. 81, pp. 82-113.
- BERNHEIM, B. B. (1987): "Ricardian Equivalence: An Evaluation of Theory and Evidence", en *NBER Macroeconomics Annual 1987*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- BLANCHARD, O. y FISCHER S. (1990): *Lectures on Macroeconomics*, The M.I.T. Press.
- BLECKER, R. (1994): "Policy Implications of the International Saving-Investment Correlation", mimeo, American University.
- BLÖMSTROM, M., LIPSEY R. y ZEJAN M. (1993): "Is Fixed investment the Key to Economic Growth?" NBER Working Paper 4436.
- BOONE, P. (1994): "The Impact of Foreign Aid on Savings and Growth", manuscrito no publicado. London School of Economics.
- BOSWORTH, B. P. (1993): *Saving and Investment in a Global Economy*. Brookings Institution, Washington, D.C.
- BRUNO, M. (1994): "Short-Run Macroeconomic Management and Long-run Economic Growth", mimeo, The World Bank.

- CAMPBELL, J. Y. y DEATON A. (1989): "Why is Consumption so Smooth?", *Review of Economic Studies*, Vol. 56, 357-74. pp.
- CARROLL, C. y WEIL D. (1993): "Saving and Growth: A Reinterpretation", NBER Working Paper 4470.
- CARROLL, C. y SUMMERS L. (1991): "Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence", en B. D. DOUGLAS y J. B. SHOVEN, (eds.): *National Saving and Economic Performance*. National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press.
- CHAKRAVARTY, S. (1993): *Selected Economic Writings*. Oxford, Oxford University Press.
- CHENERY, H. B. y STROUT W. (1966): "Foreign Assistance and Economic Development", *American Economic Review*, Vol. 66, pp. 679-733.
- CHENERY, H. B. y P. ECKSTEIN (1970): "Development Alternatives for Latin America", *Journal of Political Economy*, Vol.78, Núm.4, pp. 966-1006.
- CHENERY, H. B. y M. SYRQUIN (1975): *Patterns of Development: 1950-1970*. Oxford, Oxford University Press.
- COLE, H. L., MAILATH G. J. y POSTLEWAITE A. (1992): "Social Norms, Savings Behavior and Growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 100, Núm. 6 1092-1125.
- COLLINS, S. M. (1991): "Saving Behavior in Ten Developing Countries, en B. D. DOUGLAS y J. B. SHOVEN, (eds.): *National Saving and Economic Performance*. National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press.
- CORBO, V. y SCHMIDT-HEBBEL K. (1991): "Public Policies and Saving in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 36, pp. 89-115.
- CORBO, V. y P. ROJAS (1993): "Investment, Macroeconomic Stability and Growth: The Latin American Experience" *Análisis Económico*, Núm. 8.
- CORSETTI, G. y SCHMIDT-HEBBEL K. (1994): "Pension Reform and Growth", en S. VALDES PRIETO (ed.): *Pensions: Funding, privatization, and Macroeconomic Policy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- DEATON, A. (1989a): "Saving and Liquidity Constraints", manuscrito no publicado. Princeton University Press, Woodrow Wilson School, Princeton.
- DEATON, A. (1989b): "Saving in Developing Countries: Theory and Review", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, The World Bank, Washington, D.C.
- DEATON, A. (1992): *Understanding Consumption*. Oxford, Oxford University Press.
- DE LONG, J. y SUMMERS L. (1991): "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, pp. 445-502.
- DE LONG, J. y SUMMERS L. (1993): "How Strongly Do Developing Economies Benefit from Equipment Investment?", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 395-416.

- DENISON, E. (1962): *Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us*. Nueva York, Committee for Economic Development.
- DENISON, E. (1967): *Why Growth Rates Differ*. Washington DC, The Brookings Institution.
- DE GREGORIO, J. (1992): "Economic Growth in Latin America" *Journal of Development Economics*, 39.
- DIXIT, A. y PINDYCK R. (1994): *Investment Under Uncertainty*. Princeton, Princeton University Press.
- DOOLEY, M., FRANKEL J. y MATHIESON D. (1987): "International Capital Mobility: What do Saving-Investment Correlations Tell Us?", *IMF Staff Papers*, Vol. 34, pp. 503-30.
- DORNBUSCH, R. (1991a): "Comment", en B. DOUGLAS BERNHEIM y J. SHOVEN, (eds.): *National Saving and Economic Performance*. Chicago, University of Chicago Press.
- DORNBUSCH, R. (1991b): "Policies to Move From Stabilization to Growth", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1990. Washington, DC.
- EASTERLY, W. (1993): "How much Do Distortions affect Growth?", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32.
- EASTERLY, W. y S. FISCHER (1994): "The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data", World Bank PR Working Paper 1284.
- EASTERLY, W. y REBELO S. (1993): "Fiscal Policy and Economic Growth: an Empirical Investigation", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 417-458.
- EASTERLY, W., RODRÍGUEZ, C. A. y SCHMIDT-HEBBEL K. (eds.) (1994): *Public Sector Deficits and Macroeconomic Performance*. Oxford University Press, World Bank.
- EDWARDS, S. (1994): "Why are Latin America's Saving Rates so Low?", manuscrito presentado en Conference on Growth Prospects in Latin America, Bogotá (Colombia), Junio.
- FELDSTEIN, M. y BACCHETTA P. (1991): "National Saving and International Investment", en B. DOUGLAS BERNHEIM y J. SHOVEN, (eds.): *National Saving and Economic Performance*. Chicago, University of Chicago Press.
- FELDSTEIN, M. y HORIOKA C. (1980): "Domestic Saving and International Capital Flows", *Economic Journal*, Vol. 90, pp. 314-29.
- FERSHTMAN, C. y WEISS Y. (1993): "Social Status, Culture and Economic Performance", *The Economic Journal*, Vol. 103, pp. 946-959.
- FLAVIN, M. (1981): "The Adjustment of Consumption to Changing Expectations about Future Income", *Journal of Political Economy*, Vol. 89, pp. 974-1009.
- FRANKEL, J. (1992): "Measuring International Capital Mobility: A Review", *American Economic Review*, Vol. 82, Núm. 2, pp. 197-202.

- FRANKEL, J. (1993): "Quantifying International Capital Mobility in the 1980s", en *On Exchange Rates*. Cambridge, MIT Press.
- FRY, M. J. (1988): *Money, Interest and Banking in Economic Development*. John Hopkins University Press, Baltimore.
- GERSCHENKRON, A. (1962): *Economic Backwardness in a Historical Perspective*. Cambridge, Harvard University Press.
- GERSOVITZ, M. (1988): "Saving and Development", en H. CHENERY y T.N. SRINIVASAN (eds.): *Handbook of Development Economics*. North Holland.
- GIOVANNINI, A. (1983): "The Interest Elasticity of Savings in Developing Countries: the Existing Evidence", *World Development*, Vol.11, Núm.7, pp. 601-07.
- GIOVANNINI, A. (1985): "Saving and the Real Interest Rate in LDCs", *Journal of Development Economics*, 18.
- GLOBAL COALITION ON AFRICA (1993): "Annual Report", manuscrito, noviembre.
- GRIFFIN, K. (1970): "Foreign Capital, Domestic Savings and Economic Development", *Bulletin of the Oxford Institute of Economics and Statistics* Vol. 32, pp. 99-112.
- GRIFFIN, K. (1971): "Reply", *Bulletin of the Oxford Institute of Economics and Statistics*, Vol. 33, pp. 156-61.
- GUPTA, K. L. (1987): "Aggregate Savings, Financial Intermediation, and Interest Rate", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 69, Núm. 2, pp. 303-11.
- HALL, R. E. y MISHKIN F. S. (1982): "The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households", *Econometrica*, Vol. 50, pp. 461-81.
- HAQUE, N.V. y MONTIEL P. (1989): "Consumption in Developing Countries: Tests for Liquidity Constraints and Finite Horizons", *Review of Economics and Statistics*, Vol.71, Núm. 3, pp. 408-15.
- HAYASHI, F. (1985): "Tests for Liquidity Constraints: A Critical Survey", NBER Working Paper 1720.
- HUBBARD, R. G. y JUDD K. L. (1986): "Liquidity Constraints, Fiscal Policy and Consumption", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1.
- JAPELLI, T. y PAGANO M. (1994): "Saving, Growth and Liquidity Constraints", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 83-109.
- KALDOR, N. (1957): "A Model of Economic Growth" *Economic Journal*, Vol. 67, pp. 591- 624
- KING, R. y LEVINE, R. (1993): "Finance, Entrepreneurship and Growth", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 513-542.
- KING, R. y LEVINE, R. (1994): "Capital Fundamentalism, Economic Development and Economic Growth", mimeo, The World Bank.
- KNACK, S. y KEEFER P. (1994): "Institutions and Economic Performance", mimeo, University of Maryland.
- KUZNETS, S. (1973): *Population, Capital and Growth. Selected Essays*. Nueva York; Norton.

- LEFORT, F. y SOLIMANO A. (1993): "Economic Growth After Market Based Reforms in Latin America: The Cases of Chile and Mexico", mimeo, The World Bank.
- LEIDERMAN, L. y BLEJER M. (1988): "Modeling and Testing Ricardian Equivalence: A Survey", *IMF Staff Papers*, Vol. 35, Núm. 1
- LEVINE, R. y RENELT D. (1992): "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*. Vol. 82, pp. 942-963.
- LEVY, V. (1988): "Aid and Growth in Sub-Saharan Africa: The Recent Experience", *European Economic Review*, Vol. 32, Núm. 9, pp. 1777-95.
- MANKIW, G., ROMER D. y WEIL D. (1992): "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, pp. 407-438.
- MARGLIN, S. y SCHOR J. (1990): *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Post-War Experience*. Oxford, Clarendon Press.
- MASON, A. (1987): "National Saving Rates and Population Growth: A New Model and New Evidence", en D.G. JOHNSON y R. LEE (eds.): *Population Growth and Economic Development: Issues and Evidence*, University of Wisconsin Press, Madison.
- MASON, A. (1988): "Saving, Economic Growth and Demographic Change", *Population and Development Review*, Vol. 14, Núm. 1.
- MAURO, P. (1993): "Political Instability, Growth and Investment", mimeo, Harvard University.
- MODIGLIANI, F. (1990): "Recent Declines in the Saving Rate: A Life Cycle Perspective", Frisch Lecture, Sixth World Congress of the Econometric Society, Barcelona (agosto).
- MONTIEL, P. (1993): "Capital Mobility in Developing Countries: Some Measurement Issues and Empirical Estimates", World Bank PRE Working Paper 1103.
- MURPHY, R. (1984): "Capital Mobility and the Relationship Between Saving and Investment in OECD Countries", *Journal of International Money and Finance*, Vol. 3, pp. 327-342.
- OBSTFELD, M. (1986): "Capital Mobility in the World Economy: Theory and Measurement", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. Amsterdam, North-Holland.
- OBSTFELD, M. (1994): "International Capital Mobility in the 1990s", Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Paper 472.
- PAPANEK, G. F. (1972): "The Effect of Aid and Other Resource Transfers on Savings and Growth in Less Developed Countries", *Economic Journal*, Vol. 82, pp. 934-51.
- PAPANEK, G. F. (1973): "Aid, Foreign Private Investment, Savings and Growth in Less Developed Countries", *Political Economy*, Vol. 81, Núm.1, pp. 121-30.
- PERSSON, T. y TABELLINI G. (1992): "Growth, Distribution and Policies" en A. CUKIERMAN, Z. HERCOWITZ y L. Leiderman (eds): *Political Economy, Growth and Business Cycles*. The MIT Press.

- PINDYCK, R. y SOLIMANO A. (1993): "Economic Instability and Aggregate Investment", *NBER Macroeconomics Annual*.
- ROBINSON, J. (1962): *Essays in the Theory of Economic Growth*. Londres, Macmillan.
- ROMER, P. (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 1002-1017.
- ROMER, P. (1987): "Crazy Explanations for the Productivity Slowdown", *NBER Macroeconomics Annual*, pp. 163-202
- ROMER, P. (1993): "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 543-574.
- ROSTOW, W. (1958): *The Stages of Economic Growth*. Londres, Macmillan.
- SCHMIDT-HEBBEL, K. (1987): "Foreign Shocks and Macroeconomic Adjustment in Small Open Economies", Tesis Doctoral, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass.
- SCHMIDT-HEBBEL, K., WEBB S. y CORSETTI G. (1992): "Household Saving in Developing Countries: First Cross-Country Evidence", *World Bank Economic Review*, Vol. 6, Núm. 3, pp. 529-541.
- SCHUMPETER, J. (1934): *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Harvard University Press.
- SEATER, J. L. (1993): "Ricardian Equivalence", *Journal of Economic Literature*, Vol. 31, Núm. 1, pp. 142-190.
- SERVÉN, L. y SOLIMANO A. (1993): *Striving for Growth After Adjustment: the Role of Capital Formation*. Washington DC, The World Bank.
- SOLIMANO, A. (1992): "Understanding the Investment Cycle in Adjustment Programs. Evidence from Reforming Economies". WPS 921, The World Bank.
- SOLIMANO, A. (1993): "How Private Investment Reacts to Changing Macroeconomic Conditions. The Case of Chile in the 1980s" en A. CHHIBBER *et. al.* (eds): *Revisiting Private Investment in Developing Countries*. North Holland.
- SOLIMANO, A., SUNKEL O. y BLEJER M. (eds.) (1994): *Rebuilding Capitalism*. Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- SOLOW, R. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, pp. 65-94.
- SOLOW, R. (1957): "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, pp. 312-320.
- SUMMERS, L. (1988): "Tax Policy and International Competitiveness", en J. FRENKEL, (ed.): *International Aspects of Fiscal Policies*. Chicago, University of Chicago Press.
- TESAR, L. (1991): "Savings, Investment, and International Capital Flows", *Journal of International Economics*, Vol. 31, pp. 55-78.
- VALDÉS-PRIETO, S. y CIFUENTES R. (1993): "Credit Constraints and Pensions", manuscrito no publicado, Universidad Católica de Chile, Santiago.

- WEISSKOPF, T. E. (1972): "The Impact of Foreign Capital Inflows on Domestic Savings in Underdeveloped Countries", *Journal of International Economics*, Vol. 2, pp. 341-378.
- WHITE, H. (1992a): "The Macroeconomic Impact of Development Aid: a Critical Survey", *Journal of Development Studies*, Vol. 28, pp. 163-240.
- WHITE, H. (1992b): "What Do We Know About Aid's Macroeconomic Impact?", *Journal of International Development*, Vol. 4, pp. 121-137.
- WHITE, H. (1994): "The Country-Wide Effects of Aid: Report for the World Bank", mimeo, Institute of Social Studies. La Haya.
- WORLD BANK (1993a): *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Oxford, Oxford University Press.
- WORLD BANK (1994): *Adjustment in Africa: Reform, Results and the Road Ahead*, Oxford, Oxford University Press.
- YOTOPOULOS, P. y NUGENT J. (1976): *Economics of Development: Empirical Investigations*. Nueva York, Harper and Row.
- YOUNG, A. (1928): "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal*, Vol. 38, pp. 527- 542.
- YOUNG, A. (1993): "Lessons from the East-Asian NICs: A Contrarian View", NBER Working Paper 4482.
- ZOU, HENG-FU (1993a): "The Spirit of Capitalism and Savings Behavior", mimeo The World Bank.
- ZOU, HENG-FU (1993b): "The Capitalist-Spirit Approach to Growth: A Perspective from the History of Economic Analysis", mimeo, The World Bank.

Estudios Empíricos



Viejas y Nuevas Teorías del Crecimiento: Algunos Ejemplos para América Latina y Asia Oriental*

Introducción

En los últimos años muchos países en desarrollo han introducido en sus economías amplias reformas destinadas a restaurar los equilibrios macroeconómicos básicos, a incrementar su integración en la economía mundial y a aumentar el papel de los mercados en la asignación de los recursos y la distribución de los bienes, disminuyendo el papel del gobierno en la producción y distribución de bienes privados y liberalizando los mercados laborales y financieros. El objetivo último de estas reformas era el de ajustarse a las grandes perturbaciones externas y preparar la base para un crecimiento sostenido. Sin embargo, tras muchos años de ajuste, los logros en términos de crecimiento han quedado por debajo de las expectativas, planteándose la discusión sobre el resto de elementos necesarios para acelerar la tasa de crecimiento sobre una base sustentable.

159

La relación entre el crecimiento y sus principales determinantes es compleja. El trabajo empírico en este área ha ido normalmente por delante del desarrollo de la teoría del crecimiento. Así, durante mucho tiempo, los economistas del desarrollo pensaban que hacían falta más elementos que la mera acumulación de factores para explicar el crecimiento. Las extensiones del modelo de Solow, y las “nuevas teorías del crecimiento” años más tarde, han otorgado un papel importante a las políticas económicas en la determinación de la tasa de crecimiento a largo plazo, especialmente en cuanto a la creación del marco político que favorece la innovación y la adaptación de tecnología. En particular, la apertura a la competencia externa desempeña un

* Trabajo original presentado en la Conferencia Internacional “Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI”, organizada por la Universidad Complutense de Madrid, Banco Mundial, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). Original en inglés, traducido por YAGO MORENO LÓPEZ.

papel importante en el incremento de la productividad a través del acceso a mejores inputs intermedios y maquinaria y mediante los incentivos que proporciona para la innovación tecnológica.

Los trabajos empíricos más recientes en este área suponen que las tasas de crecimiento a largo plazo están determinadas por la acumulación de factores y por la eficiencia con la que se utilizan dichos factores. Un marco político adecuado, la estabilidad macroeconómica y la disminución de las distorsiones, crean las condiciones necesarias para que las empresas emprendan iniciativas que conduzcan al crecimiento a largo plazo a través de la reestructuración productiva, la acumulación de capital, la cualificación de la mano de obra y la innovación tecnológica.

El objetivo fundamental de este artículo es proporcionar una breve revisión de los trabajos recientes sobre crecimiento, para luego examinar los principales determinantes de dicho crecimiento en América Latina y en el este asiático. Para llevar a cabo este objetivo, el artículo revisa los logros de América Latina y del este asiático en términos de crecimiento, inversión y ahorro.

El resto del artículo se divide en cinco secciones. Para establecer el estado actual de la cuestión, la segunda sección revisa lo que se ha aprendido a partir de los últimos trabajos teóricos y empíricos sobre los determinantes del crecimiento económico. La sección tercera revisa los trabajos más recientes sobre los determinantes de la evolución reciente del crecimiento en diferentes países de América Latina. La cuarta sección revisa los trabajos recientes sobre el crecimiento en el este asiático. La sección quinta estudia las vías a través de las cuales el ahorro podría afectar a la inversión y al crecimiento y analiza los determinantes de las tasas de ahorro. Finalmente, la última sección presenta algunas observaciones a modo de conclusión.

160

La Explicación del Crecimiento: Viejas y Nuevas Teorías del Crecimiento

Durante mucho tiempo, una de las principales preocupaciones de los economistas ha sido la de explicar las diferencias en el crecimiento de los países y las distintas tasas de crecimiento de un mismo país a lo largo del tiempo. No resulta sorprendente, puesto que pequeñas diferencias en la tasa de crecimiento —cuando se prolongan por un período largo— pueden traducirse en grandes diferencias en los niveles de producción. Un país que parte de una renta per capita de mil dólares y crece al 2 por 100 anual, tarda treinta y cinco años

en duplicar su renta per capita. Sin embargo, si la tasa de crecimiento es del 3 por 100 anual, sólo tardaría veintitrés años en duplicar su renta per capita.

Los estudios sobre el crecimiento posteriores a la segunda guerra mundial, estaban muy influidos por los modelos de crecimiento de Harrod-Domar y de Solow. En la versión no estacionaria del modelo de Harrod-Domar, para una economía con una gran masa laboral desempleada, la tasa de inversión y la relación capital/producto —tecnológicamente dada— son los dos factores claves que determinan el crecimiento. Las opciones de política de este modelo se concentraban en cómo financiar un aumento de la tasa de inversión y, concretamente, en cómo evaluar los efectos de la ayuda exterior sobre el crecimiento a través de la acumulación de capital. En efecto, una ampliación de este modelo dio lugar al modelo de los dos *gaps* de la efectividad de la ayuda desarrollado por Chenery y sus colaboradores (Chenery y Bruno, 1962). La mayor parte de los trabajos sobre modelos de planificación de los años cincuenta y sesenta se basaban en la versión más simple de este modelo desarrollada por Domar.

Las mayores limitaciones del modelo de Harrod-Domar se encuentran en sus propiedades a largo plazo. Si el trabajo y la productividad del trabajo están creciendo a una tasa constante, el desempleo crecerá indefinidamente, o la economía dejará de generar empleo, excepto en el caso extremo en el que el ratio de la tasa de inversión respecto a la relación capital/producto sea igual a la suma de la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo, determinada exógenamente, y la tasa de variación de la productividad del trabajo.

161

El modelo de crecimiento de Solow de finales de los cincuenta proporcionó una solución al problema de largo plazo del modelo de Harrod-Domar, al considerar la relación capital/producto como una variable endógena. El modelo de crecimiento de Solow, a su vez, tiene también una fuerte implicación. La tasa de crecimiento a largo plazo del producto per capita queda totalmente determinada por la tasa de progreso técnico exógeno más la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo. Es más, en el modelo de Solow, la tasa de progreso técnico es una variable exógena sin ninguna relación con el comportamiento del ahorro o con las políticas económicas.

Una de las implicaciones más sorprendentes del modelo de Solow es que un cambio en la tasa de inversión sólo causará desviaciones transitorias de la tasa de crecimiento observada a largo plazo pero no afectará a la tasa de crecimiento de la renta per capita a largo plazo.

El trabajo empírico sobre el crecimiento, con estudios de sección cruzada para distintos países, realizado en los años sesenta y setenta utilizando un marco analítico del tipo Harrod-Domar con excedentes laborales, concluyó

que utilizar la tasa de inversión como único regresor dejaba una gran parte de la varianza de la tasa de crecimiento sin explicar. También se concluía que la amplia y permanente dispersión observada entre las tasas de crecimiento de los distintos países analizados podía difícilmente atribuirse a las desviaciones transitorias de la tasa de crecimiento a largo plazo del estado estacionario en el modelo de Solow.

Estos hallazgos llevaron a los investigadores a cuestionar la teoría existente y a considerar en sus trabajos empíricos todo un conjunto de factores adicionales potencialmente relacionados con el crecimiento.

El trabajo más sistemático e influyente en este área fue el desarrollado por Hollis Chenery y sus colaboradores en el Banco Mundial. Esta línea de trabajo ampliaba los regresores sugeridos por los modelos normales de Harrod-Domar y Solow para incluir los factores relacionados con el capital humano y las variables relacionadas con el cambio tecnológico y las orientaciones de las políticas económicas desarrolladas (Chenery *et al.*, 1986). Sin embargo, este trabajo no obtuvo un gran reconocimiento en los círculos académicos porque carecía del marco teórico que vinculase el crecimiento con las opciones de política económica.

162

El trabajo de Chenery y sus colaboradores incorporaba los planteamientos de muchos investigadores que habían trabajado sobre las políticas y los temas del desarrollo desde mediados de los años cincuenta hasta mediados de los años ochenta. En efecto, la mayor parte de los estudiosos del desarrollo han subrayado, durante mucho tiempo, el papel de las políticas económicas y de la formación de capital, físico y humano, en el proceso de crecimiento. Díaz-Alejandro (1976) utilizó este tipo de análisis para explicar el escaso crecimiento a largo plazo de Argentina. Krueger (1978) y Little (1982) han utilizado líneas argumentales parecidas.

La aportación de Barro (1986) desató una auténtica riada de estudios empíricos de sección cruzada sobre crecimiento. Barro intentó explicar la convergencia condicional de las tasas de crecimiento de diferentes países utilizando una ecuación que puede considerarse como una versión ampliada de las dinámicas transicionales del modelo neoclásico y también como una aplicación empírica de las nuevas teorías del crecimiento. En su estudio, Barro utilizó la base de datos elaborada por Summers y Heston ampliada al incorporar variables de política y de capital humano.

Desde el punto de vista teórico, las contribuciones más importantes se han realizado en el marco de lo que se conoce como “teorías del crecimiento endógeno”. En estas nuevas teorías los vínculos entre política, inversión y

crecimiento a largo plazo se han formalizado en modelos analíticos sencillos (Romer, 1986, 1990; Lucas, 1988; Easterly, 1993). En estas nuevas teorías, la acumulación de factores y las ganancias de eficiencia no sólo afectan al nivel de renta per capita, sino también a su tasa de crecimiento. Las ideas subyacentes en estos modelos —economías de escala, inversión endógena en capital humano, externalidades y bienes públicos— y las recomendaciones de política según las cuales la eliminación de distorsiones promueve el crecimiento, han sido ideas comunes durante mucho tiempo en la literatura del desarrollo. En efecto, estas teorías pueden interpretarse como una ampliación del modelo de Solow que hace endógena la tasa de progreso técnico. La relevancia que concede esta teoría a los rendimientos crecientes ya ha sido considerada en el modelo de Solow (Solow, 1994).

El trabajo empírico sobre el crecimiento realizado en los últimos años ha seguido dos enfoques que a veces son difíciles de distinguir. El primer enfoque ha ampliado el modelo de Solow al incluir otro factor de producción, el capital humano, y al considerar también otras variables que pueden explicar los cambios en la eficiencia y en la tasa de progreso técnico (Mankiw *et al.*, 1992). El segundo enfoque ha introducido en la función de producción importantes rendimientos crecientes, a través de las externalidades asociadas a la acumulación de capital o utilizando otras vías (Rebelo, 1991).

Los nuevos trabajos sobre crecimiento subrayan una serie de caminos a través de los cuales las políticas públicas pueden afectar al crecimiento. La promoción de la acumulación de capital humano, a través de la educación y de las mejoras en la salud y en la nutrición, puede fomentar el crecimiento. Igualmente puede hacerlo la inversión en investigación y desarrollo. Los modelos también señalan la posibilidad de que las economías queden atrapadas en una trampa de pobreza: una situación en la que los bajos niveles de renta y capital humano crean incentivos para un elevado crecimiento de la población y una baja inversión en capital humano, perpetuando así el estado de pobreza. Las políticas que estimulan la inversión en capital físico y humano pueden ayudar a que la economía salga de esa trampa. Como mínimo, los nuevos modelos proporcionan un marco que ayuda a comprender cómo operan las políticas que se han aplicado en el pasado para fomentar el crecimiento; tal vez también ayuden a mejorar la calidad de las políticas promotoras del crecimiento en el futuro.

La mayoría de las regresiones de sección cruzada que se han estimado utilizan una ecuación del tipo:

$$CQ - CL = F(I/K, CL, Z) \quad (1)$$

donde CQ es la tasa de crecimiento del PIB, CL es la tasa de crecimiento del empleo, I/K es la tasa de inversión y Z es un vector de otras características —estabilidad macroeconómica, alteraciones bruscas en los términos de intercambio, grado de apertura externa, nivel de capital humano, etcétera— que también afectan a la tasa de crecimiento de la renta per capita. Este tipo de regresiones padecen problemas de simultaneidad puesto que algunas de las variables del lado derecho de la ecuación no son realmente exógenas, por lo que los resultados obtenidos pueden, como mucho, interpretarse como indicativos de algunas regularidades. Para evitar, parcialmente, este problema, la tasa de inversión puede considerarse como una variable endógena al estimar la ecuación de crecimiento.

Los trabajos realizados utilizando ecuaciones como la (1) para estudiar la relación entre la estabilidad macroeconómica y el crecimiento de la renta per capita han encontrado que, controlando los demás factores, existe una relación negativa entre el nivel de inflación o su desviación típica y el crecimiento de la renta (Fischer, 1991; Levine y Renelt, 1992). En la misma línea, los trabajos que estudian la relación entre la política comercial y el crecimiento han encontrado que, tras controlar la acumulación de factores, los países con economías más abiertas han alcanzado mayores tasas de crecimiento (Easterly y Wetzel, 1989; de Melo y Robinson, 1989; Nishimizu y Page, 1991; Dollar, 1992; Levine y Renelt, 1992; Edwards, 1992). La base de estos hallazgos podría ser que los países más abiertos al comercio producen con una tecnología mucho más actualizada e invierten más en la mejora de la calidad y en investigación y desarrollo que los países más cerrados al comercio (Dornbusch, 1992).

La política fiscal también puede influir sobre la tasa de crecimiento a largo plazo. El gasto público puede promover el crecimiento al proporcionar bienes públicos esenciales. Sin embargo, podría tener efectos negativos sobre el crecimiento al malgastar recursos en programas con una baja tasa de retorno, o a través del efecto expulsión (*crowding out*) de la inversión privada en países con acceso restringido a la financiación externa.

Análisis de las Diferencias del Crecimiento en América Latina ¹

El crecimiento en América Latina se deterioró sustancialmente en la década de los años ochenta. Esta década ha sido denominada por algunos

¹ Esta sección se basa en CORBO y ROJAS (1993).

“la década perdida”. En efecto, la tasa de crecimiento de los mayores países, excepto Chile, disminuyó entre el período 1970-1980 y el de 1980-1991 (Cuadro 1). Al principio de esta última década, una combinación de cambios bruscos en los términos de intercambio y la repentina reducción de los préstamos externos, asociada con los efectos acumulativos de las débiles políticas e instituciones nacionales, desataron la crisis de la deuda. El resto de los años ochenta se empleó en ajustarse a la crisis y, en algunos casos, en establecer las bases para la recuperación de un crecimiento sostenido. Chile fue el país que más progresó en esta dirección. En la segunda mitad de los años ochenta Chile comenzó un período de crecimiento sostenido con una tasa de crecimiento medio del 6,6 por 100 para la década de 1984-1993. Partiendo de la segunda mitad de los años setenta, Chile introdujo cinco tipos de reformas: (1) reforma del sector público para lograr la estabilidad macroeconómica y mejorar la eficiencia; (2) reforma de las políticas comerciales para abrir el país a la competencia exterior y para lograr ganancias estáticas y dinámicas del comercio; (3) reforma de los mercados de bienes y del mercado de trabajo, para facilitar la drásticamente necesaria reasignación de recursos; (4) reforma del sector financiero, para mejorar la eficiencia de la asignación de la inversión y para facilitar la reasignación de recursos; y (5) la reforma del sector social para reducir la pobreza y mejorar la capacidad de generación de renta por parte de las capas más pobres de la población.

165

Posteriormente, en esta década, muchos países de la región empezaron a llevar a cabo reformas análogas a las del modelo chileno con el propósito de crear las condiciones para alcanzar un crecimiento sustentable, pero esta vez con mucha menos dependencia de la financiación exterior.

El estudio del crecimiento en América Latina requiere utilizar un modelo mucho más complejo que el de la especificación típica de la acumulación de factores, para poder explicar los efectos a largo plazo de los severos cambios en los términos de intercambio y los potenciales efectos negativos de la inestabilidad macroeconómica sobre el crecimiento. En los últimos años se han utilizado los planteamientos de la nueva teoría del crecimiento para estudiar los diferentes logros de crecimiento en los países de América Latina. Estos trabajos han utilizado regresiones de sección cruzada entre distintos países del tipo de los revisados por Levine y Renelt (1992). Entre las aportaciones más recientes pueden mencionarse las de De Gregorio (1992) y las de Corbo y Rojas (1992 y 1993). Aquí se presenta una síntesis de las principales conclusiones de Corbo y Rojas (1993). También se comparan sus conclusiones con los resultados de otros estudios.

CUADRO I
CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA MUNDIAL

	Tasa de crecimiento del PIB real				Tasas de crecimiento per capita reales	
	1960-70	1970-80	1980-91	1980-85	1965-90	1980-91
Países de Renta Baja y Media	—	5,3	3,3	—	2,5	1,0
AMERICA LATINA	5,0	4,9	2,0	-0,4	1,2	0,0
Argentina	4,2	2,2	-0,4	-1,4	-0,3	-1,5
Brasil	5,4	8,4	2,5	1,3	3,3	0,5
Chile	4,5	2,8	3,6	-1,1	0,4	1,6
Colombia	5,1	5,9	3,7	1,9	2,3	1,2
México	7,2	5,2	1,2	0,8	2,8	-0,5
Uruguay	1,2	3,5	0,6	-3,9	0,8	-0,4
Costa Rica	6,5	5,8	3,1	0,5	1,4	0,7
ESTE DE ASIA	8,2	7,8	6,6	5,5	5,6	5,4
Japón	10,9	5,0	4,2	3,8	4,1	3,6
Corea	8,6	9,5	9,6	7,9	7,1	8,7
Singapur	8,8	8,5	6,6	6,5	5,3	
Hong Kong	10,0	9,3	6,9	5,9	6,2	5,6
Taiwan					6,8	
Indonesia	3,9	7,6	5,6	3,5	4,5	3,9
Malasia	6,5	7,8	5,7	5,5	4	2,9
Tailandia	8,4	7,2	7,9	5,1	4,4	5,9

166

FUENTE: JASPERSEN *et al.* (1994) e Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1993 (BANCO MUNDIAL).

Utilizando medias quinquenales, Corbo y Rojas (1993) encontraron que las variaciones de la tasa de inversión es el factor explicativo más importante de los cambios en la tasa de crecimiento de la renta per capita en los países latinoamericanos, explicando este factor el 37 por 100 de la variación de la variable dependiente. La adicción de otras variables propias de la nueva teoría del crecimiento —como la brecha de productividad respecto a los

Estados Unidos al principio de cada período, la relación gasto público/PIB, una cuantificación del capital humano al inicio de cada período y dos variables macroeconómicas: la tasa de inflación y el ratio déficit comercial/PIB—elevaban el R^2 al 62 por 100. Los términos de intercambio, la tasa de inflación, el ratio de déficit comercial y la variable de capital humano al inicio de cada período eran las más importantes entre las variables añadidas.

En un nivel más profundo, la inversión también es endógena, y por lo tanto también debe ser explicada. Así, las políticas económicas afectan al crecimiento tanto directamente como a través de su efecto sobre la tasa de inversión.

En su estudio, Corbo y Rojas encontraron que la tasa de inversión es una función de la tasa de crecimiento del PIB per capita —a través del efecto acelerador—, del nivel de capital humano al inicio de cada período, de la tasa de ahorro y de un conjunto de variables políticas y de estabilidad macroeconómica. Este resultado es coherente con los nuevos enfoques teóricos sobre la inversión. En concreto, la inestabilidad política tiene un efecto muy negativo sobre las tasas de inversión, en tanto que la inestabilidad macroeconómica tiene un efecto negativo directo sobre el crecimiento. El efecto negativo de la inestabilidad política sobre la inversión es también coherente con la idea de que la incertidumbre tiene gran influencia sobre la inversión. Este resultado confirma el reciente estudio teórico sobre el papel de la incertidumbre y la credibilidad de las políticas sobre la inversión (Dornbusch, 1990; Servén y Solimano, 1992; Rodrik, 1991 y Pindyck y Solimano, 1993).

167

En los Cuadros 2 y 3 se presentan los principales resultados de Corbo y Rojas. El Cuadro 2 presenta las estimaciones para las diferencias en crecimiento, y el Cuadro 3 las estimaciones para la ecuación de la inversión. El procedimiento de estimación utilizado es el de datos de panel con efectos aleatorios. Para evitar la posibilidad de endogeneidad, todas las regresiones fueron estimadas con la técnica de variables instrumentales. Además, para evitar problemas de heterocedasticidad todos los errores estándar se calcularon utilizando el procedimiento de White (1980).

Diferencias en el crecimiento del PIB per capita

En general, los principales determinantes del crecimiento son la tasa de inversión, la brecha relativa de la productividad respecto a los Estados Unidos al inicio de cada período, el ratio gasto público/PIB, la tasa de escolari-

CUADRO 2

REGRESIONES DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA
 Medias Quinquenales para Países Latinoamericanos: 1960-88 (Estimación por Variables Instrumentales)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Constante	-0,019 (-0,643)	-0,079 (-1,781)	-0,016 (-0,436)	-0,012 (-0,374)	-0,018 (-0,497)	-0,01 (-0,447)	-0,011 (-0,274)	-0,026 (-0,848)	-0,02 (-0,638)
Ratio de inversión en t	0,291 (1,517)	0,273 (1,309)	0,34 (1,967)	0,319 (1,798)	0,346 (1,976)	0,281 (1,360)	0,333 (1,959)	0,325 (1,772)	0,316 (1,761)
Ratio de inversión en t-1	-0,258 (-1,611)	-0,239 (-1,367)	-0,307 (-2,073)	-0,294 (-1,926)	-0,311 (-2,076)	-0,276 (-1,579)	-0,309 (-2,106)	-0,289 (-1,835)	-0,291 (-1,862)
Brecha de productividad respecto a los EE.UU.	-0,056 (-2,997)		-0,079 (-3,805)	-0,083 (-3,821)	-0,078 (-3,686)	-0,083 (-3,284)	-0,08 (-3,757)	-0,081 (-3,689)	-0,081 (-3,663)
Logaritmo de la brecha de productividad respecto a los EE.UU.		-0,016 (-2,470)							
Gasto público (x10E-2)	-0,119 (-4,457)	-0,123 (-3,820)	-0,073 (-2,350)	-0,078 (-2,406)	-0,074 (-2,345)	-0,101 (-1,930)	-0,073 (-2,374)	-0,083 (-2,542)	-0,084 (-2,575)

CUADRO 2 (Continuación)

REGRESIONES DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA
 Medias Quinquenales para Países Latinoamericanos: 1960-88 (Estimación por Variables Instrumentales)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Tasa de escolarización primaria	0,044 (2,901)	0,049 (2,555)	0,041 (3,178)	0,046 (3,306)	0,041 (3,072)	0,047 (2,822)	0,04 (2,903)	0,044 (3,312)	0,043 (3,089)
Tasa de crecimiento de la relación de intercambio	0,208 (4,565)	0,199 (4,919)	0,188 (4,172)	0,185 (4,274)	0,19 (4,204)	0,201 (4,709)	0,179 (3,797)	0,186 (4,090)	0,177 (3,721)
Tasa de inflación			-9,96E-04 (-2,575)	-4,45E-03 (-1,487)		-7,03E-04 (-1,773)	-1,02E-03 (-2,723)		
Déficit comercial			-0,185 (-2,022)	-0,209 (-2,202)	-0,172 (-1,863)	-0,180 (-1,705)	-0,192 (-2,091)	-0,189 (-1,960)	-0,197 (-2,036)
Prima del mercado negro				4,10E-04 (1,233)	-9,27E-05 (-2,925)				
Ratio de comercio						0,008 (0,549)			

CUADRO 2 (Continuación)

REGRESIONES DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA
 Medias Quinquenales para Países Latinoamericanos: 1960-88 (Estimación por Variables Instrumentales)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Índice de homicidios							-0,002 (-1,278)		-0,002 (-1,176)
<i>Para países con alta inflación:</i>									
Dummy para el ratio de inversión en t								-0,066 (-2,505)	-0,068 (-2,584)
Dummy para el ratio de inversión en t-1								0,062 (2,159)	0,062 (2,171)
Tamaño de la muestra	100	100	100	100	100	100	100	100	100
R ² corregido	0,518	0,502	0,539	0,537	0,536	0,53	0,538	0,553	0,552

NOTA: El estadístico t figura entre paréntesis. Las regresiones también incluyen variables *dummy* para los períodos 1965-69; 1970-74; 1975-79 y 1980-84.

zación primaria al inicio de cada período, la tasa de crecimiento de la relación real de intercambio y las dos medidas de estabilidad macroeconómica (la tasa de inflación y el ratio déficit comercial/PIB). En la mayoría de las regresiones los coeficientes de estas variables son estadísticamente significativos, independientemente de que se incluyan otras variables. También se reveló que la prima del mercado negro (*black premium rate*) estaba negativamente correlacionada con el crecimiento, pero este resultado era más sensible a la especificación realizada. El ajuste general de las regresiones es bastante bueno, llegando a explicar hasta el 55 por 100 de la variabilidad de las tasas medias quinquenales de crecimiento del PIB per cápita.

La inclusión de la variable términos de intercambio aumenta el poder explicativo de la regresión desde el 0,43 hasta el 0,52. En todas las especificaciones del Cuadro 2 el coeficiente de la variable términos de intercambio fue positivo y muy significativo, indicando que la mejora en la relación real de intercambio induce un crecimiento más acelerado². Una explicación posible de este resultado reside en el hecho de que muchos de los países de América Latina que aparecen en nuestra muestra son altamente dependientes de los ingresos por exportaciones y de su capacidad para importar bienes intermedios y bienes de capital. Por ello, una mejora en la relación real de intercambio aumenta la utilización de la capacidad instalada, reflejándose en una tasa de crecimiento superior. Un argumento similar fue adelantado por Díaz-Alejandro (1976, pág. 238).

Todas las regresiones presentadas en el Cuadro 2 muestran evidencia de la convergencia condicional del crecimiento del PIB per cápita. Es decir, manteniendo todo lo demás constante, los países con menor nivel de renta per cápita crecen a una tasa superior a la de los países con mayor nivel de renta per cápita. Puesto que el logaritmo de la brecha de productividad tiene una interpretación más directa que el nivel absoluto de dicha brecha, en la regresión 2 se ha reemplazado el nivel de la variable por su logaritmo; sin embargo, el ajuste general de la regresión y la significatividad de los demás coeficientes fue, en este caso, ligeramente inferior.

La variable de capital humano (aproximada mediante la tasa de escolarización primaria al inicio de cada período) muestra un efecto positivo y sig-

² Este resultado difiere del encontrado por DE GREGORIO (1992). DE GREGORIO halló que los cambios en los términos de intercambio no tenían un efecto significativo sobre el crecimiento en los países de América Latina. La principal diferencia entre nuestro trabajo y el de DE GREGORIO es que nosotros trabajamos con las variaciones de la relación de intercambio y él trabaja con niveles. Un resultado parecido al de CORBO y ROJAS es el encontrado recientemente por EASTERLY (1994).

nificativo sobre el crecimiento en todas las regresiones, confirmando el resultado de Corbo y Rojas (1992). Por otro lado, la relación gasto público / PIB tiene un efecto negativo y estadísticamente significativo sobre el crecimiento en todas las regresiones del Cuadro 2.

La regresión 3 valora el efecto de la inestabilidad macroeconómica sobre el crecimiento a largo plazo. Se puede describir un marco macroeconómico estable como aquel en el que la inflación es baja y predecible, la tasa de interés real es positiva pero no muy alta, la política fiscal es estable y sostenible, el tipo de cambio real es competitivo y predecible y la situación de la balanza de pagos se percibe como una situación viable (Corbo y Fischer, 1992). Corbo y Rojas tuvieron en cuenta dos medidas de la inestabilidad macroeconómica: la tasa de inflación³ y la relación déficit comercial / PIB. Ambas variables tienen coeficientes negativos y significativos.

Por lo general, la incertidumbre representa la vía fundamental a través de la cual la estabilidad macroeconómica influye sobre el crecimiento. La literatura se ha concentrado en tres vías de transmisión de estos efectos. En primer lugar, la inestabilidad macroeconómica inducida por la política reduce la eficiencia del mecanismo de precios. Se puede esperar que esta incertidumbre, asociada con una alta inflación o con la inestabilidad presupuestaria o de la cuenta corriente, reduzca el nivel de productividad y, en un contexto en el que la reasignación de factores es parte del proceso de crecimiento, también reduzca la tasa de crecimiento de la productividad. En segundo lugar, la incertidumbre macroeconómica reduce las inversiones en innovación y en adaptación de tecnología puesto que los recursos se redistribuirán hacia la gestión de la situación financiera. En tercer lugar, la incertidumbre temporal acerca de la situación macroeconómica tiende a reducir la tasa de inversión, puesto que los inversores potenciales esperarán a que se resuelva la incertidumbre antes de comprometerse. Esta tercera vía sugiere que la inversión será menor cuando la incertidumbre sea mayor. En otras palabras, es de esperar que países con altas tasas de inflación presentarán no sólo bajos niveles en sus tasas de inversión, sino también una baja eficiencia en sus inversiones. Este último punto se refleja en las regresiones 8 y 9, a través de la inclusión de los efectos de la inflación sobre las tasas de inversión en países con incrementos de precios, en el período 1960-1988, superiores al

³ También se incluyó como variable explicativa la varianza de la tasa de inflación, hallándose que tiene un efecto negativo y significativo sobre el crecimiento. Puesto que los resultados generales no se modificaron respecto a los resultados obtenidos al utilizar la tasa de inflación, en el cuadro no reflejamos los resultados para la varianza de la inflación.

30 por 100 anual. En ambas regresiones, los coeficientes son significativos con los signos esperados y, junto con el efecto directo de las tasas de inversión sobre el crecimiento, indican que los países latinoamericanos con menores niveles de inflación media han crecido más rápidamente⁴.

Existen muchas razones por las que se debería asociar un mayor crecimiento con el grado de apertura externa de la economía (Dornbusch, 1992). En particular, las nuevas teorías del crecimiento sugieren un vínculo entre la apertura y la tasa de crecimiento del output a largo plazo, más que con un aumento en el nivel de output. Grossman y Helpman (1992) y Romer (1986) sugieren que esto puede ocurrir mediante un efecto favorable de la apertura sobre el cambio tecnológico. Por ejemplo, la apertura comercial incrementa la tasa de crecimiento al facilitar el acceso a una mayor variedad de inputs importados que incorporan nuevas tecnologías. Por otro lado, Krugman (1987) sostiene que una mayor apertura externa aumenta el tamaño del mercado al que pueden dirigirse los exportadores nacionales y aumenta los beneficios de la innovación, por lo que la especialización del país se dirigirá a una producción intensiva en investigación. Sin embargo, las nuevas teorías del crecimiento también muestran que el crecimiento puede disminuir debido a la mayor competencia externa, o puede aumentar protegiendo las importaciones, si dicha protección fomenta la inversión en los sectores intensivos en investigación. Por tanto, para Krugman, el sentido de la relación apertura-crecimiento es un tema abierto que necesita más investigación y no un resultado teórico inamovible.

Las regresiones 5 y 6 reflejan el efecto de la apertura comercial sobre el crecimiento a largo plazo. Se consideraron dos medidas de la apertura: la participación del comercio total (exportaciones + importaciones) en el PIB y la prima de mercado negro o mercado paralelo. La primera trata de utilizar un efecto aproximado de la apertura como *proxy* de la propia apertura, en tanto que la prima de mercado negro está directamente relacionada con los cambios en las restricciones comerciales o en la apertura, principalmente porque la prima refleja el exceso de demanda de activos exteriores comercializables que no se satisface en el mercado de cambios oficial. Así, cuanto mayores sean los controles en el uso del tipo de cambio oficial, mayor será la prima en el mercado de cambios paralelo, o mercado negro.

⁴ Se llevó a cabo el test de la F para contrastar la hipótesis nula según la cual las tasas de inversión y los coeficientes de los efectos interactivos no eran significativamente distintos de cero. Los niveles de significatividad del test de la F para las regresiones 8 y 9 fueron 0,13E-5 y 0,15E-5 respectivamente, rechazándose por completo la hipótesis nula.

Las estimaciones de la regresión 6 muestran que el coeficiente de la participación del comercio total en el PIB es positivo pero no significativo. Sin embargo, en el caso de la prima del mercado negro, el coeficiente de la regresión 5 es negativo y significativo, lo que muestra que los países latinoamericanos con mayores restricciones cambiarias muestran un menor crecimiento del producto.

El efecto significativo de la prima del mercado negro sobre el crecimiento depende de la presencia de la tasa de inflación en la regresión. Cuando se incluyen ambas variables en la especificación (regresión 4), ambas variables son no significativas y el signo de la prima de mercado negro es positivo, mostrando que esta variable también podría representar en cierto modo un grado de inestabilidad macroeconómica, más que el grado de apertura de la economía. Esta prevención en el uso de la prima de mercado negro como *proxy* del grado de apertura proviene del hecho de que la demanda de activos exteriores depende también del grado de inestabilidad política y macroeconómica. Así, cuando la prima cambia porque el exceso de demanda de activos exteriores se ve afectado por “noticias” políticas o económicas o por perturbaciones civiles internas, su utilidad como medida de la apertura se reduce. Por lo tanto, la prima puede cambiar debido a la especulación, incluso cuando no se produzca ningún cambio en las restricciones establecidas por el régimen comercial.

174

Por último, el papel de las variables políticas en el crecimiento se estudian en las regresiones 7 y 9. Ambas regresiones añaden, como determinante del crecimiento, el índice de homicidios tomado de Barro y Wolf (1989). La estimación indica que el coeficiente de esta variable es negativo pero no significativo⁵. Una explicación posible de este resultado puede ser el hecho de que el papel de las variables políticas se circunscribe al posible efecto negativo sobre la inversión (véase más adelante).

Determinantes de la tasa de inversión

La segunda vía por la que las políticas económicas podrían afectar al crecimiento es a través de su efecto sobre las tasas de inversión. El Cuadro 3 presenta las estimaciones de una serie de regresiones que tratan de explicar

⁵ Sólo mostramos el resultado para la variable número de asesinatos por millón de habitantes/año (1960-1985). Se consideraron también otras variables, pero se encontró que no tenían un efecto significativo sobre el crecimiento. Estas variables fueron: índice de libertades civiles, índices de derechos políticos y número de golpes de estado.

CUADRO 3

REGRESIONES PARA LOS RATIOS DE INVERSION
Medias Quinquenales para Países Latinoamericanos: 1960-88

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Constante	9,601 (3,984)	9,394 (4,246)	7,899 (3,050)	8,908 (3,904)	9,033 (3,992)	9,11 (4,061)	8,402 (3,414)	9,896 (4,458)	8,927 (3,528)
Tasa de crecimiento del PIB per capita	28,339 (2,846)	38,527 (4,354)	37,474 (4,120)	37,395 (4,276)	37,662 (4,291)	37,911 (4,304)	35,835 (4,157)	34,983 (3,996)	35,159 (3,858)
Brecha de productividad respecto a los EE.UU.	-9,326 (-1,178)	-13,609 (-2,083)	-12,485 (-1,937)	-13,442 (-2,041)	-13,487 (-2,052)	-13,531 (-2,066)	-13,067 (-1,945)	-14,096 (-2,281)	-13,203 (-2,164)
Gasto público	-0,368 (-3,360)	-0,361 (-3,507)	-0,362 (-3,502)	-0,349 (-3,345)	-0,349 (-3,336)	-0,351 (-3,351)	-0,358 (-3,350)	-0,377 (-3,549)	-0,39 (-3,707)
Tasa de escolarización secundaria	37,679 (2,260)	40,176 (2,809)	41,448 (2,776)	39,747 (2,741)	39,749 (2,749)	39,836 (2,768)	40,108 (2,665)	39,609 (2,887)	41,162 (2,908)
Índice de los términos de intercambio		0,016 (3,921)	0,014 (3,633)	0,0153 (3,865)	0,015 (3,889)	0,015 (3,909)	0,014 (3,644)	0,014 (3,890)	0,013 (3,573)
Dummy para alta inflación			-1,358 (-1,825)						-1,301 (-1,817)

CUADRO 3 (Continuación)
REGRESIONES PARA LOS RATIOS DE INVERSION
Medias Quinquenales para Países Latinoamericanos: 1960-88

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Tasa de inflación				-0,115 (-1,549)			-0,879 (-1,954)	-0,111 (-1,676)	
Varianza de la inflación					-0,058 (-1,543)				
Prima del mercado negro						-0,009 (-1,504)	0,084 (1,772)		
Indice de asesinatos								-3,487 (-6,302)	-3,456 (-6,508)
Tamaño de la muestra	120	120	120	120	120	120	120	120	120
R ² corregido	0,272	0,305	0,315	0,304	0,303	0,301	0,308	0,356	0,364

NOTA: El estadístico t figura entre paréntesis. Las regresiones también incluyen variables *dummies* para los períodos 1960-64; 1965-69; 1970-74; 1975-79 y 1980-84.

el comportamiento de la variable inversión en un conjunto de países y años. En todas estas regresiones la variable dependiente es la relación inversión/PIB para cada uno de los períodos utilizados en las regresiones del crecimiento. La regresión 1 presenta los resultados del modelo más sencillo. En este modelo, la tasa de inversión se explica a partir de un modelo de acelerador aumentado por una variable de capital humano, la relación gasto público / PIB y la brecha de productividad respecto a Estados Unidos. En esta ecuación el coeficiente de la brecha relativa de la productividad respecto a Estados Unidos y todos los demás coeficientes, son significativos, teniendo los signos esperados. En particular, el coeficiente significativo de la tasa de crecimiento del PIB per capita es consistente con el resultado habitual de que la función de inversión del tipo acelerador funciona bien.

En consonancia con los resultados obtenidos respecto al crecimiento, tanto el capital humano como el porcentaje de gasto público sobre el PIB presentan efectos significativos sobre la tasa de inversión en todas las regresiones del Cuadro 3. Ambos efectos sobre la inversión presentan no sólo los signos esperados, sino que también son significativos al nivel del 1 por 100.

En la regresión 2 hemos añadido la variable de los términos de intercambio. Esta variable tiene un coeficiente muy significativo estadísticamente; su inclusión no sólo indica que es probable que las mejoras en los términos de intercambio incrementen el atractivo de la inversión doméstica, sino que también hace que la brecha relativa de productividad sea una variable significativa al nivel del 1 por 100. La importancia de la variable términos de intercambio en la especificación de la inversión queda directamente reflejada en el aumento del poder explicativo de la tasa de inversión en más de tres puntos porcentuales.

Las regresiones 3, 4 y 5 reflejan el efecto que la inestabilidad macroeconómica tiene sobre la tasa de inversión; la inestabilidad se representa a través de tres medidas de la inflación: la tasa de inflación, la varianza de la tasa de inflación y una variable *dummy* para los países con alta inflación⁶. Tanto la tasa de inflación como la varianza de la tasa de inflación tienen efectos negativos similares sobre la tasa de inversión, aunque la relación negativa entre la tasa de inflación (o varianza de la tasa de inflación) y la relación

⁶ Se utilizaron como puntos de referencia tasas de inflación media del 50 y del 30 por 100 anual en cada período quinquenal. En ambos casos, el coeficiente de la variable *dummy* fue significativo, aunque en el caso del punto de referencia del 50 por 100, el coeficiente fue más significativo y el poder explicativo de la regresión fue superior. En el cuadro mostramos únicamente los resultados en los que la variable *dummy* tomaba como valor 1 cuando el país tenía una tasa de inflación media anual superior al 50 por 100.

inversión/PIB sólo es significativa al nivel del 10 por 100. Para las observaciones con una inflación media del período superior al 50 por 100, la estimación de la variable *dummy* en la regresión 3 muestra una relación negativa más significativa con la tasa de inversión que la obtenida con las otras dos medidas de la inflación. Se asocian altas tasas de inflación con inestabilidad macroeconómica y esta incertidumbre respecto a la macroeconomía tiende a reducir la tasa de inversión, dado que los inversores potenciales esperarán a que se resuelva la incertidumbre antes de comprometerse. Así, la inversión será menor cuando la incertidumbre sea mayor, o se esperará que países con altas tasas de inflación presenten bajos niveles en sus tasas de inversión. El resultado que se muestra en las regresiones 3, 4 y 5 permite sostener la hipótesis de que el efecto de la incertidumbre —reflejado en elevadas tasas de inflación— sobre la tasa de inversión es mayor en los países que han sufrido épocas con mayor inflación. En concreto, con inflaciones superiores al 50 (ó 30) por 100 anual.

178

Otra medida de la incertidumbre económica, que también proporciona una medida de las expectativas de depreciación de la moneda y un indicador muy básico de la existencia de distorsiones macroeconómicas, es la prima del mercado negro, añadida en las regresiones 6 y 7. Siguiendo a Fischer (1992), la expectativa de depreciación puede afectar a la inversión a través de diversas vías: en primer lugar, cuando se espera que se produzca una depreciación resulta más atractivo mantener activos exteriores; en segundo lugar, la incertidumbre económica es superior en dichas condiciones; pero, en tercer lugar, para aquéllos que puedan obtener divisas al tipo de cambio oficial, la importación de bienes de capital extranjeros resulta más barata. Así, mientras que las dos primeras vías sugieren una relación negativa entre la prima de mercado negro y la tasa de inversión, la tercera sugiere lo contrario. Por otra parte, como índice general de las distorsiones macro, la prima de mercado negro podría ofrecer señales de que la situación de la balanza de pagos es insostenible y de que se va a producir un ajuste cuya forma se desconoce. La incertidumbre respecto al tipo de medidas de ajuste que se van a introducir tendría un efecto negativo sobre la inversión. Por lo tanto es posible que la prima de mercado negro esté negativamente correlacionada con la inversión.

La tasa de la prima de mercado negro es la única medida de la inestabilidad macroeconómica incluida en la regresión 6. En este caso, su coeficiente es negativo y sólo es significativo al nivel del 10 por 100. Los coeficientes de las demás variables de la regresión son significativos y estables respecto a las estimaciones obtenidas en las regresiones 2, 3, 4 y 5. Cuando se añade otra medida de la inestabilidad macroeconómica —la tasa de inflación—

junto con la prima del mercado negro, ambas son estadísticamente significativas, aunque sólo la tasa de inflación presenta la esperada relación negativa con la inversión. Este hecho puede explicarse por la alta multicolinealidad entre ambas variables, puesto que los países con alta inflación son también aquellos que muestran altos niveles en la prima de mercado negro, lo que refleja el nivel de incertidumbre y de inestabilidad económicas.

Por último, las regresiones 8 y 9 incluyen variables adicionales que intentan recoger los efectos de los cambios constitucionales y la estabilidad política. El coeficiente de estas variables es negativo y altamente significativo, ayudando a la mejora del poder explicativo de la regresión en torno a los seis puntos porcentuales. Como defiende Barro (1991), esta relación negativa entre la inversión y la inestabilidad política (aproximadas mediante las cifras de número de golpes de estado, índice de derechos políticos y asesinatos políticos) podría incluir los efectos adversos de la inestabilidad política sobre los derechos de propiedad y el vínculo entre derechos de propiedad e inversión privada. Sin embargo, la correlación podría reflejar también la respuesta política a los malos resultados económicos. De los Cuadros 2 y 3 se puede deducir que la variable de inestabilidad política está altamente correlacionada de forma negativa con la inversión y no parece afectar significativamente a la tasa de crecimiento del PIB per capita. La explicación parece sencilla: la inestabilidad política afecta directamente a la tasa de inversión y, consecuentemente, de forma indirecta a la tasa de crecimiento. Este resultado ha sido confirmado recientemente por un trabajo teórico sobre el papel de la incertidumbre y la credibilidad de las políticas sobre la inversión (Dornbusch, 1990; Servén y Solimano, 1992; Rodrik, 1991 y Pindyck y Solimano, 1993).

179

Utilizando diagramas de dispersión de los residuos de la regresión del crecimiento y de los de la regresión de la inversión, se observa que los residuos de la ecuación de crecimiento eran positivos en los dos últimos períodos para Chile, Costa Rica y Jamaica, mientras que los residuos de la ecuación de la tasa de inversión en los dos últimos períodos fueron positivos para la República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, México, Perú y Trinidad y Tobago.

Análisis de las Diferencias del Crecimiento en el Este Asiático

Desde el principio de los años sesenta, el crecimiento logrado en los países del este asiático ha sido destacable, sobre todo en relación con el alcan-

zados por otros países en desarrollo y con las tasas de crecimiento que obtuvieron otros países desarrollados cuando estaban en una etapa similar de desarrollo económico. La comparación con la tasa de crecimiento de los países latinoamericanos muestra diferencias muy amplias, en especial en la última década (Cuadro 1). Por lo tanto no resulta sorprendente que en los últimos años haya surgido un gran interés por descubrir el secreto del éxito del este asiático. Dos trabajos representativos de esta literatura son el del Banco Mundial (1993) y el de Fishlow *et al.* (1994). Existe un grado de acuerdo bastante amplio en que la estabilidad macroeconómica unida a un tipo de cambio real competitivo y un alto nivel de formación de capital humano son parte de este éxito, pero existe una gran controversia en cuanto al papel desempeñado por la extensa intervención pública que se puede apreciar en algunos de estos países.

El Banco Mundial (1993) estimó una regresión estándar del crecimiento en un estudio de sección cruzada para 113 países, con el objeto de estudiar la importancia explicativa de los factores del crecimiento en el este asiático. La ecuación se estimó para tres muestras distintas: el período 1960-85 y los subperíodos 1960-70 y 1970-85. La base de datos utilizada fue también la construida por Summers y Heston. El ajuste de la regresión es notablemente mejor para la muestra que contempla la totalidad del período y para el subperíodo 1960-1970. El estudio utiliza los residuos de las regresiones para estimar los logros en términos de productividad para cada una de las ocho economías del este asiático que aparecen en el Cuadro 1. La relación entre los residuos de la regresión y los residuos de una regresión de la tasa de inversión con los mismos regresores que aparecen en la ecuación del crecimiento muestra que todos los países del este asiático destacan positivamente. Esto es, todos los países tienen una productividad superior a la de la media de la muestra y una tasa de inversión superior a la que predice la ecuación de inversión.

Jaspersen *et al.* (1994) utilizan regresiones del tipo de Barro y las estiman para 114 países con observaciones correspondientes al período 1960-85 con el objeto de analizar la evolución de la productividad en el este asiático en comparación con los países latinoamericanos, usando la misma metodología del trabajo del Banco Mundial. Encuentran, al igual que el estudio del Banco Mundial, que en el análisis de los residuos de la regresión del crecimiento y de los de la regresión de la inversión —estos últimos obtenidos con el mismo conjunto de regresores— los residuos de las dos ecuaciones para los países del este asiático eran positivos. También hallaron que, entre los países de América Latina —excepto en Colombia, México y Brasil— todos

tenían residuos negativos, estando las tres excepciones muy cerca de la línea con residuos próximos a cero.

Jaspersen *et al.* también presentan regresiones en las que la tasa de crecimiento del PIB per capita real se estima utilizando un amplio conjunto de regresores que incluye el PIB per capita inicial, la tasa de inversión, el nivel de escolarización primaria en 1960, la tasa de crecimiento de la población en el período 1960-85, el gasto público distinto de los gastos de defensa y educación, el número de golpes de estado por año y dos variables *dummy* regionales, una para los países latinoamericanos y otra para los países del este asiático. Sus conclusiones son, al igual que en Barro (1991), que ambas variables *dummy* son significativas, siendo negativa la de América Latina y positiva la del este asiático.

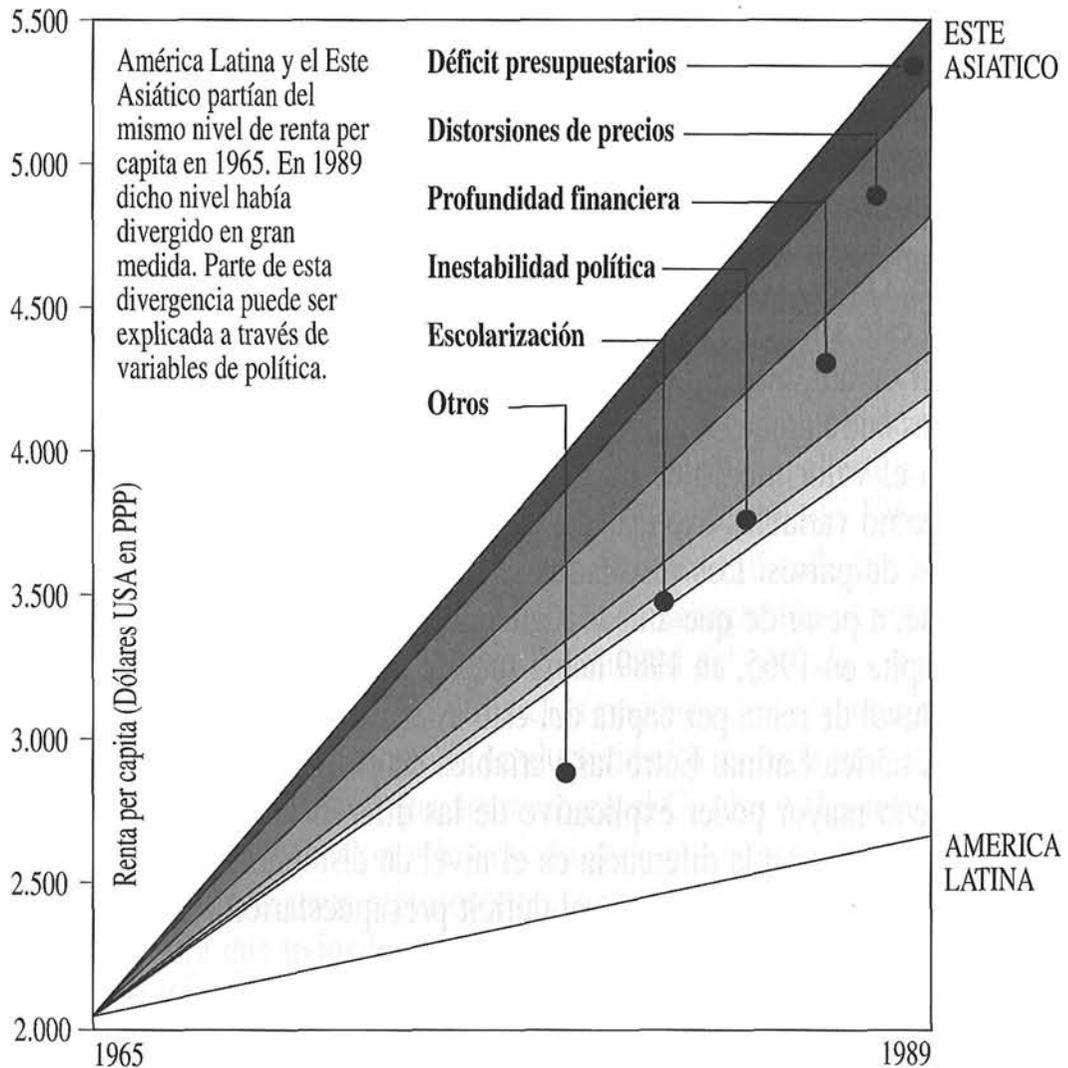
Easterly (1994) también compara los resultados en términos de crecimiento del este asiático y de América Latina con una ecuación de crecimiento. A partir de ahí, utiliza la ecuación estimada para estimar las diferencias encontradas entre ambas regiones que pueden explicarse a partir de las diferencias en el valor medio de un conjunto de variables de política que se incluyen como variables explicativas en la ecuación de crecimiento para los dos grupos de países. Los resultados se reflejan en el Gráfico 1. Easterly obtiene que, a pesar de que ambas regiones partieron de un mismo nivel de PIB per capita en 1965, en 1989 había surgido un gran abismo entre ambas, siendo el nivel de renta per capita del este asiático más del doble del alcanzado en América Latina. Entre las variables de política que consideró, las variables con mayor poder explicativo de las diferencias en los niveles de PIB per capita fueron la diferencia en el nivel de distorsiones de precios, el grado de profundidad financiera, el déficit presupuestario, la inestabilidad política y la tasa de escolarización.

A partir de la revisión realizada de los recientes trabajos teóricos y empíricos sobre el crecimiento podemos concluir que el crecimiento es mucho más que inversión en capital físico⁷. Sin embargo, para los países con un entorno de políticas favorables y una inversión adecuada en capital humano, los aumentos de la tasa de inversión tienen un importante efecto sobre el crecimiento. Una tasa de inversión mayor también podría ser el vehículo

⁷ El reciente estudio de KING y LEVINE (1993) muestra que la profundidad financiera y la expansión de un sistema financiero asociado al sector privado a través de los bancos privados, al mejorar la probabilidad de que la innovación tenga éxito y al mejorar la calidad del sistema financiero, aceleran el crecimiento. En concreto, muestran que los tres indicadores del desarrollo financiero, la profundidad, la importancia relativa de los bancos frente a los bancos centrales y el ratio de crédito privado sobre el PIB son significativos y están relacionados positivamente con un conjunto de indicadores del crecimiento. Concluyen que "el componente predecible del desarrollo financiero tiende a estar fuertemente asociado con el crecimiento y con las causas de dicho crecimiento" (*op. cit.* pág. 25). Véase también DE GREGORIO y GUIDOTTI (1992).

GRAFICO I

¿QUE PARTE DE LA DIFERENCIA EN EL CRECIMIENTO DEL ESTE ASIATICO RESPECTO A AMERICA LATINA PODEMOS EXPLICAR CON VARIABLES DE POLITICA?



182

para la incorporación de nueva tecnología (De Long y Summers, 1991). Sin embargo, para lograr un aumento sostenido de las tasas de inversión no basta con tener un mejor marco político, sino que también es necesario incrementar el ahorro nacional. Esto se discute en la siguiente sección.

El Papel del Ahorro en el Crecimiento Económico

En principio, para un incremento dado en la demanda de inversión, el aumento total de la tasa de inversión puede financiarse acudiendo al préstamo

en los mercados internacionales de capitales. Pero tras la crisis de la deuda muchos países en desarrollo perdieron la posibilidad de acceder a una financiación adecuada proveniente del ahorro externo. Sin embargo, incluso para los países industrializados, el ahorro nacional proporciona la mayor parte de la financiación de la inversión interna. El trabajo iniciado por Feldstein y Horioka (1980), muy revisado durante el resto de la década, ha mostrado con claridad que existe una fuerte correlación entre las tasas de ahorro y las tasas de inversión. Esta correlación es mayor cuanto menos abierta está la cuenta de capital de la balanza de pagos (Feldstein y Bacchetta, 1991 y Frankel, 1992).

Tres factores pueden explicar la alta correlación entre las tasas de inversión y las de ahorro. En primer lugar, las tasas de inversión y ahorro responden a los tipos de interés reales, e incluso en mercados de capitales perfectamente integrados, con paridad de tipos de interés nominales, no se producirá la paridad de los tipos de interés reales, dadas las expectativas de variación en los tipos de cambio reales (Frankel, 1986). En segundo lugar, la aversión al riesgo de los inversores originará diferencias entre las tasas de interés interna y externa, incluso en un mundo con tipos de cambio reales fijos (Feldstein y Bacchetta, 1991; Frankel, 1991). En tercer lugar, la política gubernamental podría estar dirigida a conseguir un objetivo de ahorro externo / PIB para evitar un deterioro de la solvencia del país, o para evitar, en una pequeña economía abierta, que se produzca una apreciación excesiva del tipo de cambio real. En esta misma línea, Summers (1988) ha sugerido que los gobiernos tienen una función de reacción en la que el tamaño del déficit del sector público se ajusta para lograr este objetivo de tasa de ahorro externo / PIB para los distintos niveles de diferencia entre la tasa de ahorro privada y la tasa de inversión privada. La mayor parte de los programas de ajuste promocionados por el FMI y el Banco Mundial también tienen un objetivo de ahorro externo e incorporan la necesidad de una política interna de ajuste para alcanzar dicho objetivo. Esta última queda determinada por la disponibilidad de financiación externa. Este último argumento está muy relacionado con la macroeconomía del problema de la transferencia que sugiere que se debe poner un límite superior a la tasa de ahorro externa. Una dependencia excesiva de los flujos de capital externos en los albores de los programas de ajuste podría conllevar una apreciación prematura del tipo de cambio real que sería contradictoria con el objetivo de lograr un crecimiento sostenido impulsado por las exportaciones. Así, resulta difícil no estar de acuerdo con la conclusión de Krugman, según la cual es difícil tomar prestado más de un 5 por 100 del PNB de forma sostenible (Krugman, 1993).

Para proporcionar alguna evidencia empírica de la proporción de inversión que se financia con ahorro interno estudiamos la relación entre la tasa de inversión y la tasa de ahorro nacional bruto en una sección cruzada de países latinoamericanos. La unidad de observación es un único país y la observación se realiza para ese país sobre la base de la media de una serie de años.

El modelo estimado viene dado por:

$$I_t/Q_t = a_0 + a_1 S_t/Q_t$$

donde I_t es la inversión bruta (incluyendo la variación de existencias), Q_t es el producto interior bruto, y S_t es el ahorro interno bruto. El modelo se estima utilizando datos para 22 países latinoamericanos en diferentes períodos de tiempo.

El resultado de la estimación para todo el período 1970-1990, y por intervalos de cinco años, se presenta en el Cuadro 4. Los resultados indican que la proporción de la inversión interna financiada con el ahorro

CUADRO 4

IMPACTO DEL AHORRO INTERNO SOBRE LA INVERSION INTERNA

Período	Coeficientes	
	a_0	a_1
1970-1990	0,10 (0,020)	0,537 (0,102)
1970-1975	0,099 (0,019)	0,583 (0,088)
1976-1980	0,121 (0,028)	0,544 (0,122)
1981-1985	0,073 (0,023)	0,633 (0,120)
1986-1990	0,085 (0,026)	0,517 (0,137)

NOTA: Los términos entre paréntesis corresponden a los valores estimados de los errores estándar.

interno es mucho menor en América Latina que en los países industrializados. El mayor valor del coeficiente del ahorro interno se obtiene para el período 1981-85, cuando la acumulación de capital era muy reducida, precisamente en el período en que la crisis de la deuda cobraba mayor importancia. El resultado empírico indica que existe un importante componente autónomo en la inversión, cuyo nivel es bastante independiente de la tasa de ahorro.

Para los países de renta baja con alta dependencia de la ayuda financiera externa existe un argumento adicional a favor de aumentar la tasa de ahorro nacional. Puesto que las perspectivas de ayuda externa parecen empeorar, los países de este tipo que quieran aumentar sus tasas de inversión tendrán que aumentar su ahorro nacional ya que es probable que el ahorro externo que puedan obtener disminuya con el tiempo.

Así, la única forma de financiar un aumento sostenido de la demanda de inversión es a través de un aumento sostenido de la tasa de ahorro nacional. El ahorro nacional es la suma del ahorro privado y el ahorro público. El peso de la evidencia empírica sugiere que las tasas de ahorro privado son poco sensibles a las variables de política y, en particular, a las tasas de interés real (Giovannini, 1985; Corbo y Schmidt-Hebbel, 1992; Dornbusch y Reynoso, 1989). Sin embargo, en el caso extremo de una tasa de interés real negativa e impredecible, es probable que los intereses reales desincentiven el ahorro —sin duda reducirán la cantidad y la eficiencia de la intermediación financiera e incentivarán la fuga de capitales. El aumento del ahorro público contribuirá a aumentar el ahorro nacional siempre y cuando no implique una disminución del ahorro privado a través del efecto de la equivalencia ricardiana. La evidencia empírica, presentada por Corbo y Schmidt-Hebbel (1991), muestra que los cambios en el ahorro público no suelen compensarse con respuestas en el ahorro privado. Esta evidencia sobre el ahorro subraya la importancia central del equilibrio fiscal como instrumento para lograr una mayor tasa de ahorro nacional.

La mayor parte de los trabajos empíricos muestran que el determinante más importante de la tasa de ahorro es la tasa de crecimiento de la renta. Por ello, existe un círculo virtuoso: una mayor tasa de ahorro hace posible una mayor tasa de inversión, una mayor tasa de inversión en un entorno con pocas distorsiones de política genera una mayor tasa de crecimiento y una mayor tasa de crecimiento implica una mayor tasa de ahorro (Collins, 1991; Carroll, Weil y Summers, 1993). El desafío es lograr que se inicie el proceso.

Los desarrollos institucionales en el sistema financiero también podrían tener un efecto sobre la tasa de ahorro y, con seguridad, sobre el ahorro financiero. La creación de un sistema adecuado de regulación y de supervisión es una condición previa necesaria para la desregulación del sistema financiero. Pero no es suficiente. Los costes de transacción asociados al contacto con pequeños ahorradores podrían ser demasiado elevados para que este tipo de negocios fuese atractivo para la banca comercial, y el desarrollo de otro tipo de intermediarios financieros podría tener un efecto positivo sobre el ahorro. En este sentido se ha dicho que una de las razones por las que la tasa de ahorro de los países asiáticos es tan elevada es debido a la creación de instituciones de ahorro postal por parte del sector público (Banco Mundial, 1993).

Otra reforma institucional que podría tener un efecto positivo sobre las tasas de ahorro es la reforma de las pensiones. En concreto, un cambio desde el sistema de reparto a un sistema de capitalización individual de las pensiones comportaría, con toda seguridad, un aumento de la tasa de ahorro personal. Además, si la pensión de los jubilados pertenecientes al antiguo sistema se suspende o financia mediante un aumento de los impuestos o una reducción del gasto público, en vez de a través del aumento de la deuda pública, la tasa de ahorro total también aumentaría (Valdés y Cifuentes, 1990). Una vez creado el sistema de capitalización, las presiones a favor de un sistema financiero más transparente, menos regulado y mejor supervisado aumentarían ya que los poseedores de cuentas de pensiones individuales exigirían menos riesgos y mayor rendimiento de sus inversiones.

El desarrollo financiero bajo la forma de una mayor monetización y una mayor profundidad financiera podría implicar un mayor ahorro a través de la reducción de los costes de transacción a los que se enfrentan los ahorradores potenciales. Probablemente también implicaría un uso más eficiente del ahorro a través del agrupamiento de los recursos, la creación de una mayor cartera de instrumentos financieros, una mejor evaluación de los proyectos y, también, al solucionar parcialmente los problemas de selección adversa en los mercados crediticios. En el contexto de la nueva teoría del crecimiento estas ganancias de eficiencia, directamente y a través de sus efectos sobre las innovaciones, tendrían efectos directos sobre la tasa de crecimiento a largo plazo (King y Levine, 1993).

Conclusiones

El trabajo empírico reflejado en este artículo proporciona algunas claves sobre la influencia de la política económica en el crecimiento. A continua-

ción exponemos una breve síntesis de las principales conclusiones. Al examinar el proceso de crecimiento de los países latinoamericanos encontramos que:

En primer lugar, las políticas económicas afectan directamente al crecimiento a través de las dinámicas transicionales de los procesos de crecimiento e indirectamente a través de sus efectos sobre las tasas de inversión. En segundo lugar, la variación en los términos de intercambio ha tenido un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento del PIB per cápita real. En tercer lugar, las variables de capital humano tienen un efecto positivo sobre el crecimiento, tanto a través de la ecuación de crecimiento como a través de una mayor tasa de inversión. Este resultado muestra que la política pública tiene un papel importante a la hora de promover el crecimiento al elevar la base de capital humano. Esto último podría lograrse proporcionando directamente capital humano a los grupos de la población con menores ingresos y mediante la creación de un entorno que favoreciese la acumulación de capital humano por parte de los agentes individuales. En cuarto lugar, y controlando otros factores, la proporción de gasto público sobre el PIB tiene un efecto negativo sobre el crecimiento y sobre las tasas de inversión. En quinto lugar, la inestabilidad política tiene un efecto negativo sobre el crecimiento a través de menores tasas de inversión.

Para el caso de los países asiáticos encontramos que todos ellos tienen una productividad superior a la de la media de una muestra amplia de países.

Finalmente, para sustentar el proceso de crecimiento es necesario acompañar al aumento endógeno de la tasa de inversión con un aumento de la tasa de ahorro. El camino más directo para lograr un aumento de la tasa de ahorro es a través del incremento de la tasa de ahorro del sector público.

ANEXO

Visión General de los Datos

Los datos necesarios para construir las variables de apertura comercial, tasa de inflación e inversión extranjera directa fueron obtenidos a partir de la base de datos del Banco Mundial (*World Bank Data Base*); los datos de la prima del mercado negro fueron tomados del *World Currency Yearbook*; los datos referidos a los términos de intercambio provienen de las estadísticas de la CEPAL y todas las demás series temporales se tomaron de Summers y Heston (1991). Estos dos últimos autores han compilado cifras anuales internacionales comparables sobre producción y su composición, precios y tipos de cambio para 134 economías de mercado desde 1950 hasta 1988. Los datos para las variables independientes del tiempo se obtuvieron de la base de datos de Barro y Wolf (1989).

188

Dadas las características de los datos, podemos escoger cómo organizarlos, desde calcular la media de cada una de las variables en los distintos momentos del tiempo para cada país y estimar una única ecuación de sección cruzada, hasta construir un conjunto de datos con las distintas variables en los diferentes países en diversos momentos del tiempo y estimar una ecuación de panel.

La alternativa más utilizada en la literatura empírica sobre el crecimiento ha sido la de una única ecuación de sección cruzada. Sin embargo, al calcular medias para el conjunto de todo el período muestral se pierde la información sobre los efectos de las variaciones temporales del crecimiento en cada uno de los diferentes países, pudiendo únicamente disponer de la información de la variación entre países para calcular las estimaciones. Por ello, al intentar obtener de los datos la mayor información posible, se consideró una estimación de panel utilizando medias de subperíodos para el período 1960-1988. Sin embargo, y puesto que nos interesan los patrones de crecimiento secular, fue necesario calcular ciertas medias para eliminar las fluctuaciones irregulares de los datos anuales. Con este objetivo se agruparon los datos utilizando medias de cinco años y una media de un período de cuatro años. Los períodos son: 1960-64; 1965-69; 1970-74; 1975-79; 1980-84 y 1985-88.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BARRO, R. J. (1991): "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, Núm. 106, pp. 407-443.
- BARRO, R. J. y WOLF, H. C. (1989): "Data Appendix for Economic Growth in a Cross-Section of Countries", mimeo, Harvard University.
- CARROL, C., WEIL, D. y SUMMERS, L. H. (1993): "Savings and Growth: A Reinterpretation". *Carnegie-Rochester Public Policy Conference*, Vol. 40, pp. 133-192.
- CHENERY, H. y BRUNO, M. (1962): "Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel", *Economic Journal*, Vol. 57, pp. 79-103.
- CHENERY, H., ROBINSON, S. y SYRQUIN, M. (eds.) (1986): *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. Nueva York, Oxford University Press.
- CORBO, V. y FISCHER, S. (1992): "World Bank Supported Adjustment Programs: Rationale and Main Results", en V. CORBO, S. FISCHER y S. WEBB (eds.): *Adjustment Lending Revisited: Policies to Restore Growth*. Washington, D.C. Banco Mundial.
- CORBO, V. y ROJAS, P. (1992): "Los determinantes del crecimiento económico: Introducción", *Cuadernos de Economía*, Año 29, Núm. 87.
- CORBO, V. y ROJAS, P. (1993): "Investment, Macroeconomic Stability and Growth: The Latin American Experience", *Análisis Económico*, Vol. 8, Núm. 1, pp. 19-35
- CORBO, V. y SCHMIDT-HEBBEL, K. (1991): "Public Policies and Saving in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 36, pp. 89-115.
- DE GREGORIO, J. (1992): "Economic Growth in Latin America", *Journal of Development Economics*, Vol. 39, pp. 59-84.
- DE LONG, J. B. y SUMMERS, L. H. (1991): "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, Núm. 2, pp. 445-502.
- DE MELO, J. y ROBINSON, S. (1992): "Productivity and Externalities: Models of Export-Led Growth", *Journal of International Trade and Economic Development*, Núm. 1, pp. 41-69.
- DÍAZ-ALEJANDRO, C.F. (1976): *Foreign Trade Regimes & Economic Development: Colombia*. Nueva York, Columbia University Press.
- DOLLAR, D. (1992): "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Growth More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-85", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 40, pp. 523-244.
- DORNBUSCH, R. (1990): "Policies to Move from Stabilization to Growth", *World Bank Annual Conference on Development Economics*, pp. 19-48.
- DORNBUSCH, R. (1992): "The Case for Trade Liberalization in Developing Countries", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, pp. 69-86.
- DORNBUSCH, R. y REYNOSO, A. (1989): "Financial Factors in Economic Development", *American Economic Review*, Vol. 79, pp. 204-209.

- EASTERLY, W. R. (1993): "How Much Distortions Affect Growth", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 187-212.
- EASTERLY, W. R. (1994): Surprises, Policies, and Economic Growth. Ponencia presentada en la Latin America Growth Conference. Bogotá, Colombia 27-28 de junio.
- EASTERLY, W. y WETZEL, D. L. (1989): "Policy Determinants of Growth: Survey of Theory and Evidence", World Bank PPR WP#343.
- EDWARDS, S. (1992): "Trade Orientations, Distortions and Growth in Developing Countries," *Journal of Development Economics*, Vol. 39, Núm. 1, pp. 31-57.
- FELDSTEIN, M. y HORIOKA, C. (1980): "Domestic Saving and International Capital Flows", *Economic Journal*, Vol. 90, pp. 314-29.
- FELDSTEIN, M. y BACCHETTA, P. (1991): "National Savings and International Investment", en D. BERNHEIM y J. SHOVEN, (eds.): *National Saving and Economic Performance*. Chicago, University of Chicago Press, pp. 201-220.
- FISCHER, S. (1991): "Growth, Macroeconomics, and Development", en O. BLANCHARD y S. FISCHER (editores). *NBER Macroeconomics Annual 1991*. MIT Press.
- FISHLOW, A.; GWIN, C.; HAGGARD, S.; RODRIK, D. y WADE, R. (1994): *Miracle or Design? Lessons from the East Asian Experience*. Washington D. C., Overseas Development Council.
- FRANKEL, J. A. (1986): "International Capital Mobility and Crowding-Out In The U.S. Economy: Imperfect Integration of Financial Markets or of Goods Markets?", en R. HAFER (editor): *How Open is The U.S. Economy?* Lexington, Lexington Books, pp. 33-67.
- FRANKEL, J. A. (1992): "Measuring International Capital Mobility: A Review", *The American Economic Review*, mayo, pp. 197-202.
- GIOVANNINI (1985): "Saving and the Real Interest Rate in LDCs", *Journal of Development Economics*, Vol. 18, pp. 197-217.
- GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. (1992): *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge Mass., MIT Press.
- JASPERSEN, F., ESTEVADEORDAL, A. y GUERRA, I. S. (1994): "Growth of the Latin American and Asian Economies", (mimeo), Development Research Division, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- KING, R. y LEVINE, R. (1993): "Finance, Entrepreneurship, and Growth" *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, Núm. 3, pp. 513-542.
- KRUEGER, A. O. (1978): *Liberalization Attempts and Consequences*. NBER, Ballinger Publishing Company, Nueva York.
- KRUGMAN, P. (1987): "Is Free Trade Passé?", *Economics Perspectives*, Vol. 1, Núm. 2, pp.131-144.
- KRUGMAN, P. (1993): "What do we need to know about the International Monetary System?". *Essays In International Finance*. #190, julio. International Finance Section. Princeton University.
- LEVINE, R. y RENELT, D. (1992): "A sensitive Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*, Vol. 82, Núm. 4.

- LEVINE, R. y RENELT, D. (1991): "Cross-Country Studies of Growth and Policies: Methodological, Conceptual and Statistical Problems", PRE Working Paper Series 608, The World Bank.
- LITTLE, I. A. (1982): *Economic Development: Theory, Policy and International Relations*. Basic Books Inc. Publishers, Nueva York.
- LUCAS, R. E. JR. (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, Núm. 1, pp. 3-42.
- MANKIW, G., ROMER, D. y WEIL, D. (1992): "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, mayo, pp. 3-42.
- NISHIMIZU, M. y PAGE, J. JR. (1991): "Trade Policy, Market Orientation and Productivity Change in Industry", en J. DE MELO y A. SAPIR (eds.): *Trade Theory and Economic Reform. North South, and East*. Oxford, Basil Blackwell.
- PACK, H. (1994): "Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings", *Journal of Economics Perspectives*, Vol. 8, invierno.
- PYNDYCK, R. y SOLIMANO, A. (1993): "Economic Instability and Aggregate Investment", en O. J. BLANCHARD y S. FISCHER (editores): *NBER. Macroeconomics Annual. 1993*. Cambridge, MIT Press.
- REBELO, S. (1991): "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth". *Journal of Political Economy*, Vol. 99, 500-521.
- RODRIK, D. (1991): "Policy Uncertainty and Private Investment in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 36, pp. 229-242.
- ROMER, P. (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 94, Núm. 5, pp. 1002-1037.
- ROMER, P. (1990): "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, s71-s102.
- SERVÉN, L. y SOLIMANO, A. (1992): "Private Investment and Macroeconomic Adjustment: A Survey", *World Bank Research Observer*, Núm.7, pp. 95-114.
- SOLOW, R. M. (1994): "Perspectives on Growth Theory". *Journal of Economics Perspectives*, Vol. 8, pp. 45-54
- SUMMERS, L. (1988): "Tax Policy and International Competitiveness", en J. FRENKEL (editor): *International Aspects of Fiscal Policies*. Chicago, University of Chicago Press, pp. 349-75.
- SUMMERS, R. y HESTON, A. (1991): "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, Núm. 2, pp. 327-368.
- VALDÉS, S. y CIFUENTES, R. (1990): "Previsión Obligatoria Para Vejez y Crecimiento Económico", *Documentos de Trabajo*, 131, Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile.
- WHITE, H. (1980): "A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity", *Econometrica*, Vol. 48, pp. 817-838.
- WORLD BANK (1993): *The Asian Miracle*. Washington, D.C., The World Bank.

Dirigismo Estatal, Reformas de Mercado y Crecimiento Económico: La Experiencia de América Latina**

Introducción

El dirigismo estatal y la sustitución de importaciones fueron los motores del crecimiento en América Latina desde la década de 1940 hasta finales de la década de 1970. Aunque el crecimiento obtenido en la región durante dicho período fue considerable, el modelo de desarrollo empezó a agotarse en la década de 1970 y se colapsó definitivamente en la de 1980 bajo la presión de la crisis de la deuda y la exacerbada inestabilidad macroeconómica. En estas circunstancias, los gobiernos comenzaron a realizar importantes esfuerzos de estabilización macroeconómica y reforma estructural orientada al mercado.

193

Este artículo estudia tres proposiciones concernientes al crecimiento latinoamericano y a su relación con transformaciones de política económica. (i) El crecimiento posbélico latinoamericano, digamos desde la década de 1940 hasta el inicio de la crisis de la deuda a principios de los años ochenta, se basaba principalmente en la acumulación de factores, con una pequeña y decreciente contribución del crecimiento de la productividad total de los factores al crecimiento del producto, en una especie de patrón de crecimiento “extensivo”; (ii) La experiencia acumulada sobre las reformas orientadas al mercado muestra que las reformas económicas pueden ser seguidas, a corto plazo, tanto por una expansión del producto como por una recesión. Los desequilibrios iniciales, factores externos y el comportamiento de las expor-

* Director Ejecutivo por Chile en el Banco Interamericano de Desarrollo. El autor agradece los comentarios de V. CORBO, D. FÉLIX, F. LARRAÍN, R. FRENKEL, F. HAHN, M. SYRQUIN y L. TAYLOR. Los puntos de vista reflejados en este artículo son exclusivamente del autor.

** Trabajo original presentado en la Conferencia Internacional “Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI”, organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). Original en inglés, traducido por YAGO MORENO LÓPEZ.

todas ellas actividades que tienden a ser intensivas en capital. Por otro lado, la inversión privada se estimulaba a través del subsidio de los créditos, rebajas fiscales, tipos de cambio preferenciales y una estructura arancelaria para el sector privado que favorecía la importación de maquinaria, equipos e insumos; este aparato promotor de las inversiones tendía también a hacer depender el crecimiento económico de la expansión de actividades intensivas en capital.

Al nivel macro, el patrón de crecimiento padeció dos desequilibrios fundamentales: la inflación crónica y las crisis recurrentes de balanza de pagos. Las presiones inflacionistas provenían de dos fuentes: en primer lugar, la tendencia del sector estatal a expandirse llevó a crecientes presiones sobre el gasto público, las cuales, dadas las rigideces del sistema impositivo, se reflejaban en la aparición de déficit fiscales financiados, muchas veces, con una expansión monetaria.

Una segunda fuente de presiones inflacionistas estaba asociada con los conflictos distributivos entre diferentes grupos (mano de obra, capital, terratenientes) respecto a sus participaciones relativas en la renta nacional. Esto provoca la tradicional espiral salarios-precios-devaluación que, combinada con políticas monetarias acomodativas, genera inflación.

196

Las reiteradas crisis de balanza de pagos en América Latina, bajo la sustitución de importaciones, se deben a dos factores fundamentales: un factor, endémico en la región, está vinculado con la vulnerabilidad externa, particularmente en cuanto a las perturbaciones internacionales de los precios de las materias primas que afectaron profundamente a aquellas economías cuyas exportaciones se concentraban en los bienes primarios. Otro factor que estuvo detrás de las crisis de balanza de pagos fue la tendencia a la sobreapreciación real de la moneda asociada a una estructura arancelaria proteccionista, la cual, al final, aumentaba el componente importado del crecimiento de la producción. A menudo la balanza de pagos se convertía en una limitación para el crecimiento sostenido, a medida que los ciclos expansionistas amenazaban el equilibrio de la balanza de pagos, provocando de esa manera políticas macro de *stop and go*.

Desarrollo basado en el mercado

La crisis de la deuda y las turbulencias macroeconómicas de los años ochenta hicieron que emergiesen con toda virulencia estos aspectos subyacentes del estilo de crecimiento posbélico en América Latina. La decepción

causada por los modelos de desarrollo tradicionales llevaron a la adopción de nuevos regímenes políticos que buscaban conjugar la estabilidad macroeconómica con un menor tamaño del estado, regímenes de comercio exterior abierto y mercados liberalizados. Determinar los efectos de estas reformas sobre la tasa de crecimiento económico es una tarea ardua. De hecho, existen varios problemas metodológicos, entre los que cabe destacar: (i) La muestra de países con una larga experiencia de reformas orientadas al mercado es pequeña, sobre todo si se compara con la amplia muestra de la experiencia de países con sustitución de importaciones y dirigismo estatal que se prolongó a lo largo de varias décadas; (ii) Desde el punto de vista analítico, existe una ambigüedad en torno a si las reformas afectan al nivel y/o a la tasa de crecimiento de la producción; (iii) Existe un problema de identificación implícito para lograr determinar la contribución relativa de la estabilización macroeconómica y de las reformas microeconómicas e institucionales a la tasa de crecimiento económico; (iv) Sabemos muy poco respecto a cómo afectan al crecimiento la secuencia temporal y la interacción entre estos dos componentes básicos de la reforma general; (v) Las diferentes políticas de reforma no siempre tienen un efecto sobre el crecimiento que actúe en el mismo sentido; (vi) No es fácil identificar los mecanismos de transmisión relevantes —consumo, inversión y exportaciones por el lado de la demanda; formación de capital y crecimiento de la productividad por el lado de la oferta— de las políticas de reforma sobre el crecimiento; (vii) Existen importantes carencias en cuanto al conocimiento de los efectos de las medidas políticas sobre la formación de capital, crecimiento de la productividad y crecimiento del PIB. Teniendo presentes todas estas prevenciones, revisaremos, brevemente, los efectos esperados sobre el crecimiento de los distintos componentes de las reformas.

197

Estabilización Macroeconómica

Muchos programas de reforma en América Latina partían de unas condiciones macroeconómicas que se caracterizaban por una alta y/o errática tasa de inflación, grandes déficit fiscales y desequilibrios insostenibles en cuenta corriente de la balanza de pagos. Este ha sido un elemento importante para impulsar las reformas¹.

¹ Para una discusión completa de los distintos factores que promueven las reformas en América Latina y en otras regiones, véase SOLIMANO, SUNKEL y BLEJER (1994), capítulos 1 y 12.

crecimiento son la formación de capital y la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores. Estas reformas abarcan diversas áreas. Empecemos con la **liberalización comercial**. En general, los efectos de la reforma comercial (medida a través del grado de apertura externa, o de la participación de las exportaciones e importaciones en el PIB), sobre el crecimiento de la producción, la formación de capital y el crecimiento de la productividad son temas sujetos a discusión. Un argumento a favor de la correlación positiva entre el grado de apertura externa y la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores es que cuanto más abierta sea la economía, más fácilmente podrá el país adoptar (o importar) innovaciones tecnológicas desarrolladas por otros países⁶. No obstante, sigue siendo una cuestión no resuelta el que éste sea un efecto **nivel** (que se produce de una sola vez) o un efecto de **tasa de variación** (más permanente)⁷. El impacto de la reforma comercial sobre la formación de capital agregada también es potencialmente **ambiguo y depende de factores como la credibilidad** de la reforma y de las diferencias en la intensidad de capital entre las industrias competitivas exportadoras e importadoras⁸.

200

Se espera que la **profundización financiera** genere un efecto positivo sobre la formación de capital y el crecimiento de la productividad al flexibilizar las restricciones crediticias, movilizar el ahorro y permitir una mejor evaluación de los buenos proyectos de inversión e innovación. Sin embargo, estos efectos tienen una naturaleza de largo plazo. A corto plazo, la liberalización financiera suele venir acompañada de mayores tipos de interés real y tal vez de cierta fragilidad financiera⁹. La evidencia empírica, en análisis de corte transversal para una serie de economías en desarrollo, como la mostrada por Easterly (1993) y King y Levine (1993), sugiere que los tipos de interés real negativos y los bajos coeficientes de monetización (una variable que mide la represión financiera) ejercen un efecto adverso sobre el crecimiento. Se suelen utilizar dos argumentos para racionalizar el efecto negativo de la represión financiera sobre el crecimiento: un efecto depresivo sobre la tasa media de retorno del capital (Easterly) o una menor tasa de innovación técnica (King y Levine).

⁶ Véase EDWARDS (1993).

⁷ Véase RODRIK (1992).

⁸ Véase SOLIMANO (1992).

⁹ Véanse DORNBUSCH y REYNOSO (1989) y AKYÜZ (1993).

Es probable que los efectos de la **privatización** sobre el crecimiento se manifiesten a largo plazo, puesto que el crecimiento de la **productividad total de los factores** se acelera y la inversión privada responde positivamente a las nuevas oportunidades de negocio que se abren con la privatización. Sin embargo, los efectos agregados sobre la inversión a corto plazo son más ambiguos, puesto que la privatización tiende a venir acompañada de recortes en la inversión pública que pueden ser contractivos y, a menudo, de una tímida respuesta inicial por parte de la inversión privada¹⁰.

Resumiendo, los efectos de las reformas estructurales (liberalización comercial, reforma financiera, privatizaciones) sobre el crecimiento son ambiguos a corto y medio plazo y, probablemente, positivos a largo plazo. Sin embargo, dada la complejidad de los efectos considerados y la todavía insuficiente evidencia empírica disponible, se necesitan todavía más investigaciones en este tema para poder realizar afirmaciones concluyentes.

Experiencias Nacionales: Efectos a Corto y Medio Plazo de las Reformas

Las economías latinoamericanas crecieron a una respetable tasa media anual del 5 por 100 (8 países, Cuadro 1) o del 5,5 por 100 (19 países) entre 1950 y 1980^{11/12}. El mayor crecimiento del periodo 1950-80 se produjo en las dos economías más grandes de la región, México y Brasil, con tasas anuales de entre el 6,5 y el 7 por 100. Ese dinamismo de toda la región tuvo un abrupto final a principios de los años ochenta, tras el inicio de la crisis de la deuda que forzó a los países endeudados a adoptar estrictas medidas de austeridad. Como consecuencia de estas perturbaciones, el crecimiento medio del PIB para el grupo de las ocho economías cayó hasta el 1,1 por 100 entre 1980 y 1990 (Cuadro 1), casi la quinta parte de la tasa media de crecimiento del periodo 1950-1980. De 1990 a 1994 el cuadro empezó a cambiar (Cuadro 1) y el crecimiento del PIB se recuperó hasta una tasa media anual cercana al 4 por 100. Resulta llamativo el hecho de que las economías con un

¹⁰ Véase SERVÉN, SOLIMANO y SOTO (1994) para un análisis de los efectos de la privatización sobre el crecimiento en los países en desarrollo.

¹¹ La tasa de crecimiento del PIB del 5,5 por 100 de ese periodo corresponde a la media de 19 economías; véase CARDOSO y FISHLOW (1993).

¹² Véanse DE GREGORIO (1992), CORBO y ROJAS (1993) y LEFORT y SOLIMANO (1993) para el análisis empírico del crecimiento en América Latina.

la economía chilena se contrajo bruscamente. Después el crecimiento se recuperó con fuerza, gracias a la existencia de un exceso de capacidad y de mano de obra desempleada. Sin embargo, es interesante destacar que el crecimiento estable sólo se logró en Chile en la segunda mitad de los años ochenta, casi una década después de haber iniciado las reformas y prosiguió en los noventa. Durante la transición el camino estuvo afectado por errores de política económica, perturbaciones externas y amplias fluctuaciones económicas internas.

Las principales reformas de libre mercado en la década de los 80 tuvieron lugar, principalmente, en México y Bolivia. En México las reformas siguieron dos etapas: un ajuste inicial fiscal y externo (1983-1985) con liberalización comercial, desregulación, y una posterior estabilización que se produjo después de 1985¹⁴; con aceleración de las privatizaciones, sorprendentemente, la tasa de crecimiento media de México después de la reforma ha sido sustancialmente inferior de la que tuvo en el período 1950-1980. Bolivia sufría una inflación explosiva con tasas negativas de crecimiento a mediados de los años ochenta antes de adoptar el plan de estabilización de 1985 y otras políticas liberalizadoras. Estas políticas contribuyeron a parar y a revertir el colapso productivo del período de alta inflación. Sin embargo, después, el crecimiento del producto per capita ha sido modesto¹⁵. La lección general que se desprende de los programas de reforma de los años ochenta es que la reforma política no fue seguida por un aumento espectacular de la tasa de crecimiento económico. Más allá de los factores específicos de cada país, el entorno financiero externo adverso de la mayor parte de la década de los años ochenta, reflejado en una transferencia exterior de recursos negativa, es una importante explicación para el escaso crecimiento de México y Bolivia tras la reforma¹⁶.

A principios de los años noventa, Argentina y Perú pasaron a formar parte del "club de los países reformistas" tras sufrir una hiperinflación y una severa recesión económica. Ambos países lograron detener la hiperinflación e iniciaron programas de liberalización comercial, reformas financieras, desregulaciones y privatizaciones. La respuesta del crecimiento a estas políticas en los dos países fue significativa, demostrando un considerable entusiasmo por parte del sector privado (tanto nacional como extranjero) hacia las nue-

204

¹⁴ Véanse ASPE (1993) y LUSTIG (1992) para el análisis del caso mexicano.

¹⁵ Véase MORALES (1991) para un análisis del caso boliviano.

¹⁶ Es interesante que este estancamiento sea resultado tanto del plan de estabilización ortodoxo de Bolivia, como del plan heterodoxo de México.

vas políticas. Además, las recuperaciones tuvieron lugar partiendo de niveles de producción inicialmente muy deprimidos, tras un período de estancamiento que caracterizó los años de alta inflación. En cierta manera, la respuesta inicial en Argentina y Perú es parecida a la fuerte recuperación chilena de la segunda mitad de los años setenta. Como a finales de los años setenta, los principios de los años noventa son un período de sustanciales flujos de capital dirigidos hacia América Latina¹⁷. Claramente, la cantidad y dirección de los flujos de capital constituyen un determinante fundamental de las distintas respuestas del crecimiento a los programas de reforma de los años ochenta y noventa.

Finalmente, es interesante mencionar el caso de Colombia, un país con una larga tradición de prudencia en sus políticas macroeconómicas y de gradualismo en la adopción de reformas estructurales. En contraste con Argentina y Perú, las condiciones macroeconómicas en Colombia eran relativamente estables antes de la reforma. La economía estaba creciendo a una tasa cercana al 4 por 100 anual (véase el Cuadro 2), lo que ciertamente es notable para los años ochenta marcados por el estancamiento. Esto, sin embargo, hace más difícil conseguir una aceleración rápida del crecimiento tras las reformas.

Crecimiento a Largo Plazo bajo el Dirigismo Estatal y la Reforma de Mercado: Evidencia Econométrica

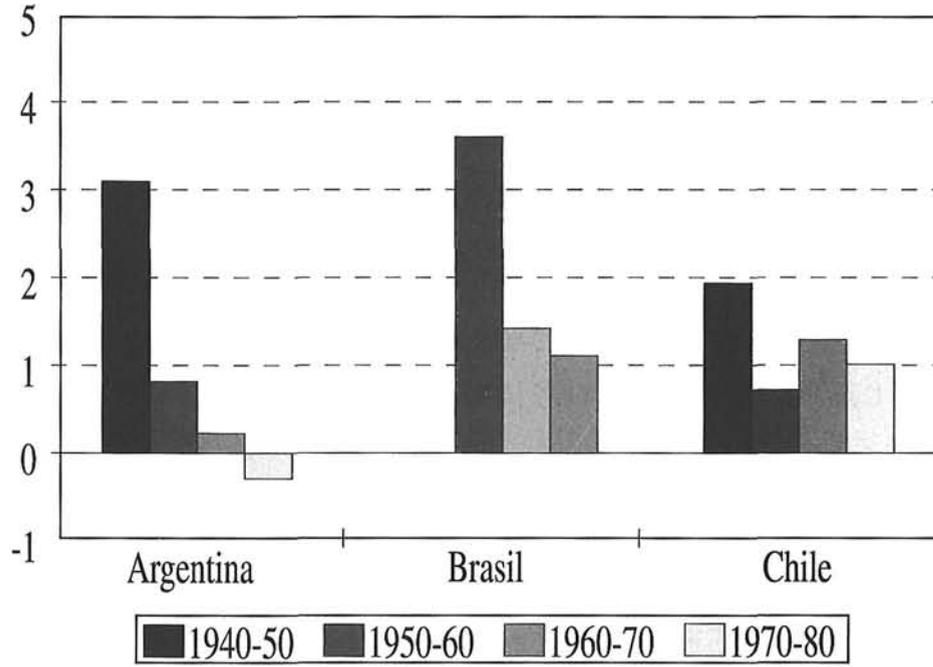
205

Hemos visto que el crecimiento de las principales economías latinoamericanas en el período anterior a las reformas, 1950-1980, fue bastante respetable. Sin embargo, como mostraremos en esta sección, este patrón de crecimiento descansaba fundamentalmente en la acumulación de factores (trabajo y capital), con una contribución decreciente del crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) a la expansión del PIB. El Cuadro 3 proporciona la desagregación realizada por Elías (1992) de las fuentes del crecimiento entre la acumulación de factores y el crecimiento de la PTF en Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, México, Perú y Venezuela para cada década, desde la de 1940 hasta la de 1980.

¹⁷ Sin embargo, existen algunas diferencias importantes entre los dos períodos. En los años noventa, la mayor parte de los flujos de capital están constituidos por inversiones en cartera e inversión extranjera directa. Por el contrario, a finales de los años setenta y principios de los años ochenta, los flujos de capital tomaron, principalmente, la forma de préstamos externos de bancos comerciales. Véase CALVO, LEIDERMAN y REINHART, 1993.

GRAFICO I

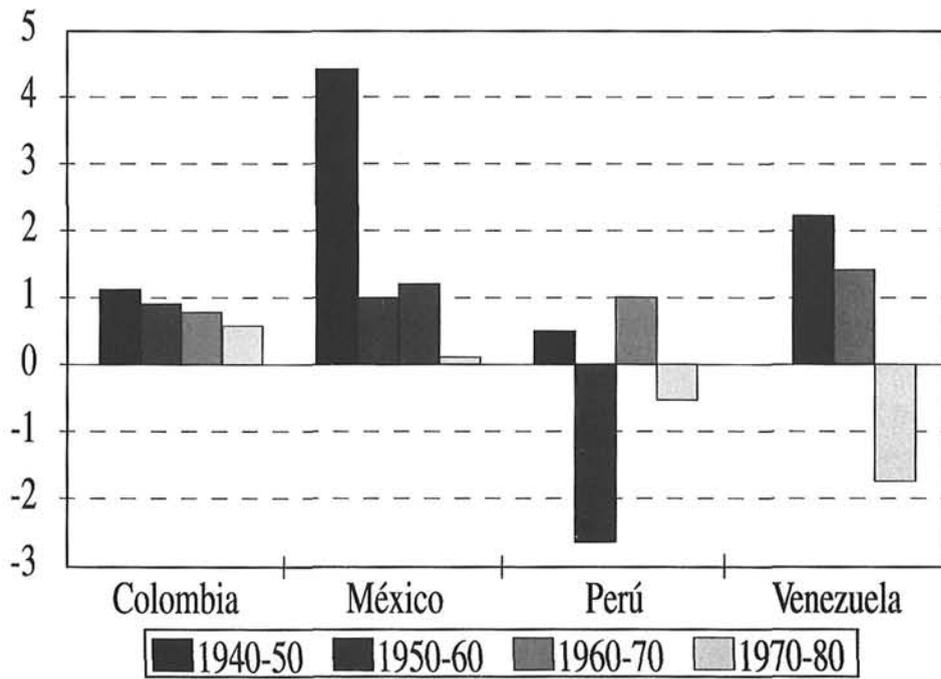
CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES



208

GRAFICO 2

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES



fue del 20 por 100. Esta es una cifra relativamente baja cuando la comparamos con una muestra mayor de países en desarrollo y economías desarrolladas. De hecho, en Chenery, Robinson y Syrquin (1986) se observa que, para un período parecido, la participación del crecimiento de la PTF en el crecimiento del valor añadido total fue del 31 por 100 para los países en desarrollo y del 50 por 100 para las economías desarrolladas. Por lo tanto, y de acuerdo con esta evidencia, el crecimiento en América Latina en el período 1940-1980, los años de sustitución de importaciones y de dirigismo estatal, se basaba fundamentalmente en la acumulación de trabajo y capital, con una pequeña contribución de las ganancias de eficiencia. Además, el Cuadro 3 y el Gráfico 1 muestran la reducción de la tasa de crecimiento de la PTF desde la década de 1960 en la mayoría de estas economías, tendencia que más adelante se acentuó a lo largo de la década de los años setenta.

Esta evidencia empírica permite avalar la hipótesis de que el modelo de desarrollo tradicional en América Latina estaba mostrando claros signos de agotamiento y de ineficiencia dinámica (en términos de una desaceleración en el crecimiento de la productividad) mucho antes de que llegase la crisis de la deuda de los años ochenta, cuando las tasas de crecimiento cayeron bruscamente o se volvieron negativas¹⁸.

Evidencia para Chile

Analicemos con más detalle la evidencia econométrica del impacto de las reformas sobre el crecimiento a largo plazo en Chile. La regresión de las fuentes del crecimiento para el período 1951-1989 para Chile (véase Lefort y Solimano, 1993), con una variable *dummy* para la reforma posterior a 1974, muestra:

$$GY = 0,002 + 0,593(GKNR) + 0,407(GL) - 0,0698(DREC) + 0,016(DREF)$$

$$(0,358) \quad (7,927) \qquad \qquad (-3,92) \qquad \qquad (1,96)$$

$$R^2 \text{ (ajustado)} = 0,82$$

$$DW = 1,81$$

¹⁸ A principios de la década de los años setenta se ensayó una respuesta socialista y/o "populista" a la tendencia de estancamiento evidente en la década de los años sesenta; ejemplos pueden encontrarse en Chile con Allende, en Perú con Velasco Alvarado y en México con Echeverría. Estos programas recalcan la necesidad de una expansión del sector estatal a través de la nacionalización acompañada de políticas de demanda agregada más agresivas, como medios para acelerar el crecimiento económico y para redistribuir la renta. Véase DORNBUSCH y EDWARDS (1991) y otras referencias mencionadas allí, para un análisis de este agotamiento de la "respuesta izquierdista" del modelo de sustitución de importaciones en la región.

CUADRO 4 (Continuación)
CHILE

ANALISIS DESAGREGADO DE LAS FUENTES DEL CRECIMIENTO, FACTORES DE OFERTA Y DE DEMANDA, 1951-1992
(Tasas medias de variación anual, %)

	Crecimiento del PIB	Tasa de crecimiento del empleo	Contribución total del factor trabajo	Tasa de crecimiento del capital no residencial	Tasa de crecimiento de la utilización de capital	Contribución total del factor capital	Crecimiento de la P.T.F.	Factores de Demanda ^a		
								Tasa de crecimiento del consumo	Tasa de crecimiento de la inversión	Tasa de crecimiento de la exportación
1982-83: Recesión y crisis financiera	-7,40	-7,55	-3,07	1,48	-2,24	-0,45	-3,87	-7,76	-24,41	2,67
1984-88: Recuperación y re consolidación de las reformas	5,51	9,29	3,78	-0,08	1,66	0,94	0,79	3,89	11,55	7,68
1989-92: Crecimiento sostenido	7,12	3,07	1,25	5,60	0,30	3,50	2,38	6,16	11,73	12,13

FUENTE: LEPOR y SOLIMANO (1993)

^a) Las tasas de crecimiento de los componentes de la demanda para toda la muestra y para el período anterior a la reforma corresponden, respectivamente, a 1961-1992 y 1961-1973.

De los 3,5 puntos porcentuales de crecimiento medio del PIB en el período 1951-73 (período anterior a la reforma), 0,2 puntos porcentuales se explican por el crecimiento de la productividad total de los factores, explicándose el resto por la acumulación de capital y por el crecimiento del empleo. Por el contrario, en el período 1974-92 (posterior a la reforma) la contribución del crecimiento de la PTF al 3,8 por 100 de la tasa de crecimiento medio anual del PIB es, aproximadamente, del 1 por 100. Esto representa un aumento sustancial en la contribución relativa de la PTF al crecimiento en este último período.

El Cuadro 4 también proporciona una descomposición del crecimiento del PIB entre factores de oferta y de demanda en el período posterior a 1974. Resulta interesante que los resultados muestren que el crecimiento de la PTF se aceleró diferencialmente tanto en el período 1976-81, justo tras aplicarse las principales reformas estructurales, como entre 1989 y 1992, un período de crecimiento sostenido. El Cuadro 4 también muestra que las exportaciones casi han duplicado su contribución al crecimiento del PIB en el período 1974-92 en comparación con el período 1951-73. Claramente, el crecimiento chileno tras las reformas se ha basado fundamentalmente en las exportaciones.

Una cuestión importante, planteada al inicio de este artículo, es la concerniente a la contribución relativa al crecimiento del PIB de la estabilización macroeconómica y de las reformas estructurales y los mecanismos de transmisión que operan en ambos casos. En Lefort y Solimano (1993) llevamos a cabo regresiones parciales para explicar la formación de capital, el crecimiento de la productividad y la expansión del PIB en función de un conjunto de reformas estructurales, de variables macroeconómicas y de una serie de variables del sector exterior. Las variables macroeconómicas (inflación, variabilidad de los tipos de cambio reales, tasa de crecimiento del gasto público) tenían el mayor valor explicativo de la tasa de crecimiento del PIB; además, las regresiones mostraban que estas variables macroeconómicas también constituían los determinantes fundamentales de la acumulación de capital, lo cual confirma los supuestos de que la inversión es muy sensible a la inestabilidad y que la inversión es probablemente el principal mecanismo de transmisión de las perturbaciones macroeconómicas al crecimiento de la producción. Otro resultado interesante es que las dos variables de la reforma estructural —un índice de los aranceles a la importación y una variable que reflejaba la profundidad financiera— tienen un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento del PIB, que actúa fundamentalmente a través de la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores.

y de estabilización. El crecimiento respondió de forma rápida a las reformas realizadas en Chile en la segunda mitad de la década de los años setenta y en Argentina y Perú a principios de los años noventa. Por el contrario, en México y Bolivia las políticas de estabilización y reestructuración fueron seguidas de un escaso crecimiento en los años ochenta, la década de la crisis de la deuda y del agotamiento de la financiación externa para la región.

En una perspectiva de largo plazo, la evidencia econométrica existente sobre las pautas de crecimiento de siete economías latinoamericanas desde la década de los años cuarenta hasta la de los años ochenta muestra que el crecimiento del PIB se explicaba fundamentalmente por la acumulación de factores con una contribución al crecimiento del PIB del crecimiento de la productividad total de los factores relativamente pequeña. Además, el crecimiento de la PTF mostraba una tendencia declinante a principios de los años sesenta. Esto sugiere el agotamiento (y la ineficiencia dinámica) del patrón de crecimiento que siguió América Latina bajo la sustitución de importaciones y el dirigismo estatal, mucho antes de que se iniciase la crisis de la deuda en los años ochenta.

Sin embargo, el restablecimiento del crecimiento tras las reformas de mercado también es complicado. La evidencia empírica al nivel de cada país individual muestra una larga transición (una década) hacia el crecimiento **sostenido** tras la reforma realizada en Chile. Más allá del ciclo inicial expansivo (de mediados a finales de los años setenta) y de la crisis (1982-83), las reformas iniciadas en los años setenta empezaron a tener efectos en términos de un crecimiento estable, impulsado por el lado de la oferta, desde mediados de los años ochenta. La evidencia econométrica para Chile indica una aceleración estadísticamente significativa del crecimiento de la PTF después de 1974 (cuando empezaron las reformas). México y Bolivia siguen aún en una fase de crecimiento lento o moderado, a pesar de las amplias reformas emprendidas. En México se detecta, a partir de 1988, un ligero aumento del crecimiento de la PTF agregada.

En definitiva, el ritmo de crecimiento económico durante la "edad dorada" del dirigismo estatal y la sustitución de importaciones era elevado pero padecía de ineficiencia dinámica; por el contrario, el crecimiento en una economía liberalizada (madura) se basa en mayor medida en las ganancias de productividad, por lo que es potencialmente más eficiente. El período crítico está claramente en la fase de transición en la que el estancamiento y/o la inestabilidad pueden preceder al camino a la prosperidad.

Desarrollo Económico y Equidad Social: Perspectiva Latinoamericana**

Crecimiento y Equidad: Crónica

Crecimiento, desigualdad y pobreza en América Latina durante el período de posguerra

Aunque las distintas fases del desarrollo de cada país distan mucho de ser sincrónicas, en general, el crecimiento de posguerra de América Latina cambió el ritmo y el modelo en torno a mediados de los sesenta, lo que ocurrió una vez más después de la crisis del petróleo de 1973 —con el consecuente retraso de la economía mundial—, para hundirse en la crisis de comienzos de los ochenta.

Como se ha discutido en Altimir (1994a), durante los cincuenta y los sesenta, el crecimiento —con tasas sustanciales, mayores del 2 por 100 per capita— fue desigualador (como en Brasil o Chile, en los sesenta), o supuso un incremento de la desigualdad en los cincuenta, seguido —en los sesenta— por una fase de desigualdad esencialmente inalterada (como en Argentina, Colombia o México).

En la década de los setenta, el crecimiento se interrumpió en algunos de estos países, debido a diferentes combinaciones de perturbaciones externas y reformas de políticas, en tanto que en otros países, el ritmo de crecimiento se mantenía o incluso se aceleraba. En el primer grupo, —Argentina, Chile y Perú, que promediaban un 1 por 100 de crecimiento per capita o menos— mostraron un significativo aumento de la desigualdad. Tan sólo Uruguay, en el período de 1968-73, caracterizado por una reanimación transitoria, mantuvo su grado de desigualdad, que ya había aumentado en los estancados

* El autor es Director de la Revista de la CEPAL y Secretario Ejecutivo Adjunto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de las NN. UU. La perspectiva expresada es de su exclusiva responsabilidad y no refleja necesariamente aquella de la Organización.

** Trabajo original y presentado en la Conferencia Internacional "Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI", organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994).

CUADRO 1

AMERICA LATINA: RITMO DE CRECIMIENTO Y CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y LA INCIDENCIA DE LA POBREZA EN LOS AÑOS SETENTA

Países	Cambios en la concentración del ingreso	Cambios en la incidencia de la la pobreza ¹		
		Nacional	Urbana	Rural
I. CRECIMIENTO LENTO ($\leq 1\%$)				
Argentina	I	M	I	D
Chile	I	I	I	I
Perú	I	D	I	D
II. CRECIMIENTO MODERADO (2-3%)				
224 Panamá	...	M	I	D
Uruguay	I		I	
III. CRECIMIENTO RAPIDO ($>3\%$)				
Brasil	M	D	M	D
Colombia	D	D	D	D
Costa Rica	D	D	D	D
México	D	D	D	D
Venezuela	D	D	D	D

Fuente: ALTIMIR (1994a).

¹ I: incremento; M: mantenimiento; D: disminución.

Los efectos distributivos de la crisis y ajustes de los ochenta

Casi todos los países de América Latina experimentaron agudas redistribuciones del ingreso durante la década de crisis, en la mayoría de los casos con resultados netos regresivos hacia fines de la década.

Por otra parte, los cambios en la concentración del ingreso y la caída del ingreso real per capita —durante la primera mitad de la década—, cuando la mayoría de las economías sufrió ajustes recesivos o recién comenzaba la recuperación, supusieron significativos aumentos de la pobreza absoluta, que sólo en unos pocos casos se revirtieron parcialmente con los procesos de estabilización y crecimiento de los años posteriores.

En un trabajo previo (Altimir, 1994b), analicé en detalle la evolución de la concentración del ingreso y de la pobreza, a través de las diferentes fases macroeconómicas que cada uno de los nueve países experimentó durante el comienzo de los ochenta y los noventa. Los aspectos más relevantes² (véase el Cuadro 1 del Anexo Estadístico) son:

i) El ajuste recesivo a perturbaciones externas en los comienzos de la década, ha producido efectos adversos sobre la desigualdad y efectos devastadores sobre la pobreza urbana en toda América Latina. Colombia y Costa Rica se destacan como las únicas excepciones.

ii) La recuperación, luego del ajuste externo, sólo en un par de países (notoriamente en Colombia y Uruguay), mejoró la distribución del ingreso y produjo mitigación en el área específica de la pobreza.

iii) Aquellos países que nuevamente se hundieron en la depresión económica, luego de recuperarse del ajuste externo (como Argentina, Brasil, México o Perú) —debido a desequilibrios internos generalizados, shocks externos adicionales y una inflación acelerada **cum** esfuerzos para estabilizar la inflación—, experimentaron aumentos aún mayores de desigualdad y pobreza absoluta.

iv) De los dos casos de estabilización y recuperación de la elevada inflación y recesión hacia fines de los ochenta (Argentina en 1990-91 y México en 1987-89), sólo en Argentina esta circunstancia se acompañó de mejora parcial de la concentración del ingreso y de la pobreza urbana. En el caso de México, no existe ninguna evidencia de una disminución similar de la pobreza o de la desigualdad.

² Actualizado sobre la base de información más reciente.

v) En casi todos los casos de crecimiento económico sostenido o incluso —en definitiva— de crecimiento no sostenido luego de la recuperación, dicha circunstancia no originó una mayor mejora en la distribución del ingreso relativo, aunque en la mayoría de los casos, el crecimiento podía producir alguna disminución de la pobreza urbana. Sólo en Uruguay la distribución del ingreso mejoró aún más.

vi) Con respecto a la pobreza rural, para la mayoría de los países que han sido considerados, existe evidencia de una disminución de su incidencia —aunque insignificante en algunos casos— durante los ochenta; ha continuado, de algún modo al menos por inercia, la tendencia hacia la disminución de la pobreza rural que era manifiesta en la década anterior.

Un atisbo de los patrones distributivos emergentes

Cuando un país tras otro volvió a su senda de crecimiento de plena ocupación de la capacidad productiva, hacia fines de los ochenta y a comienzos de los noventa, bajo nuevas modalidades de manejo macroeconómico y respaldado por sustanciales flujos de entrada de capital extranjero, sus situaciones distributivas ya habían salido del nivel más bajo de la recesión pero sólo en Colombia (en 1986-90) y Uruguay (desde 1990) la distribución del ingreso fue menos concentrada que antes de la crisis. En Costa Rica y también quizá en Chile³ la concentración del ingreso en esa fase fue similar a los niveles de pre-crisis (véase el Cuadro 2 del Anexo Estadístico).

Quizá lo más elocuente es que, el sendero de crecimiento con plena ocupación de la capacidad productiva no originó más mejora distributiva, excepto en Uruguay. En Chile, Costa Rica y México la desigualdad se mantuvo casi invariable y en Colombia aumentó en forma significativa (nuevamente a niveles de pre-crisis) entre 1990 y 1994. Bajo estas circunstancias, sólo el crecimiento tuvo una influencia positiva sobre la pobreza, que disminuyó en Chile y (a comienzos de los noventa) en México, no así en Colombia ni en Costa Rica. Sólo en Uruguay, tanto el crecimiento como la menor desigualdad produjeron una reducción significativa de la pobreza urbana.

³ Para Chile, existe evidencia contradictoria a este respecto. La encuesta de empleo de la Universidad de Chile indica un incremento de la desigualdad del ingreso familiar en Santiago, entre 1978 y 1987, de sólo el 7 por 100. En cambio, las encuestas de presupuestos familiares del INE en Santiago indican un aumento de la desigualdad del gasto de los hogares, entre 1978 y 1988, de 9,2 por 100.

Por otra parte, las economías que en los comienzos de los noventa todavía se estaban recuperando y que aún no habían alcanzado una fase de crecimiento de capacidad plena, mostraron grados de concentración del ingreso bastante superiores a los niveles de pre-crisis y, con niveles de ingresos reales per capita aún más bajos que antes de la crisis, una incidencia de la pobreza en las áreas urbanas bastante más elevadas (el doble en Argentina, Perú y Venezuela) que las proporciones que predominaban antes de la crisis (véase el Cuadro 2 del Anexo Estadístico).

La desigualdad de las remuneraciones es un componente importante de la desigualdad total. Depende fuertemente de los ingresos relativos correspondientes a los diferentes niveles de educación. Durante los ochenta, el efecto combinado de la recesión, del ajuste y de la reestructuración, aparentemente afectó más, en forma relativa, a la demanda de mano de obra más especializada, haciendo frente a una rápida ampliación de la oferta. El ingreso promedio de la fuerza laboral urbana con educación secundaria y universitaria, generalmente, cayó en relación con los ingresos de aquellos con educación básica (véase Cuadro 2).

CUADRO 2

CAMBIO EN LOS INGRESOS RELATIVOS DE LA FUERZA LABORAL POR NIVELES EDUCACIONALES

Nivel educacional	Brasil		Colombia		Costa Rica		Uruguay		Venezuela	
	1979-90	1980-90	1990-92	1981-90	1990-92	1981-90	1990-92	1981-90	1990-92	
Sin educación	-4,5	-5,5	3,2	-9,3	-10,9	-6,5	15,8	2,6	5,2	
1 a 3 años	-2,2	-8,3	7,0	-12,4	-2,1	-13,1	21,0	0,7	5,4	
4 a 6 años	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
7 a 9 años	-3,7	-11,3	1,5	-1,7	-7,5	13,8	-6,4	0,1	-1,3	
10 a 12 años	-1,1	-24,8	3,3	-14,0	2,6	1,7	-1,6	-0,7	-2,6	
13 a 15 años	6,2	-22,4	10,0	-18,8	4,4	-16,2	19,6	-10,4	-2,5	
16 y más	-4,0	-35,5	6,5	8,7	1,0	-10,9	-4,2	-16,1	6,3	

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Encuestas de Hogares.

Aparentemente, la anterior tendencia hacia la caída de los ingresos relativos de la mano de obra mediana y altamente especializada se está invirtiendo durante la fase de crecimiento de plena ocupación de la capacidad productiva. Al menos, esto es lo que sucedió en Colombia, Costa Rica y Uruguay, más que compensando la caída anterior. En todos estos casos, —así como también en México— este hecho sucedió junto con una ampliación relativa de la demanda de aquella mano de obra especializada. Esta tendencia que aumenta la desigualdad bien podría ser una característica de la nueva fase de crecimiento, al menos por algún tiempo.

Una perspectiva a largo plazo

228

Durante las décadas anteriores a la crisis, en los países latinoamericanos se instauró un estilo particular de desarrollo (basado en la industrialización orientada al mercado interno y el liderazgo estatal en la inversión). La crisis en sí misma se puede interpretar —con diverso énfasis— como una inusual combinación de shocks externos contra estructuras ya frágiles en un marco de deficiente administración de la política económica. Las respuestas a la crisis y a los consecuentes desequilibrios variaron desde las meramente defensivas, pasando por imaginativos paquetes heterodoxos hasta los severos ajustes estructurales. Sea como fuere, la crisis, la parte “inevitable” de los ajustes y sus resultados, forma parte del despliegue histórico del desarrollo de posguerra de América Latina, junto con todos los cambios estructurales que ocurrieron en las décadas anteriores.

En este momento, al estar situados en los umbrales de una trascendental transformación del estilo de desarrollo de estos países, podemos lanzar una mirada retrospectiva hacia el período completo del tiempo en el que se desarrolló gradualmente el estilo previo, cubriendo los diferentes períodos de crecimiento, los casos de perturbaciones del crecimiento y de ajuste en los setenta, y el período completo de la crisis y el ajuste de los ochenta, así como también al incipiente despliegue del nuevo estilo de desarrollo.

Como se ha señalado anteriormente, los patrones distributivos bajo la nueva modalidad con la que estas economías están funcionando (caracterizada por la apertura comercial, la austeridad fiscal, el manejo prudente de la política monetaria, menor regulación pública de los mercados y más confianza en la iniciativa privada) tiende a ser como mínimo, tan desigual y en la mayoría de los casos más desigual —al menos en las áreas urbanas— que aquellos que predominaban en las últimas

fases de la etapa anterior de crecimiento, durante los setenta. Tan sólo Uruguay se escapó de esta tendencia, exhibiendo una distribución del ingreso menos desigual que en 1981.

Pero debido a que esos grados de desigualdad ya eran más elevados que en las décadas anteriores, la tendencia a largo plazo muestra mayores concentraciones del ingreso a comienzos de los noventa, en el inicio de una nueva fase de desarrollo, de lo que existía en los sesenta o en los comienzos de los setenta. En Colombia, Costa Rica y México, el reciente deterioro distributivo destruyó las ganancias previas. En Venezuela, el incremento de la desigualdad en los ochenta podría haber borrado parte de la mejora de los setenta (véase Gráfico 1).

El cuadro a largo plazo de la relación entre crecimiento y equidad es, de este modo, uno que combina el crecimiento que suele acentuar la desigualdad con la recesión que también acentúa la desigualdad, donde sólo los períodos de crecimiento elevado han tenido efectos igualadores, y en la economía que ha crecido más rápidamente en la región (Brasil), ni siquiera eso. La dinámica del crecimiento no ha funcionado en favor de la mejora de la distribución del ingreso puesto que el desempeño de posguerra de los países latinoamericanos ha sido dominado por el lento o no sostenido crecimiento más que por el crecimiento rápido y sostenido. Además, la transformación del estilo de desarrollo, actualmente en marcha, no muestra resultados igualadores, más allá de la restauración anticíclica de las desigualdades del período anterior al ajuste.

229

Las Condiciones para el Crecimiento Rápido y Sostenido

Estabilidad macroeconómica

La experiencia de América Latina durante los ochenta ha demostrado dolorosamente que la estabilidad macroeconómica es un requisito para el crecimiento. Actualmente, luego de traumáticos ajustes y procesos de estabilización, la mayoría de los países ha logrado tasas razonables de inflación, aunque algunos de ellos aún mantienen desequilibrios macroeconómicos importantes, reflejados en considerables y constantes brechas externas.

Los cuantiosos flujos de entrada de capital privado, (173.000 millones de dólares en 1992/94) que han cubierto esa brecha también han estimula-

do la inversión privada y han ayudado a la estabilización de precios a través de la apreciación de la moneda. Existe preocupación —llamativamente confirmada por el episodio mexicano de fines de 1994— acerca de la volatilidad potencial de algunos de estos flujos y sus peligrosas consecuencias en el caso de una reversión; una visión menos apasionada prevé una reducción eventual, significativa pero parcial, a niveles más normales de flujos de entrada de capital, de acuerdo con la recuperación de rentabilidad en el mercado financiero internacional y los márgenes de diversificación internacional de cartera.

Si éste resulta ser el caso, las economías latinoamericanas tendrán que ajustarse —mientras menos severo sea el ajuste, menor será su dependencia de los ahorros externos para mantener el equilibrio macroeconómico— usando el ya limitado conjunto de instrumentos a su disposición. Los tipos de cambio flexibles pero estables combinados con el ajuste fiscal podrían estimular las exportaciones e incrementar el ahorro interno; si al consumo se le aplican impuestos, se fortalecería doblemente la inversión. Por el contrario, las ya elevadas tasas de interés son de poco beneficio en esta coyuntura, más aún en países donde el sistema financiero ha estado acumulando préstamos malos.

El escenario internacional

La economía internacional de los noventa y más, desafía a los países en vías de desarrollo con nuevos riesgos y oportunidades. El cambio trascendental desde la electromecánica a la micro-electrónica está transformando el paradigma tecno-productivo dominante de formas que todavía están siendo desplegadas. Una consecuencia obvia ha sido la obsolescencia de la organización de producción tradicional y de ciertas calificaciones y conocimientos prácticos (*know-how*). Aún cuando en el largo plazo, el efecto de la progresiva transformación tecno-productiva sin duda será una ampliación significativa de la frontera de la producción y quizá también la creación neta de empleo, en su fase presente está dando lugar al “crecimiento sin significativa generación de empleo.” Quizá sean necesarias cantidades considerablemente más elevadas de inversión con el objeto de entrar en una fase de expansión del empleo bajo el nuevo paradigma y de muchísima más inversión en recursos humanos para aquellos trabajos que van a ser ocupados.

Otra tendencia asociada es la globalización, que está respaldada por la revolución en las comunicaciones. Los negocios se llevan a cabo a escala global en proporciones mucho mayores y de diferentes maneras. La mayor

importancia relativa del comercio internacional y de la inversión extranjera directa; el comercio como medio de internacionalizar la producción mediante la subcontratación y el comercio intra-industrial; la creciente importancia de las empresas transnacionales; la globalización del sistema financiero y de los nuevos instrumentos financieros y la universalización de los modelos de consumo son sólo las características sobresalientes de un proceso que está cambiando el mundo.

La exitosa culminación de la Ronda Uruguay de Negociaciones del GATT, la creación de la OMC y la ratificación de NAFTA, son pasos positivos hacia un sistema de comercio multilateral más libre, que es compatible con la tendencia hacia la globalización.

Casi todos los mercados están siendo transformados por esta tendencia, sin embargo, el creciente dinamismo del comercio internacional está centrado en torno a los productos manufacturados y servicios alimentado, en términos generales, por las ventajas competitivas ganadas sobre la base de la intensidad de conocimientos incorporados a los productos.

Vinculación dinámica con la economía internacional

El lento crecimiento a largo plazo en América Latina se puede explicar, parcialmente, por la perduración de la industrialización orientada hacia el interior más allá de su punto de maduración, sin convertirse en un proceso de crecimiento propulsado por las exportaciones (siendo Brasil la notoria excepción de esta trayectoria). Este estilo de crecimiento suponía, como ya se ha advertido, que los nexos con la economía internacional fuesen débiles y centrados en torno a la exportación de materias primas, cuya demanda está sujeta a amplias fluctuaciones y cuyos precios siguen una tendencia descendente.

El crecimiento rápido y sostenido requiere que un país esté en condiciones de valerse de los ciclos expansivos del comercio y que enfrente exitosamente ciclos adversos. Esto se puede lograr mediante la diversificación de los productos y de los mercados para participar activamente en flujos más dinámicos del comercio mundial, que corresponden —como ya se señaló— a bienes o servicios cada vez más intensivos en conocimiento, incorporados a través de la producción o tecnología de diseño, mano de obra especializada y tecnología de organización.

De este modo, el crecimiento sostenido propulsado por las exportaciones requiere un continuo movimiento desde las tradicionales materias primas o semimanufacturas hacia las manufacturas de creciente complejidad tecnoló-

gica, hacia los servicios modernos o hacia otras exportaciones no tradicionales, particularmente las basadas en recursos naturales, con un contenido tecnológico y de organización más elevado.

Esto significa incrementar el valor agregado en cada enlace de la cadena de exportación que, a su vez, requiere una mayor participación en las redes internacionales de tecnología, mercados y finanzas, para cuyo propósito, la inversión extranjera directa, las compañías comerciales (“*trading companies*”) o empresas con participación de capital extranjero en el exterior, son poderosos vehículos.

La apertura de las economías latinoamericanas para conseguir el crecimiento propulsado por las exportaciones requiere más que tan sólo eliminar las restricciones de las importaciones. Aunque la reducción de los aranceles, la eliminación de las barreras no arancelarias y un tipo de cambio razonablemente alto y estable son esenciales para eliminar los sesgos anti-exportación, el cambio hacia un estilo de crecimiento centrado en la exportación requiere incentivos para las exportaciones no tradicionales e incluso introducir sesgos temporales para favorecerlas.

232 Sin embargo, esto sólo proporciona una “reposición” de incentivos en favor de las exportaciones. No obstante, el desarrollo de exportaciones no tradicionales competitivas en un ambiente caracterizado por mercados muy imperfectos o incipientes y sus consecuentes “fallas”, exige una sólida y amplia estrategia de desarrollo tecnológico como asimismo de compromisos recíprocos por parte de los exportadores que reciben incentivos y crédito.

Más aún, como lo demuestran los ejemplos del Este Asiático, el crecimiento sostenido requiere que los sectores tradicionales de la economía que producen para el mercado interno también prosperen, proporcionando el empleo adicional necesario. Esto requiere que tales actividades también logren niveles adecuados de competitividad internacional, por el bien de la asignación eficaz de recursos a largo plazo. En las economías que se están abriendo a la competencia externa, este hecho podría exigir incentivos temporales y políticas tecnológicas apropiadas para apoyar la reestructuración de empresas que producen para el mercado interno.

Competitividad internacional

La competitividad basada en rentas de recursos naturales o en salarios reales bajos o en un tipo de cambio excesivamente alto tiende finalmente a desaparecer en forma gradual. El progreso técnico continuo es la única

manera segura de lograr y mantener la competitividad internacional tanto a nivel de empresa como a nivel de economía nacional.

La incorporación de la tecnología y de nuevos conocimientos en los procesos de producción ocurren a través de diferentes combinaciones de nuevos procedimientos o diseños, nuevos equipos y materiales, mano de obra especializada correspondiente, cambio organizacional, enlaces técnicos con el sistema productivo y una caja negra que puede ser llamada en forma genérica “iniciativa innovadora.”

Por esto, la consecución de competitividad internacional representa un proceso que supone la incorporación de tecnología moderna, el desarrollo de capacidades tecnológicas locales, el perfeccionamiento de la calidad de la mano de obra y el mejoramiento de la gestión. Sin embargo, este proceso tiene un aspecto sistémico, en la medida que su éxito a nivel micro depende de los nexos con los proveedores de insumos, el mercado laboral, el sistema educativo, el sistema científico y tecnológico, y la infraestructura económica, así como también de un entorno macroeconómico favorable y un clima general de confianza en el futuro.

Tanto si lo llamamos “competitividad nacional” o “aumento de la productividad en todo el sistema”, la hipótesis central es que el logro y el mantenimiento a largo plazo de la competitividad internacional es un proceso sistémico que supone la difusión del progreso tecnológico a través de redes de producción, con la activa participación de los trabajadores y la incorporación de agentes sociales y gubernamentales en el proceso (CEPAL, 1990).

233

En la situación latinoamericana, caracterizada por la heterogeneidad estructural dentro de la mayoría de sectores de la economía, con amplias disparidades de productividad y de acceso a recursos productivos, tal esfuerzo requiere un gran impulso hacia adelante y un esfuerzo social sostenido que supongan algunos cambios profundos en el comportamiento.

Para lograr y mantener la competitividad internacional en todo el sistema y permitir a las economías crecer sobre la base de una asignación eficaz de los recursos —que incluya la ocupación plena de los mismos— las exportaciones deberían extender sus eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás a través de la economía nacional. En particular, este tipo de red debería representar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas. Por otra parte, algunas de las industrias desarrolladas originalmente para el mercado interno deberían reestructurarse para la competitividad permanente en lugar de adaptarse en forma defensiva y a la larga desaparecer.

Desarrollo tecnológico y educación

La transformación productiva requerida para el crecimiento rápido y sostenido representa un cambio abrupto en la productividad global desplegada a través de la mayor parte del sistema productivo, por todos los sectores, tipos de empresas, regiones y redes institucionales. Exige una vasta estrategia de desarrollo tecnológico y de largo alcance. Una estrategia específica para cada país que contemple la dotación de recursos, la dimensión del mercado interno, las capacidades tecnológicas ya existentes y las fuentes potenciales de financiamiento debería, en todo caso, orientarse hacia el aumento del contenido de valor agregado y de calificaciones de las exportaciones, hacia el perfeccionamiento de su calidad tecnológica para poder estar en condiciones de participar en redes transnacionales y hacia el aumento de la productividad en todos los sectores de la economía.

Para poner en práctica una estrategia de tal naturaleza se puede recurrir a un amplio conjunto de políticas e instrumentos. Las políticas horizontales para promover diversas vías de desarrollo tecnológico (incluida las diferentes etapas de industrialización) se podrían aplicar junto con incentivos selectivos temporales para desarrollar ciertos recursos claves para la consolidación de sistemas nacionales de innovación efectivamente dinámicos y trascendentes. La competitividad internacional es el criterio fundamental del éxito de tales políticas; no obstante, puesto que el fracaso del mercado es lo que las motiva y la competitividad a nivel micro está condicionada por la competitividad sistémica, la estrategia del desarrollo tecnológico es la medida con la que se puede juzgar los resultados provisionales.

Una estrategia de desarrollo tecnológico requiere una estrategia paralela para mejorar la educación, la capacitación y la calidad productiva de la fuerza laboral. Una de las principales lecciones de la experiencia de las economías en el Este Asiático es la importancia que ha tenido el rápido aumento de los años de escolaridad de la fuerza laboral y los adecuados mecanismos de capacitación profesional mediante la práctica en el trabajo. El acceso universal a la educación pública básica, los planes de estudios adecuados en la educación secundaria y la interacción de la enseñanza y la investigación en las universidades con los requisitos de la estrategia de desarrollo tecnológico, así como también el aumento en la calidad de la educación en todos los niveles parecen ser los componentes básicos de una estrategia educativa necesaria (CEPAL/OREALC, 1992), que tiene que ser complementada por programas de readiestramiento para los trabajadores desplazados en los procesos de reestructuración y por la capacitación profesional regular en el puesto de trabajo dentro de las empresas.

Los mercados, los incentivos y la competencia

Las señales del mercado son la herramienta básica y descentralizada para la eficaz asignación de recursos. Sin embargo, en las economías latinoamericanas en desarrollo los mercados de recursos claves —aquellos para la tecnología, capital humano, crédito y tierra— son incipientes o imperfectos y funcionan muy por debajo de sus niveles óptimos de asignación. Por otra parte, muchos mercados para bienes y servicios son oligopolísticos o imperfectamente competitivos.

Se requieren políticas horizontales para cubrir las principales brechas y eliminar los principales embotellamientos en los mercados de factores productivos. Estas “políticas de desarrollo productivo” deberían estar diseñadas para fortalecer en lugar de reemplazar las fuerzas del mercado. Para la innovación tecnológica, por ejemplo, tales políticas podrían incluir subsidios parciales a la I+D por empresas, asegurar el financiamiento para los esfuerzos de desarrollo tecnológico, facilitar capital para empresas que se inician, promover alianzas estratégicas entre las empresas nacionales e internacionales que son líderes en tecnología u ofrecen acceso a mercados importantes. Por otra parte, las políticas horizontales para la capacitación profesional podrían incluir incentivos fiscales para las empresas así como también la organización del suministro de capacitación y su sincronización con las necesidades de la producción.

235

Al mismo tiempo, las políticas de competencia y sus reglas deberían aplicarse a los mercados internos, sobrepasando la liberalización y la desregularización del comercio para promover activamente la competencia y regular las combinaciones oligopolísticas perversas y los monopolios de servicios que pueden afectar tanto el bienestar de los consumidores como la competitividad de las empresas.

Cualquier incentivo incluido en las políticas de desarrollo tecnológico, en las políticas de promoción de la exportación y en las políticas de reestructuración deberían ser temporales y estar sujetas a contrapartidas empresariales en términos de mejoramiento de la competitividad. La orientación hacia la competencia internacional promueve una actitud empresarial centrada en el reforzamiento de la productividad, logrando niveles de producción que permitan la aparición de economías de escala y la adopción de tecnologías relativamente avanzadas y comprobadas que se hallan internacionalmente disponibles, sin grandes barreras para acceder a ellas.

Por otra parte, como lo han demostrado algunas experiencias del Este Asiático, el someter los incentivos fiscales y financieros a una “pugna” entre empresas, en el marco general coordinado de una estrategia de desarrollo

tecnológico orientada a aumentar la productividad y las exportaciones de mayor contenido tecnológico, proporciona una prueba que sustituye la del mercado en áreas donde éste asigna los recursos en forma deficiente, particularmente en un contexto de largo plazo.

Ahorro e inversión

La reorientación estratégica del desarrollo de América Latina perfilado anteriormente supone un incremento significativo de la productividad total de los factores respaldado por la propagación del progreso tecnológico por todo el sistema productivo. Ello requiere que la inversión, tanto en capital fijo como en capital humano, sea bastante superior y significativamente más eficiente que en la actualidad.

En cuanto al nivel de inversión, se requerirán cantidades superiores para:

i) la modernización de las actividades productivas formales, incluso para cambiar sus funciones de producción a un uso menos intensivo de capital fijo y más intensivo en información y conocimiento.

ii) el aumento de la relación capital-trabajo de la agricultura campesina, de los trabajadores urbanos informales y de pequeñas empresas tradicionales.

iii) el aumento de la infraestructura rural.

iv) el aumento de la inversión pública en infraestructura, capital humano y desarrollo tecnológico, equiparada con creciente inversión privada en esas áreas.

En cuanto a la eficiencia global de la inversión, hay posibilidad de mejorarla, desde la óptica de la asignación de recursos:

i) cambiando la composición de la inversión fija mediante el desaliento a la construcción de viviendas de lujo y de edificios suntuarios públicos y privados;

ii) incrementando la eficacia en función de los costos de la inversión en vivienda y desarrollo urbano;

iii) aumentando la productividad de la educación, mediante una mayor relevancia de su contenido para la modernización y el mejoramiento de su calidad.

En el largo plazo, más allá de estas mejoras en la asignación, la eficiencia marginal de capital debería aumentar junto con la productividad total de los factores, a través del progreso técnico.

Para alcanzar estos requerimientos, el ahorro nacional debería aumentar aún más, debido a que es probable que los flujos actuales de ahorro externo se fijen en niveles permanentes más normales —y más bajos— en relación con el PIB. De todas formas, si ello no ocurriera, financiar un aumento significativo de los coeficientes de inversión sólo sobre la base de flujos mucho mayores de ahorro externo aumentaría peligrosamente la vulnerabilidad de las economías —y, por lo tanto, de su crecimiento— a los choques externos. El ahorro privado debería proporcionar la mayor parte de los fondos para financiar las necesidades de inversión puesto que el sector privado ha pasado a tener el papel central del proceso de acumulación. Sin embargo, el Estado —como ya se ha señalado— tiene un rol estratégico en promover el crecimiento basado en la competitividad, mediante el impulso del desarrollo tecnológico, proporcionando infraestructura para la articulación sistémica e invirtiendo en recursos humanos. Para cumplir con ese papel, el ahorro público también tiene que aumentar. Dado que todas estas acciones generan economías externas, el financiamiento correspondiente debería venir principalmente de ingresos públicos más altos —tanto de impuestos como de tasas— y de la reestructuración del gasto público en favor del gasto social, principalmente para la inversión en recursos humanos como asimismo para fortalecer las redes de seguridad social.

237

¿Es También la Equidad un Requisito para el Crecimiento Rápido y Sostenido?

La visión convencional de las condiciones que facilitan el crecimiento a largo plazo ha tendido a presentar sistemáticamente una contraposición entre una distribución equitativa del ingreso y el crecimiento del ahorro. La hipótesis estilizada de la curva en forma de U propuesta por Kuznets subraya la relación inversa entre el crecimiento y la equidad en las fases iniciales de desarrollo, hasta un punto donde ambos llegan a ser complementarios o compatibles.

Por otro lado, la experiencia de las economías del Este Asiático sugiere una complementariedad incluso en la fase del comienzo de la industrialización. Algunas interpretaciones de esa experiencia van tan lejos como para sugerir que tal complementariedad es una condición necesaria para el crecimiento a largo plazo.

Nuestra perspectiva de las condiciones para el crecimiento rápido y sostenido a largo plazo en América Latina se acerca a una “versión fuerte”, de

la hipótesis de complementariedad. La línea de razonamiento es que, como se ha señalado anteriormente, el crecimiento sostenido requiere que tanto las actividades de exportación como las actividades internas sean competitivas, que sólo se puede mantener la competitividad internacional en el largo plazo sobre la base de continuo progreso técnico, que a su vez requiere una fuerza laboral cada vez más educada. Sin embargo, en la medida que la competitividad es sistémica, el progreso técnico debería estar diseminado a través del sistema productivo y la mayoría de la población tendría que tener acceso a una adecuada educación y capacitación. En esas circunstancias todos los sectores y la mayoría de los segmentos de la economía experimentarían incrementos en la productividad y la mayoría de la población tendrá sus capacidades reforzadas, lo que constituirá la base para una mejor distribución de las remuneraciones⁴.

Este círculo virtuoso va más allá de la esfera económica, puesto que la igualdad de oportunidades y una adecuada distribución de los resultados del desarrollo tecnológico y el crecimiento proporcionaría amplio respaldo político para la estrategia y las reformas estructurales que se requieren. Por otro lado, funcionando en democracia, que es el mejor sistema para articular los intereses y resolver los conflictos, la educación proporcionará los valores y los conocimientos para el ejercicio de una ciudadanía madura. De este modo, el mismo componente del proceso que permite a las personas contribuir al desarrollo tecnológico y compartir sus resultados, también les permite contribuir al desarrollo de un sistema democrático y defender sus intereses por medio de su participación en un sistema político poliárquico.

Existe, sin embargo, una “versión débil” de la complementariedad entre crecimiento sostenido y equidad. En este enfoque, tampoco existe ninguna oposición ineludible entre el crecimiento y la equidad pero hay modelos de crecimiento y procesos de transformación que podrían dar por resultado un crecimiento dualista o segmentado. En otras palabras, el crecimiento rápido y sostenido **puede** ser posible en el largo plazo sin el mejoramiento de la equidad, aunque ello no sea deseable y esté tan lleno de tensiones sociales que pueda dar lugar a procesos políticos **sui generis** impredecibles, si ha de sostenerse políticamente. En aquellos casos se pueden adoptar políticas para corregir parcialmente las tendencias subyacentes hacia una sociedad más equitativa, compatible con el crecimiento elevado y sostenido.

⁴ Una interpretación del desarrollo latinoamericano convergente con esta visión, apoyada en proyecciones regionales, puede encontrarse en LONDOÑO (1995).

Las presentes reformas de política, centradas en la liberalización de las importaciones, la desregulación de mercados de bienes y servicios, la flexibilización del mercado laboral, la racionalización fiscal y la privatización de monopolios públicos y de la provisión de servicios sociales, están conduciendo a la modernización de segmentos significativos del sistema productivo y, en la medida en que se canalice suficiente inversión a actividades exportadoras, a la expansión a mediano plazo de las exportaciones y, en consecuencia, al crecimiento inducido por las exportaciones. Sin embargo, esas reformas pueden al mismo tiempo conducir a la exclusión de segmentos mayores de fuerza laboral que en el pasado del proceso dinámico de reforzamiento de la productividad o, en el mejor de los casos, a la mayor modernización de los ya modernos sectores de la economía sin dar lugar a suficientes nexos para incorporar gradualmente al campesinado de subsistencia y a las siempre crecientes cohortes del subempleo urbano.

Las Condiciones para la Transformación hacia el Crecimiento Rápido y Sostenido con Mayor Equidad Social

239

Puesto que la mejora de la equidad no se percibe como contradictoria con el crecimiento, existen estrategias y políticas que pueden influir sobre los patrones de desarrollo y corregir sus resultados distributivos para construir un proceso de transformación en el que el crecimiento rápido y sostenido y una distribución más justa del bienestar se complementen y se refuercen recíprocamente.

Para que se logre esa complementariedad, las mejoras de equidad deberían ser compatibles con la creciente competitividad internacional y con los esfuerzos de ahorro e inversión requeridos para el crecimiento acelerado. La inversión en recursos humanos es la clave para esa compatibilización; además, representa el gozne que podría articular la consecución a largo plazo de la competitividad internacional basada en la continua incorporación de conocimiento en el proceso productivo, con la construcción de una sociedad más equitativa, basada en una distribución más igualitaria del conocimiento y las capacidades productivas.

Ambos objetivos requieren que las oportunidades reales de acceso a la educación y la mayor especialización técnica sean ampliamente —idealmente, universalmente— difundidas. En la medida que la competitividad internacional es sistémica, como se ha señalado anteriormente, la incorporación y el des-

pliegue de la nueva tecnología por todo el sistema productivo requeriría un amplio mejoramiento paralelo de las destrezas correspondientes de la fuerza laboral presente y futura. En la medida que una distribución de bienestar menos desigual se base en una distribución más equitativa de los ingresos, la distribución subyacente de conocimientos especializados debería ser también más equitativa y las estructuras de remuneraciones deberían reflejar las contribuciones correspondientes a la productividad total de los factores.

Por otra parte, no basta mejorar la educación y la oferta de mano de obra especializada. Aquellos conocimientos especiales tienen que ser demandados por el sistema productivo. El patrón de crecimiento y, en particular, su senda dinámica debe combinar actividades con uso intensivo de tecnología con actividades intensivas en trabajo semi especializado o de baja calificación, tanto para las exportaciones como para el mercado interno, sobre la base de incrementar la productividad en todos los segmentos de la economía.

Para que la distribución del ingreso mejore sobre la base de incrementos de la productividad se necesitan tres cosas. Primero, el empleo en las actividades modernas se tiene que expandir, junto con los aumentos de la productividad, como proporción de la fuerza laboral absorbiendo parte del subempleo. Segundo, aquellos aumentos en la productividad tienen que traducirse realmente en aumentos proporcionales de los salarios. Tercero, el capital por trabajador de la mano de obra que permanece en los sectores informal, de las pequeñas empresas y tradicionales de la economía debería aumentar drásticamente.

240

Para esa finalidad, una fuerte inversión en recursos humanos (educación, capacitación y readiestramiento, nutrición y salud) debería complementar la inversión en capital fijo. Además, existe la posibilidad de sustituir la inversión en capital físico por la inversión en capital humano, en la medida que se espere de éste una mayor contribución en el largo plazo a la productividad total de los factores.

La estrategia de educación y capacitación es, por lo tanto, crucial para articular el crecimiento sostenido y la equidad social. La educación básica debería llegar a ser universal, la educación secundaria más armónica con la formación de capacidades de producción y la educación superior más interactiva con el desarrollo tecnológico. Un mayor esfuerzo para la educación pública se debería concentrar en las fases donde se requiera mayor perfeccionamiento de las capacidades cognoscitivas, esencialmente en los niveles pre-escolar y básico.

En la mayoría de los países latinoamericanos, los sistemas de educación han ampliado nominalmente las oportunidades de acceso a la educación a la

mayor parte de la población. Existe, sin embargo, un grado considerable de desigualdad de acceso real a la educación y, especialmente, al conocimiento; la deserción escolar o la repetición se concentra en los estratos sociales bajos; por otra parte, la calidad de la educación y el desempeño son distribuidos en forma desigual de acuerdo con la prosperidad de cada comunidad. Además, la calidad promedio en cuanto a las capacidades cognoscitivas, destrezas, desarrollo personal y valores sociales de la educación se ha vuelto deficiente en todos los niveles (Schiefelbein, 1995).

Bajo estas circunstancias el principal impulso de política pública en este área se debería dirigir a asegurar el acceso real a la educación básica para todos, interactuando con acciones de apoyo a la familia y a la comunidad, y a mejorar la calidad de la educación en todos los niveles. La mejora de la calidad, por otra parte, supone procesos complejos de reforma institucional, aumento y mejor asignación de recursos, establecer incentivos y promover la supervisión local.

Asimismo, los sistemas públicos y los incentivos para la capacitación y readiestramiento deberían estar ampliamente difundidos y se deberían incorporar ampliamente en la cultura de la empresa los mecanismos para capacitación en el puesto de trabajo.

Tal estrategia exige políticas sociales activas y de gran amplitud. Para reorientar el desarrollo a través de la educación se requiere inversiones complementarias en recursos humanos a través de la nutrición, salud y saneamiento. Esta complementariedad es más evidente en cuanto a acciones dirigidas a mejorar las oportunidades de vida y las capacidades cognoscitivas de los infantes y los niños pequeños. También es obvia la necesidad de sacar a las familias fuera de la pobreza a través del efecto combinado de acciones de política dirigidas tanto a las diferentes dimensiones de su privación como a todo el síndrome de pobreza. En general, se necesita una red de seguridad de servicios sociales básicos para que la sociedad se convierta en un lugar de desarrollo humano creativo.

En contraste con la tradicionalmente desigual distribución del ingreso, las políticas públicas para la provisión y distribución de los servicios sociales en América Latina tuvieron un comienzo precoz, basado en principios de bienestar social que prevalecieron en las sociedades más desarrolladas. Desde un punto de vista fiscal, los recursos consagrados al gasto social son significativos.

Este hecho constituye una buena plataforma para el lanzamiento de las reformas de política social que apuntan a eliminar las exclusiones y las desigualdades en el acceso a los servicios sociales y a mejorar radicalmente su calidad y su eficacia en función de los costos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ALTIMIR, O. (1994a): "Cambios de la desigualdad y la pobreza en la América Latina", *El Trimestre Económico*, Vol. LXI (1), Núm. 241, México, D.F., enero-marzo.
- ALTIMIR, O. (1994b): "Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste", *Revista de la CEPAL*, Núm. 52, Santiago de Chile, abril.
- CEPAL (1990): "Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa". (LC/G.1601-P), Santiago de Chile, marzo.
- CEPAL/OREALC (1992): "Educación y Conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad". (LC/G.1702/Rev.2-P), Santiago de Chile, abril.
- LONDOÑO, J.L. (1995): "Pobreza, desigualdad, política social y democracia". Trabajo presentado a la *Conferencia Anual del Banco Mundial sobre el Desarrollo de América Latina y el Caribe*, Río de Janeiro, 12 y 13 de junio.
- SCHIEFELBEIN, E. (1995): "La Reforma Educativa en América Latina y el Caribe: un programa de acción". Informe preparado para la *Conferencia Anual del Banco Mundial sobre el Desarrollo en América Latina y el Caribe*, Río de Janeiro, 12 y 13 de junio.

ANEXO ESTADÍSTICO

ANEXO I

AMERICA LATINA (NUEVE PAISES): CAMBIOS EN LAS VARIABLES MACROECONOMICAS Y LABORALES Y CAMBIOS DISTRIBUTIVOS
EN DIFERENTES FASES MACROECONOMICAS, 1980-1993.

(Porcentajes de variación en cada período)

Países	Períodos	Variables macroeconómicas ^a			Mercado laboral ^b						Cambios distributivos ^c	
		INRpc	TCR	INF ^d	SR ^f	SMR	SENA	EINA	DU	CGpc	Concentración (Índice de Gini)	Pobreza urbana
I. Períodos de ajuste recesivos a <i>shocks</i> externos												
Argentina	1980-83	-16	77	I	-8	53	10	-15	81	-18	I?	I+?
Brasil	1979-83	-11	22	I	10	-10	20	...	8	-7	M	I
Colombia	1980-83	-6	-10	D	10	7	12	-16	21	7	D	M?
Costa Rica	1980-83	-24	41	VD	-22	-1	12	-4	42	-30	D	I+
Chile	1981-83	-21	34	I	-11	-21	32	-25	111	-8	I	I
México	1981-84 ^e	-12	40	I	-28	-32	12	-13	36	-14	I?	I?
Perú	1982-84	-13	12	I	-21	-20	45	-15	35	-22	...	I+
Uruguay	1981-86	-17	53	I	-13	-14	60	-14	I	I+
Venezuela	1981-86	-29	48	—	...	6	24	3	78	-22	I	I+

ANEXO I (Continuación)

AMERICA LATINA (NUEVE PAISES): CAMBIOS EN LAS VARIABLES MACROECONOMICAS Y LABORALES Y CAMBIOS DISTRIBUTIVOS EN DIFERENTES FASES MACROECONOMICAS, 1980-1993.

(Porcentajes de variación en cada período)

Países	Períodos	Variables macroeconómicas ^a			Mercado laboral ^b						Cambios distributivos ^c	
		INR _{pc}	TCR	INF ^d	SR ^e	SMR	SENA	EINA	DU	CG _{pc}	Concentración (Índice de Gini)	Pobreza urbana
II. Períodos de recuperación después del ajuste externo												
Argentina	1983-86	-2	-3	D	17	-28	10	-5	19	14	I	I?
Brasil	1983-87	19	13	D/I	11	-26	-11	14	-45	42	I	D
Colombia	1983-86	12	64	I	9	6	3	-2	15	-3	D	M
Costa Rica	1983-88	12	14	I	8	16	-4	9	-26	11	I	D?
Chile	1983-87	14	74	—	-2	-26	-25	39	-37	-23	D?	I?
Panamá	1982-86	10	—		9	13	...	30	26	-3	...	M?
Perú	1984-87	16	-2	D/I	25	-3	-15	14	-46	28	...	D?
Uruguay	1986-89	12	10	M/I	6	-12	...	—	-20	—	D	D
Venezuela	1986-89	-5	53	I	-43	-15	-5	12	-20	-20	I	I

ANEXO I (Continuación)

AMERICA LATINA (NUEVE PAISES): CAMBIOS EN LAS VARIABLES MACROECONOMICAS Y LABORALES Y CAMBIOS DISTRIBUTIVOS
EN DIFERENTES FASES MACROECONOMICAS, 1980-1993.
(Porcentajes de variación en cada período)

Países	Períodos	Variables macroeconómicas ^a			Mercado laboral ^b						Cambios distributivos ^c	
		INRpc	TCR	INF ^d	SR ^e	SMR	SENA	EINA	DU	CGpc	Concentración (Índice de Gini)	Pobreza urbana
III. Períodos de recesión a causa de desequilibrios internos												
Argentina	1986-89	-13	43	I/H	-30	-62	14	-8	36	...	I	I+
Brasil	1987-90	-7	-36	D/I	-5	-28	1	-3	16	25	D	I
México	1984-87	-7	42	I	-4	-17	21	1	-32	-20	I?	I
Panamá	1986-89	-25	—		—	-1	...	3	61	-21	I?	I
Perú	1987-90	-29	-47	I/H	-64	-64	...	-15	73	-53	I?	I
IV. Períodos de desinflación y recuperación												
Argentina	1990-93	25	-27	D	1	25	12	—	28	...	D	D
México	1987-89	2	-24	D	8	-16	9	1	-26	-4	I?	I?
Panamá	1989-91	-8			-3	-2	...	3	-7	-10	D	—

ANEXO I (Continuación)

AMERICA LATINA (NUEVE PAISES): CAMBIOS EN LAS VARIABLES MACROECONOMICAS Y LABORALES Y CAMBIOS DISTRIBUTIVOS
EN DIFERENTES FASES MACROECONOMICAS, 1980-1993.

(Porcentajes de variación en cada período)

Países	Períodos	Variables macroeconómicas ^a					Mercado laboral ^b					Cambios distributivos ^c	
		INR _{pc}	TCR	INF ^d	SR ^f	SMR	SENA	EINA	DU	CG _{pc}	Concentración (Índice de Gini)	Pobreza urbana	
V. Períodos de crecimiento más allá de la recuperación													
Colombia	1986-90	6	30	I	-3	-7	-12	9	-22	15	M	D	
	1990-92	4	-10	D	1	-3	—	2	-3	10	I	I	
	1992-94	9	-16	D	6	1	-1	-1	-13	33	M	...	
Costa Rica	1988-93	17	-5	D	12	-3	-6	10	-37	18	M	I ^g	
Chile	1987-90	15	5	I	11	27	-15	30	-45	5	D	D	
	1990-92	12	-5	D	10	14	-7	9	-25	14	M	D	
	1992-94	8	—	D	8	9	8	5	26	2	M	D	
México	1989-92	6	-19	D	19	-18	—	-5	-3	25	I	D	
Uruguay	1989-92	9	-5	D	-2	-24	...	-19	5	6	D	D	

ANEXO I (Continuación)

AMERICA LATINA (NUEVE PAISES): CAMBIOS EN LAS VARIABLES MACROECONOMICAS Y LABORALES Y CAMBIOS DISTRIBUTIVOS
EN DIFERENTES FASES MACROECONOMICAS, 1980-1993.
(Porcentajes de variación en cada período)

Países	Períodos	Variables macroeconómicas ^a			Mercado laboral ^b						Cambios distributivos ^c	
		INRpc	TCR	INF ^d	SR ^e	SMR	SENA	EINA	DU	CGpc	Concentración (Índice de Gini)	Pobreza urbana
V. Períodos de crecimiento más allá de la recuperación (cont.)												
Venezuela	1989-90	10	4	D	-6	-29	6	-1	13	-8	D	...
	1990-92	5	-11	D	-1	10	-8	7	-26	22	M	D

FUENTE: Cambios en la variables macroeconómicas y laborales: CEPAL y PREALC. Cambios distributivos: (ALTIMIR, 1994b).

a) **INRpc**: ingreso nacional real per capita; **TCR**: tipo de cambio efectivo real; **INF**: inflación.

b) **SR**: salarios reales urbanos o industriales; **SMR**: salario mínimo real; **SENA**: subutilización de la fuerza laboral no agrícola (por persona activa) equivalente a EINA+DU; **EINA**: fuerza laboral no agrícola en actividades informales (definición de PREALC); **DU**: tasa de desempleo urbano; **CGpc**: gasto de consumo real del gobierno per capita.

c) **I**: se incrementó; **I+**: se incrementó mucho; **D**: disminuyó; **M**: se mantuvo; “?” indica la suposición más probable para la fase (véase el texto) en el ámbito de los cambios observados durante un período más largo.

d) **I**: se incrementó; **D**: disminuyó; **M**: la tasa de inflación se mantuvo; **H**: entró en hiperinflación.

e) Este período incluye una recuperación pasajera.

f) **Argentina**: salario promedio en la industria; **Brasil**: salario industrial (promedio de São Paulo y Río de Janeiro); **Colombia**: salario de la fuerza laboral en la industria; **Costa Rica**: salario promedio declarado a la Seguridad Social; **Chile**: salario promedio de la fuerza laboral no agrícola; **México**: salario promedio en la industria; **Panamá**: salario promedio en la industria en Ciudad de Panamá; **Perú**: salario de los trabajadores del sector privado en Lima; **Uruguay**: salario promedio; **Venezuela**: salario promedio urbano.

g) 1988-92

ANEXO 2

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y SITUACIONES LABORALES EN LOS COMIENZOS DE LOS NOVENTA

(Índices, niveles pre-crisis = 100)

Países	Años	Número de años desde la reforma comercial	Ingreso real per cápita	Pobreza urbana	Concentración del ingreso ^b	Utilización de la fuerza laboral ^c	Salario real	Gasto social per cápita
I. Países y períodos de crecimiento cercanos a la plena ocupación de la capacidad productiva								
Colombia	1986	--	105	100	92	92	120	109
	1990	--	112	97	94	99	116	117
	1992	2	113	106	101	99	117	128
	1994	4	123	...	101	100	124	...
Costa Rica	1990	5	89	138h	99	98	87	93
	1992	7	95	156h	101	101	86	97 ^e
Chile	1987	12	90	118g	102	100	87	85
	1990	15	104	103g	99	108	96	82
	1992	17	116	87g	100	112	106	97
	1994	19	125	75g	101	108	114	105 ^f
México	1989	2	83	122d	110 ^d	86	75	59
	1992	5	88	107d	112 ^d	86	90	74 ^e
Uruguay	1990	15	90	133	93	...	85	101
	1992	17	102	89	79	...	91	...

ANEXO 2 (Continuación)
DISTRIBUCION DEL INGRESO Y SITUACIONES LABORALES EN LOS COMIENZOS DE LOS NOVENTA
(Indices, niveles pre-crisis^a = 100)

Países	Años	Número de años desde la reforma comercial	Ingreso real per cápita	Pobreza urbana	Concentración del ingreso ^b	Utilización de la fuerza laboral ^c	Salario real	Gasto social per cápita
II. Países y períodos con capacidad productiva no utilizada								
Argentina	1990	—	72	320	116	88	79	75
	1992	2	85	200	112	87	82	89
Brasil	1990	—	98	130	104	94	116	125 ^e
Panamá	1989	—	93	110	115	...	114	...
	1991	—	85	110	112	...	111	...
Perú	1990	—	72	190	44	40 ^e
Venezuela	1990	1	75	183	105	91	44	65
	1992	3	78	178	106	95	43	...

a) Años Base: Argentina, Colombia, Costa Rica: 1980; Chile, México, Panamá, Uruguay, Venezuela: 1981; Brasil y Perú: 1979.

b) Medido por el coeficiente Gini. Distribución del ingreso. Brasil, México y Venezuela: nacional; Colombia, Costa Rica y Panamá: urbana; Argentina, Chile y Uruguay: area metropolitana.

c) Porcentaje de la fuerza laboral no agrícola empleada en actividades normales.

d) Base 1984 = 100

e) 1991

f) 1993

g) Base 1980 = 100

h) Base 1981 = 100

Un Enfoque de Política Estratégica para el Crecimiento y la Intervención Pública en la Industrialización Tardía**

Interpretación de los “Modelos Nacionales Exitosos”: Puntos de Inflexión y Opciones Estratégicas

Dado el impresionante desarrollo alcanzado en la posguerra por algunos países de industrialización tardía, sus experiencias tienen interés para otros países que aún siguen en la pobreza. Un motivo especial de curiosidad, y de discusión, es el papel representado por los poderes públicos en los casos afortunados de transformación industrial. Para proceder a la transferencia del modelo de un país concreto hay que pasar, lógicamente, de lo muy concreto a lo más general, es decir, desde los detalles de la experiencia concreta de un país hasta un nivel de generalización suficiente para llegar a puntos comunes de referencia comparativa para varios casos. Ahora bien, los economistas están acostumbrados a (y a veces se obstinan en) razonar deductivamente a partir de modelos muy abstractos.

251

En este artículo trataremos de partir de la base para llegar a captar las experiencias afortunadas de los países que últimamente han logrado el éxito en el proceso de industrialización y, al mismo tiempo, de formular un marco analítico que permita tratar la información sobre esos casos, a fin de facilitar su aprovechamiento por los países que más recientemente están empeñados

* Quiero agradecer sus valiosos comentarios a las siguientes personas: TAKASHI HIKINO, HELGA HÖFFMANN, FELIPE LARRAÍN, EVA PAUS, ANDRÉS SOLIMANO, LANCE TAYLOR y HEATHER WHITE, así como a los miembros del Seminario de Desarrollo Industrial del Departamento de Estudios Urbanos y Planificación del Massachusetts Institute of Technology.

** Trabajo original presentado en la Conferencia Internacional “Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI”, organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE de MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). Original en inglés, traducido por CELER.

en el proceso de industrialización. Trataremos de aplicar la “estrategia” a la teoría del desarrollo económico en su relación con la industrialización utilizando para ello la vinculación entre estrategia y teoría de la organización propuesta por primera vez por Alfred Chandler (1962). Mediante una metodología para la comprensión de las decisiones estratégicas que han tomado los gobiernos de países con un crecimiento rápido en puntos claves del proceso de industrialización, a partir de unas existencias dadas de activos competitivos, pretendemos poner de manifiesto a los posibles imitadores las decisiones de política estratégica que deben tomar a la vista de sus propias disponibilidades de activos competitivos en puntos de inflexión posteriores comparables.

Superación del enfoque basado en los “fallos del mercado”

252

El razonamiento deductivo a partir de modelos abstractos ha sido una característica acusada incluso de economistas innovadores que han analizado el papel del Estado en el desarrollo. Normalmente, la intervención pública en el mercado, en forma de protección arancelaria, créditos preferentes o subvenciones a las exportaciones, se analiza de modo que encaje en las ideas convencionales acerca de los fallos del mercado. De entrada, el subdesarrollo se atribuye a imperfecciones generales del mercado, para considerar a continuación las iniciativas públicas encaminadas a alterar el sentido del subdesarrollo y promover la industrialización como modos de superar tales imperfecciones. Este enfoque es deductivo, ya que primero procede a la observación de la intervención pública y luego, *ex post*, interpreta ese comportamiento de modo que se adecúe a las teorías preexistentes sobre el funcionamiento (o no funcionamiento) del mercado.

Sin embargo, tal enfoque *ex post* no puede explicar adecuadamente a qué se deben las diferencias en la intensidad o naturaleza de la intervención incluso entre los recién llegados a la industrialización (por ejemplo, Hong Kong en comparación con Taiwan, o Tailandia en comparación con Corea del Sur). Sucede así porque dicho enfoque no aclara, ni empírica ni lógicamente, por qué las imperfecciones del mercado varían entre los distintos países, todos ellos subdesarrollados, hasta el punto de explicar diferencias significativas en la intervención pública. Así, por ejemplo, ¿cómo es que las dificultades de aprendizaje o los fallos de información fueron tan grandes en Taiwan, en comparación con Hong Kong (dos países beneficiados,

por ejemplo, por el comercio exterior chino), que dieron lugar a pautas llamativamente diferentes de intervención pública? La incapacidad para dar una respuesta razonada a esta pregunta deja a los países emuladores en la ignorancia sobre cuál es el país que más les conviene imitar: en este caso, Hong Kong o Taiwan. Además, el enfoque de los fallos del mercado, tal como se plantea hoy, es incapaz de señalar exactamente o asignar prioridades a las imperfecciones reales del mercado que inducen a los gobiernos a intervenir. ¿Fueron, por ejemplo, factores de naturaleza informativa o la rigidez de los precios lo que impidió el equilibrio del mercado? ¿Cuál de estos dos factores fue el decisivo? Como mínimo, los emuladores necesitan un conocimiento concreto de las prioridades que indujeron a intervenir a los gobiernos que han logrado el éxito, para así poder formular políticas públicas propias adecuadas.

Con todo, el enfoque de los fallos del mercado como método para comprender el papel de los poderes públicos posee varias virtudes, en particular si se modifica de forma que incorpore imperfecciones relacionadas con la información, el aprendizaje y la coordinación (véase Stiglitz, 1989). Por tanto, adoptaremos aquí este enfoque como punto de partida. Después trataremos de rebajar su carácter deductivo introduciendo las condiciones históricas reales que explican el grado y naturaleza de la intervención pública en los países que han experimentado un proceso rápido de industrialización en la posguerra. Al uniformizar las características de los puntos de inflexión estratégicos y comparar el comportamiento de los casos de éxito y de fracaso, comienza a aparecer una teoría de la industrialización tardía que permite prever las consecuencias para el desarrollo de las decisiones públicas estratégicas sobre las imperfecciones del mercado, a partir de una determinada disponibilidad de activos competitivos.

En los puntos de inflexión críticos de la industrialización, los gobiernos han de asumir opciones o compromisos sobre el modo de crear competitividad internacional (definida como la capacidad de competir en los mercados de exportación, o dentro del país con las importaciones extranjeras). Esos puntos de inflexión son genéricos y afectan a todos los procesos de industrialización, pero dependen específicamente del tiempo y del lugar. No obstante, creemos que los compromisos que hubieron de afrontar los últimos países que desarrollaron con éxitos procesos de industrialización en la posguerra, y los que han de afrontar los que recientemente aspiran a la industrialización, son tan semejantes, a pesar de su carácter específico, que permiten a los menos afortunados aprender las lecciones de aquéllos. Según se expone más adelante, todos los países industrializadores “tardíos” han de

afrontar las mismas opciones básicas, ya que todos ellos operan dentro del mismo paradigma general (Hikino y Amsden, 1994).

El primer punto de inflexión suele consistir en la creación de un “sector líder”, generalmente intensivo en trabajo y “asignativamente correcto”, que pueda inducir en el resto de la economía unos efectos suficientes para provocar la inercia de crecimiento (debido a los eslabonamientos sectoriales o a la acumulación de capital y de divisas). El segundo punto de inflexión, para los países que resuelven satisfactoriamente el primero, es la diversificación de la actividad industrial. El tercero, en particular en países cuya trayectoria de diversificación ha sido problemática, consiste en la reestructuración de las actividades industriales y de las empresas más destacadas. Y por fin, otro punto de inflexión consiste en favorecer la transición hacia industrias en las que las oportunidades de adquisición internacional de tecnología son limitadas.

Estos puntos de inflexión no son necesariamente bruscos, en el sentido del “despegue” de Walt Rostow; de hecho, la creación de una industria intensiva en mano de obra en la industrialización tardía fue bastante lenta en la mayoría de los países (en particular, en América Latina y Sur de Asia, pero también en el Este asiático, incluyendo Japón). Los puntos de inflexión difieren asimismo por el número de sectores a los que afectan y, por tanto, por su alcance analítico parcial o general. Así, por ejemplo, las experiencias de reestructuración, tales como las que tuvieron lugar en Chile y China en las décadas de 1970 y 1980, suelen comprender toda la economía, mientras que los primeros pasos hacia la industrialización o hacia actividades basadas en la ciencia suelen limitarse a algunos sectores. Los puntos de inflexión representan simplemente cambios importantes en la composición del producto y del empleo o en la forma en que se obtiene el producto o se emplean los trabajadores.

Nuestro análisis se limita a una decisión y una opción estratégicas, que ilustramos con tres países que lograron el éxito: consideramos el primer paso hacia el desarrollo industrial y estudiamos los resultados de Corea del Sur y Taiwan en comparación con los de Hong Kong (en las décadas de 1950 y 1960).

Los gobiernos toman decisiones sobre la política a seguir que pueden denominarse “estratégicas” en el sentido de que implican un “plan” y un “sistema” para la realización de ese plan. Ahora bien, el término “estratégico” tiene varios significados. Según Von Neumann y Morgenstern (1947), una estrategia es una serie de acciones que un agente elige de acuerdo con una situación determinada. Según Chandler (1962), la estrategia determina

los objetivos a largo plazo de la empresa y la adopción de políticas, junto con la asignación de los recursos necesarios para alcanzar esos objetivos. Según Krugman (1986) y Brander (1986), la “teoría estratégica del comercio” remite a la idea de una teoría no ortodoxa del comercio que atribuye una importancia especial a determinadas industrias, por ejemplo en función de sus externalidades tecnológicas, y aconseja dedicarles una atención pública especial. En lo que sigue aceptamos fundamentalmente la idea chandleriana de la estrategia de la empresa y la aplicamos a las decisiones públicas en cuanto nos interesan los objetivos a largo plazo (relacionados con la industrialización) y los posibles recursos (subvenciones o sistemas de previsión social, por ejemplo) necesarios para conseguirlos. Las decisiones estratégicas a largo plazo pueden implicar una “dependencia de la trayectoria” de modo que sea difícil eludir una decisión, o en el sentido de que los planes estratégicos futuros estén limitados por otros anteriores. El sentido que dan al término “estrategia” Von Neumann y Morgenstern es inapropiado por referirse a la teoría de juegos, mientras que en este artículo se centra la atención en las acciones del gobierno como un agente individual que no participa en juegos duopolísticos o en juegos más complejos. La teoría de juegos puede ser relevante para el análisis de la puesta en práctica de una decisión estratégica, pero en este artículo no se abordan las cuestiones relacionadas con la aplicación de las decisiones.

255

Supuestos históricamente incorrectos

El enfoque de política estratégica que presentamos difiere del enfoque ortodoxo de libre mercado en varios aspectos fundamentales. En el escenario de desarrollo económico imaginado por el enfoque de libre mercado, los gobiernos no han de afrontar compromisos u opciones estratégicas. Lo único que tienen que hacer para crear competitividad internacional es dejar que los mercados encuentren sus propios precios de equilibrio y permitir a las empresas aprovechar su ventaja comparativa. Este enfoque de libre mercado promete un desarrollo económico sin costes sociales. En el peor de los casos, puede alterar la distribución de la renta (tal como hizo observar Kuznets) a causa de la movilidad social vertical: al desplazarse la mano de obra desde la agricultura a la industria, tiende a incrementarse la desigualdad en la distribución de la renta. En el enfoque estratégico hay que proceder a compromisos dolorosos porque en la práctica no son válidos los supuestos en que se basa la teoría del libre mercado (tal como se expone con mayor detalle en la sección siguiente). En el modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson se supone que las

empresas de la misma industria alcanzan en diferentes países niveles semejantes de productividad, de modo que un país con bajos salarios tiene garantizada la competitividad internacional en una industria intensiva en mano de obra. En la práctica, sin embargo, a lo largo de los siglos XIX y XX la productividad ha variado ampliamente entre empresas de la misma industria en diferentes países. Normalmente, los países menos productivos han tenido que crear competitividad internacional rebajando “temporalmente” los salarios reales o recurriendo a un proceso, a veces lento, de elevación de la productividad, posiblemente desde el nivel más agregado (a través de inversiones en infraestructuras) hasta el nivel de empresa¹. Alternativamente, en los modelos ricardianos tradicionales se recurre a la devaluación para crear competitividad internacional, también sin disminución alguna de los salarios reales o aumento del desempleo; simplemente, se redistribuye renta desde los productores de bienes no comercializables hacia los productores de bienes comercializables. Pero tanto en la teoría como en la práctica, se ha constatado que las devaluaciones del tipo de cambio provocan contracciones macroeconómicas y caídas significativas de salarios reales². Sin la magia de una tecnología radicalmente nueva (o, como se explica más adelante, sin una transferencia tecnológica perfecta que elimine las diferencias internacionales de productividad), la industrialización no es “gratuita”.

256

Por tanto, la naturaleza de las opciones o compromisos necesarios para crear competitividad internacional es clave para comprender el papel de los gobiernos en los intentos de convergencia de posguerra. Para crear competitividad internacional en un sector líder, los gobiernos de los países de industrialización tardía han tenido que enfrentarse generalmente con la necesidad de tomar una decisión estratégica sobre el recorte de los salarios reales, para así reducir los costes lo bastante para competir en los mercados mundiales, o alternativamente rebajar los costes (y posiblemente mejorar la calidad) elevando la productividad. A causa de las imperfecciones del mercado de capitales, la opción consistente en elevar la productividad ha conllevado invariablemente la subvención pública de la producción. Los gobiernos han tenido que cubrir los costes del aprendizaje utilizando subvenciones para incremen-

¹ POLLARD (1973) advierte que “hasta 1850 y 1860 era frecuente que los centros continentales no alcanzaran los niveles británicos de productividad y actividad económica aun utilizando, al parecer, un equipamiento análogo” (pág. 182). Puede encontrarse en DÍAZ-ALEJANDRO (1972) una comparación detallada de los (muy diferentes) niveles internacionales de productividad en la industria cementera después de la segunda Guerra Mundial.

² Sobre la teoría, véase KRUGMAN y TAYLOR (1978); sobre la experiencia empírica, véase TAYLOR, ed. (1993).

tar los beneficios, generalmente en forma de protección arancelaria y créditos preferenciales, incluso en países exitosos que han prestado una gran atención al crecimiento de las exportaciones (y que han ofrecido a las empresas otras subvenciones a la exportación). En la siguiente sección se ofrece una visión histórica general de este tipo de opciones.

Cuantos más “activos competitivos” posea un país en el momento de tomar una decisión estratégica de industrialización, tanto menor será su necesidad de intervención pública³. Se entiende por activo competitivo todo aquél que eleva la productividad, medida como valor añadido por trabajador (Lary, 1968). Se trata de cualquier factor que incrementa la competitividad internacional de la mano de obra primaria: por ejemplo, una determinada dotación de recursos naturales, capital físico y “capacidad social” reflejada en la cualificación profesional y las habilidades de la mano de obra o en la capacidad organizativa y de gestión. Según veremos, entre los activos competitivos se incluyen también los sistemas monopolísticos, como los cárteles de exportación, que permiten a las empresas elevar los precios y, en consecuencia, el valor añadido por trabajador.

La tecnología propia en forma de nuevos productos y procesos también incrementa el valor añadido por trabajador, pero para nosotros la industrialización “tardía” es un proceso que avanza en ausencia de tecnología totalmente nueva. Los países de industrialización tardía, para poder crecer, han de recurrir a tecnología extranjera ya comercializada. La ausencia de nueva tecnología, que fue el sello distintivo de las empresas líderes en las dos primeras revoluciones industriales, produce una convergencia u homogeneización de los problemas de competencia de todos los recién llegados a la industrialización y constituye uno de los motivos fundamentales por los que los gobiernos, en general, han intervenido más en la industrialización tardía que en revoluciones industriales anteriores.

Las variables macroeconómicas condicionan las opciones reales de política con que cuentan los gobiernos en cada momento, pero en este artículo únicamente se hace referencia a decisiones públicas relacionadas con la transformación industrial, no con la gestión macroeconómica. Por ello, subestimamos la importancia de las variables macroeconómicas, aunque, si

³ En este aspecto, el enfoque estratégico de política desarrollado aquí se aparta de cualquier otro que considere los fallos del mercado como distorsiones de la realidad. En esta especificación de los fallos del mercado se asume que cuanto menos intervención pública sea necesaria, tanto más perfectos son los mercados. En el enfoque estratégico, cuanto menos intervención pública sea necesaria, tanto mayores son los activos competitivos de un país, que pueden caracterizarse por un elevado grado de poder monopolístico.

se trata de períodos relativamente prolongados de tiempo, esas variables no influyen de manera decisiva y continua en las decisiones industriales estratégicas y, por tanto, no deben ser consideradas determinantes de las mismas. En definitiva, nuestra atención se centra en el modo de intervención de los gobiernos en el crecimiento de la productividad a nivel de empresa, en la que la tecnología es más específica que genérica y los mercados no pueden proporcionar instantáneamente los conocimientos técnicos que necesitan las empresas para competir internacionalmente⁴.

El comienzo de la industrialización: La elección entre la reducción de los salarios reales y la subvención del aprendizaje

258

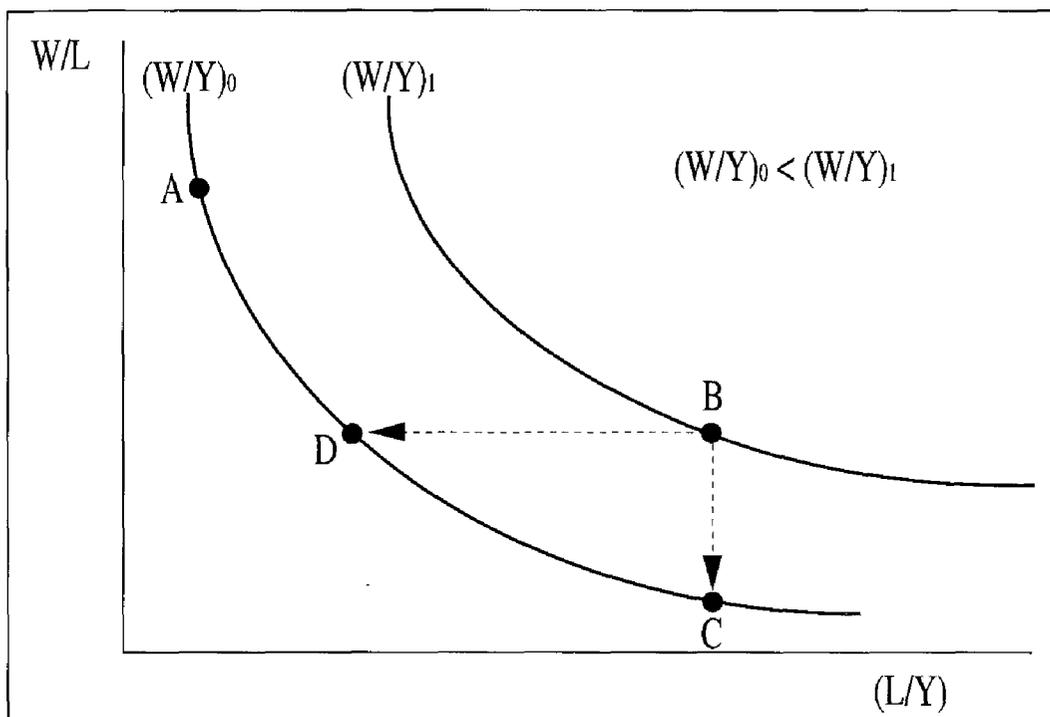
La incapacidad de las empresas para competir en la escena internacional, incluso en un sector intensivo en mano de obra y con una “asignación correcta de recursos”, se ilustra en el Gráfico 1, en el que se supone que existe un solo factor de producción (trabajo). Una empresa ya establecida y que compite a nivel internacional, A, opera con salarios más altos que otra recién llegada, B, pero su productividad también es mayor, (para simplificar, todos los valores se expresan en una moneda común). Las diferencias de salarios y productividad son tales que los costes laborales unitarios, W/Y , son mayores para la recién llegada $(W/Y)_1$ que para la empresa ya establecida $(W/Y)_0$. Esto implica dos posibles fallos del mercado en el país B (suponiendo que no existen fallos del mercado en el país A): la transferencia internacional de tecnología al país B en el sector líder específico en cuestión es imperfecta y da lugar a una menor productividad en comparación con el país A; los salarios en B no son suficientemente reducidos porque las imperfecciones del mercado de trabajo o las rigideces del tipo de cambio (de las que se prescinde en el Gráfico 1) impiden su descenso.

En el Gráfico 1 se refleja con bastante aproximación la situación de competencia de las “industrias textiles” (las de hilados y tejidos) de Corea del Sur y Taiwan en la década de 1950, B, en relación con la industria textil japonesa, A, que era en ese momento el exportador mundial más competitivo de productos textiles. A causa de la escasez de datos y de la volatilidad

⁴ El enfoque de política estratégica que hemos esbozado difiere también de la “Nueva teoría del crecimiento”, aunque solo sea porque esta no asigna papel alguno a la empresa y el crecimiento depende de variables agregadas, como la inversión en capital físico y educación primaria, y no de conocimientos específicos de la empresa.

GRAFICO I

INICIO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL



L= Trabajo; Y= producto; W/L= salario real por trabajador; W/Y= costes laborales unitarios. Los costes laborales unitarios se representan mediante hipérbolas rectangulares como producto del salario real por la relación trabajo/producto. Por consiguiente, son constantes. Se supone el mismo tipo de cambio para todos los países.

259

de los tipos de cambio de Taiwan y Corea, no es posible comparar sistemáticamente los niveles de salarios o de productividad de estos tres países en la década de 1950. Pero es evidente que la productividad de Corea y Taiwan era mucho menor que la de Japón⁵. Y esto a pesar del prolongado período de aprendizaje en las manufacturas textiles iniciado durante el período colonial y de las amplias transferencias de tecnología realizadas por los vendedores de maquinaria textil a comienzos de la década de 1950⁶. Los fabricantes de maquinaria, como Platt (Reino Unido), Howa y Enshu (Japón) y Picarol

⁵ Puede encontrarse en Woo (1978) una estimación de las diferencias de productividad en la producción textil de Japón, Corea y Taiwán a mediados de la década de 1960. Incluso a principios de la década de 1970, el valor añadido por trabajador de las manufacturas textiles difería acusadamente. KUZNETS (1994) estima que a los tipos de cambio vigentes, el valor añadido por trabajador en Corea fue sólo el 35,9 por 100 del de Japón en 1970 y el 36,1 por 100 en 1977 (pág. 82).

⁶ El desarrollo de la industria textil surcoreana se inició con el colonialismo japonés. Una de las principales empresas era de propiedad coreana y recibía pequeñas subvenciones del gobierno japonés (ECKERT, 1991). Muchas de las empresas que fueron modernizadas en la década de 1950 (había 12 grandes empresas integradas de hilados y tejidos) procedían de propiedades japonesas de antes de la guerra (J. KIM, 1966).

(Bélgica), enviaron sus representantes a Corea y Taiwan para montar nuevos equipos y resolver problemas ocasionales. En efecto, la transferencia de tecnología en la industria textil se efectuaba a través de proyectos “llave en mano”: personal extranjero se encargaba de todos los aspectos técnicos, pero a pesar de ello la productividad era todavía relativamente baja.

El valor añadido por trabajador puede variar internacionalmente por dos causas principales: diferencias técnicas y de edad del equipo utilizado, o diferencias en las prácticas de producción y gestión (incluyendo las relaciones laborales). Estas últimas influyeron acusadamente en la derrota de la industria textil india por la industria textil japonesa en el siglo XIX (véase un resumen en Wolcot, 1993). La información disponible sobre las empresas textiles coreanas en las décadas de 1970 y 1980 confirma asimismo la importancia de las cualificaciones relacionadas con la producción. Así, por ejemplo, en una empresa la productividad del trabajo relacionado con el hilado con anillos aumentó 1,5 veces durante una década, a pesar de ser anticuada esta tecnología y despreciable el incremento de capacidad (Amsden, 1989, págs. 252-53). Dicha empresa atribuía las diferencias de productividad con Japón a la cualificación técnica relacionada con: (1) el mantenimiento y las reparaciones; (2) las condiciones óptimas de funcionamiento de la maquinaria para la fabricación de diferentes tipos de hilos o tejidos; y (3) la combinación de diferentes tipos de fibras para lograr una mezcla óptima. Aun cuando las diferencias de equipamiento fueron probablemente también un factor importante del diferencial de productividad de Japón (a pesar de que muy probablemente Japón contaba con un equipo *más anticuado* que Corea o Taiwan), también lo fueron las diferencias en las prácticas de producción, para cuyo aprendizaje y mejora se requirió tiempo, especialmente al introducir nuevos tipos de maquinaria⁷.

En cuanto a los salarios en la industria textil en la década de 1950 y principios de la de 1960, fueron bajos en relación con los de otras industrias manufactureras de Corea, Taiwan y Japón; en los tres países predominaba la mano de obra femenina en la industria textil. Dado el “bajo” nivel de salarios de Japón durante este período de oferta excedentaria de trabajo, además de su tasa relativamente alta de productividad, las empresas textiles coreanas tuvieron costes laborales unitarios mayores que las de Japón. Además, los costes no laborales fueron casi con seguridad muy favorables a Japón: los tipos de interés fueron en Corea y Taiwan más altos que en Japón, y las

⁷ PATEL y PAVITT (1944) documentan la naturaleza continua de la mejora de las tecnologías mecánicas en general.

empresas japonesas (bajo la égida de las compañías comerciales generales) obtuvieron ventajas de costes a través de las compras masivas de materias primas. Dadas estas diferencias de costes, sin el apoyo público las industrias textiles de Corea y Taiwan habrían sido superadas por la competencia japonesa incluso en sus propios mercados nacionales.

En los buenos tiempos de la ayuda extranjera a Corea y Taiwan, el gobierno norteamericano orientó muchos de sus préstamos subvencionados no condicionados a proyectos de la industria textil (Hong, 1979)⁸. Por su parte, los gobiernos de Corea y Taiwan se mostraron sensibles a las necesidades de la industria textil, tanto por su importancia para la economía como por el peso político de su organización empresarial nacional (para Corea, véase J. Kim, 1966). Se protegió la industria textil frente a las importaciones extranjeras, así como contra los inversores japoneses interesados en producir en las antiguas colonias. Cuando el exceso de capacidad afectó negativamente a dicha industria, a finales de la década de 1950 y principios de la de 1960, se ofrecieron abundantes incentivos a la exportación, al mismo tiempo que a otras industrias (Frank, Kim y Westphal, 1975; B. L. Chen, 1994; Liang y Liang, 1982).

Además, los gobiernos de Corea y Taiwan adoptaron en la década de 1950 y principios de la de 1960 políticas cuyo efecto fue rebajar (o congelar) los salarios reales. Las demandas de los trabajadores fueron contrarrestadas con la ley marcial y con la represión de la actividad sindical, y los salarios reales disminuyeron a causa de las repetidas devaluaciones del tipo de cambio. Así, por ejemplo, el won coreano fue devaluado el 50 por 100 en 1961, de 65 a 100 won por dólar en enero y de 100 a 130 en febrero (Frank, Kim y Westphal, 1975). Según el Consejo de Planificación Económica, el resultado fue inflacionista:

Muchas industrias fueron castigadas duramente por las revisiones del tipo de cambio, así como por el exceso de capacidad. Puede comprobarse esto observando la industria textil algodonera, que representa la porción mayor de toda la industria y depende en un 99 por 100 de las importaciones para aprovisionarse del algodón en rama. El índice de precios del algodón en rama aumentó el 11,5 por 100 en enero de 1961 con respecto al nivel de diciembre de 1960; alcanzó el 287,9 en febrero de 1961, con un 29,5 por 100 de aumento sobre el nivel del mes precedente; y siguió creciendo hasta el 292,0 en marzo y hasta el 299,8 en abril... Estos incrementos del precio del algodón en rama afectaron a su vez a los costes

⁸ Corea y Taiwan experimentaron dificultades iniciales de competencia en la industria textil, a pesar de que también se beneficiaron de las ayudas norteamericanas para educación e infraestructura física, ambas sustancialmente superiores a lo acostumbrado para los países en desarrollo.

de producción de todos los productos de algodón y al precio del hilo de algodón (EPB, 1962, pág. 49, citado en Amsden, 1989, págs. 65-66).

A consecuencia de la inflación, se produjeron descensos de los salarios reales. La tasa de crecimiento de las ganancias salariales reales fue el 0 por 100 en 1962, el -5,2 por 100 en 1963 y el -5,8 por 100 en 1964 (Frank, Kim y Westphal, 1975, pág. 222). A pesar de estas medidas (o a causa de ellas), la economía continuó estancada, en lugar de recuperar competitividad a nivel internacional.

La política pública sólo se comprometió inequívocamente con el aumento de la competitividad internacional en la industria textil y en otras industrias a raíz de la introducción de nuevas ayudas a las empresas al mismo tiempo que se procedía a otra devaluación. El Gobierno de Corea elevó y amplió sustancialmente hacia 1965 (casi lo mismo que en Taiwán un poco antes) sus incentivos a la exportación (Frank, Kim y Westphal, 1975) y endureció y mejoró su sistema de objetivos de exportación (Rhee, Ross-Larson y Pursell, 1984). Amplió asimismo el alcance y cuantía de sus créditos subvencionados a determinadas industrias (empresas) y elevó nuevamente el nivel de protección arancelaria. Entre 1963-1967 y 1968-1972, los tipos medios de los derechos arancelarios de Corea para las hilaturas pasaron del 30 al 64 por 100, para ciertos tejidos del 75 al 98 por 100 y para otros tipos de telas del 49 al 89 por 100 (Hong, 1979, Cuadro B.16).

262

Como consecuencia de las mayores oportunidades de beneficio, de la existencia de un sistema de objetivos de exportación que comenzó a vincular el acceso al crédito preferente a largo plazo con los resultados comerciales y del rápido aumento de los salarios reales en Japón [debido a la desaparición de los excedentes de mano de obra (Minami, 1973)], aumentaron espectacularmente las exportaciones de Corea y Taiwán y creció notablemente la productividad. Los hilos por trabajador (en kilos) pasaron en Corea de 20,62 en 1965 a 30,95 en 1971; los tejidos por trabajador (en metros), en el mismo período, de 87,1 a 108,8 (Y. B. Kim, 1980, pág. 231). Según el Gráfico 1, después de 1965, la política estratégica pública para la elevación de la competitividad internacional se comprometió seriamente con el paso del punto B a D, más bien que a C⁹. Simbólicamente, en 1967 el Gobierno coreano fue el primero de los llegados a la industrialización

⁹ Hacia 1965, las industrias textiles de Corea y Taiwán comenzaron asimismo a transformarse a causa de la sustitución a escala mundial del algodón por fibras sintéticas. Entre otras ventajas, esa sustitución elevó la calidad del producto y mejoró la eficacia de las devaluaciones del tipo de cambio, al reducir la dependencia con respecto a las importaciones. Ambos gobiernos fueron muy activos subvencionando el inicio de la producción de fibras sintéticas por empresas nacionales.

tardía en establecer un Ministerio de Ciencia y Tecnología, en tanto que poco después el Gobierno de Taiwan creó una institución comparable para fomentar el crecimiento de la productividad. Por consiguiente, puede afirmarse que las imperfecciones del mercado a las que respondieron con mayor intensidad ambos gobiernos fueron las relativas a la información y el aprendizaje.

Activos competitivos de Hong Kong

Ahora podemos ver por qué el Gobierno de Hong Kong no necesitó intervenir tanto como los de Corea o Taiwan. Mientras éstos, en la década de 1950, estaban inmersos en problemas políticos y conflictos bélicos e invertían en la industria textil algodonera (con elevadas necesidades de inmovilización de capital) para atender a la demanda nacional (en un momento en que la mayoría de la gente confeccionaba su propia ropa o la encargaba a los sastres), Hong Kong montaba su propia industria de la confección. Así, el sector líder de Hong Kong no fue el de los hilados y tejidos de algodón, sino el de la confección. Según pueden verse en el Cuadro 1, ya en 1961 las exportaciones de confección de Hong Kong superaban a las de productos textiles, mientras que en Corea ocurría lo contrario. La confección exige mucha más mano de obra que la producción textil, por lo cual la competitividad internacional depende en la confección relativamente más de unos bajos salarios que en la producción textil, cuyos costes totales unitarios dependen en mayor medida de la productividad y de los costes no salariales. Las necesidades totales de mano de obra por unidad de producto (en valor) eran en Hong Kong aproximadamente el doble en la confección que en la producción textil, mientras que las necesidades totales de capital por unidad de producto (en valor) eran aproximadamente el triple en la industria textil que en la de confección (los datos son para 1970, Lin Mok y Ho, 1980, Cuadro 6.7; las estimaciones sobre la intensidad de factores para Corea pueden encontrarse en Hong, 1979).

263

Ahora bien, a partir de estos argumentos hay que explicar cómo pudo Hong Kong exportar productos textiles en las décadas de 1950 y 1960 sin ayuda del Gobierno. La respuesta está en las preferencias comerciales de la Commonwealth, que ofrecían a Hong Kong un mercado protegido contra la competencia japonesa. En 1961, el mercado de Europa occidental absorbía una parte mayor de las exportaciones de Hong Kong que el mercado norteamericano (hasta la década de 1990, las exportaciones de Corea y Taiwan a Europa fueron relativamente reducidas). Más aún, dada la ventaja inicial

CUADRO I

CUOTA SECTORIAL (%) DE LOS TEXTILES DE ALGODON (HILADOS Y TEJIDOS) Y DE LA CONFECCION EN LAS EXPORTACIONES Y PROPORCION DEL EMPLEO. COREA DEL SUR Y HONG KONG¹

	Productos Textiles (A)			Confección (B)		
<i>Corea del Sur</i>						
Exportaciones (producto) ² , %	15,1 (1963)	20,6 (1967)	17,1 (1971)	5,3 (1963)	18,5 (1967)	28,5 (1971)
Exportaciones (valor añadido) ³ , %	23,7 (1960)	25,2 (1966)	26,4 (1970)	1,6 (1960)	12,5 (1966)	16,7 (1970)
Empleo (A/B) ⁴	17,3 (1955)	5,0 (1960)	3,1 (1966)	2,5 (1973)		
<i>Hong Kong</i>						
Exportaciones (producto) ⁵ , %	23 (1961)	14 (1967)	10 (1971)	29 (1961)	35 (1967)	40 (1971)
Empleo (A/B) ⁶	1,3 (1955)	1,6 (1962)	1,8 (1967)	1,5 (1971)		

¹ Años entre paréntesis

² PARK (1980), Cuadro 16.

³ HONG (1979), Cuadro 8.7.

⁴ HONG (1979), Cuadro 8.13.

⁵ HO y LIN (1991), Cuadro 6.6.

⁶ LIN, MOK y HO (1980), Cuadro 4.8.

conseguida tanto en la confección como en la producción textil, “Hong Kong contaba con cuotas de exportación mayores que Taiwan y Corea del Sur, y especialmente que otros países de reciente industrialización” (Ho y Lin, 1991, pág. 177). Irónicamente, uno de los principales “activos competitivos” de Hong Kong procedía precisamente de una especie de cártel

internacional que deploraba la filosofía económica de Hong Kong. Dadas esas cuotas y la extrema diferencia de tamaño de la población de Hong Kong en comparación con la de Corea o Taiwan, el peso relativo de la confección en sus exportaciones totales y en la economía agregada podía ser mucho mayor. Dado el reducido tamaño de su economía y su estrategia de crecimiento orientada a la exportación, la concentración sectorial de las exportaciones de Hong Kong parece haber sido extremada y creció, en lugar de reducirse, conforme aumentaba la renta per cápita en el período 1961-1973 (Lin, Mok y Ho, 1980).

Finalmente, Hong Kong consiguió sostener su competitividad internacional en las manufacturas prácticamente sin ayuda pública (salvo la provisión masiva de viviendas subvencionadas) mediante la regulación del flujo de mano de obra barata de China continental. En cambio, Corea y Taiwan mantuvieron políticas de inmigración rigurosas. Así pues, aun cuando los mercados de trabajo fueron “perfectos” en los tres países, en el sentido de no sufrir presiones sindicales, fueron más “perfectos” en Hong Kong debido a la inmigración¹⁰. Aún en 1987, la confección concentraba en Hong Kong alrededor de un tercio de las exportaciones y del empleo en las manufacturas, mientras que las industrias textiles de Corea y Taiwan sufrían un declive debido al aumento de los salarios interiores y de la competencia extranjera con bajos salarios (Ho y Lin, 1991)¹¹.

265

Observaciones Relevantes para los Países Emuladores

A continuación vamos a resumir nuestra comparación de la intervención pública en Corea y Taiwan en relación con Hong Kong para que pueda servir de orientación a los posibles emuladores, esto es, a aquellos paí-

¹⁰ En la década de 1990, la renta per cápita de Hong Kong era unas dos veces mayor que la de Corea del Sur, lo que indica que el nivel salarial *medio* era también más alto. Pero las diferencias salariales entre distintos sectores eran probablemente también mayores, tal como parece indicarlo la desigualdad de la distribución de la renta, mucho mayor en Hong Kong que en Corea del Sur (véase AMSDEN, 1991, Cuadro 5.2).

¹¹ Tampoco hubo apenas necesidad de que el Gobierno interviniera en el siguiente punto de inflexión “estratégico” del desarrollo de Hong Kong: la diversificación. Debido a la presión de “activos competitivos” casi únicos en el seno de los países de industrialización tardía —la estabilidad política y una localización geográfica excelente—, Hong Kong pudo diversificar su producción y dedicarse a los servicios financieros. En la década de 1990, los servicios absorbían el 70 por 100 del PIB de Hong Kong, lo que representa una de las proporciones más altas del mundo (Ho y LIN, 1991).

ses que traten aún de crear un núcleo industrial eficiente en la década de 1990 (o después).

Para muchos de éstos, la situación en la década de 1980 era comparable a la de principios de los años 60 en Corea y Taiwan, en el sentido de que las políticas endógenas y las circunstancias externas se aunaban para impulsar los precios claves —incluyendo en este concepto los tipos de cambio, los salarios y los precios de los productos objeto de comercio internacional— hasta acercarlos a niveles determinados por el mercado. En algunos países, los salarios reales descendieron hasta el 50 por 100 (Amsden y Van der Hoeven, en prensa). Según la teoría del libre mercado, la reducción de las “distorsiones” del mercado y la persecución de una ventaja comparativa deben conducir a una reducción salarial que permita a la mayoría de los emuladores no industrializados ocupar una posición fuerte que les posibilite competir internacionalmente *sin* subvenciones. En cambio, nuestro análisis nos lleva a creer que la estrategia de *laissez-faire* solo tendrá éxito en la medida en que los emuladores cuenten con activos competitivos comparables a los de Hong Kong en la década de 1950.

266

De hecho, al final de la década de 1980 (los datos más recientes cubren esos años), casi diez años después de que la mayoría de los países menos industrializados hubieran recortado sus salarios reales, devaluado sus tipos de cambio y liberalizado otros precios, esos países no presentaban tasas de crecimiento ni remotamente comparables con las de Hong Kong en la década de 1950. Las exportaciones de confección (CIU 84) seguían concentradas en los países *desarrollados* (en torno al 45 por 100 del total, según las subcategorías), y había una pequeña proporción de países en desarrollo, encabezados por Hong Kong, Corea y Taiwan, con cuotas de exportación desproporcionadamente elevadas (UNCTAD, 1992). Evidentemente, en esta distribución de las exportaciones intervenían otros activos competitivos, además de los bajos salarios (como los cupos y contingentes y las barreras comerciales). Se supone que los contingentes quedarán eliminados hacia el año 2005, diez años después de la conclusión del acuerdo comercial de la Ronda Uruguay, lo que ofrecerá a los emuladores con bajos salarios una nueva oportunidad de competir internacionalmente en condiciones de mercado libre. No obstante, hay algunos exportadores de confección con salarios extremadamente bajos (como China e India), con activos competitivos relativamente fuertes en comercialización, acceso a capital y gestión empresarial, que configuran los problemas de competitividad de los países menos industrializados frente a estos competidores como problemas comparables a los que

enfrentaron las industrias textiles de Corea y Taiwan frente a la de Japón en las décadas de 1950 y 1960.

En la década de 1980 se incorporaron a la lista de exportadores de confección algunos países recién llegados, como Bangladesh, Jamaica y Nepal. No obstante, aun en los más pequeños países de este grupo, tal actividad exportadora nunca tuvo ni de lejos la misma repercusión económica general que en Hong Kong. Aun prescindiendo de la inhabitual estructura económica y tamaño de la población de Hong Kong, la causa de que las exportaciones de confección tuvieran tan gran repercusión sobre el conjunto de la economía fue su integración en una industria textil nacional (que, según se ha señalado, había prosperado inicialmente debido a las preferencias de la Commonwealth). La integración hacia atrás fue aún más importante en Corea y Taiwan, que tenían una mayor capacidad inicial de hilado y tejido (y, por tanto, una mayor presencia pública)¹². Comprando tejidos de fabricación nacional, los fabricantes de confección consiguieron crear un gran volumen de empleo y conservar, simultáneamente, moneda extranjera escasa. En ausencia de integración, es de esperar que una industria competitiva de confección genere empleo, pero no necesariamente que constituya el núcleo de actividad que garantice un crecimiento sostenido.

267

Así pues, los compromisos estratégicos que han de afrontar los emuladores menos industrializados en la década de 1990 se parecen más a los que hubieron de afrontar Taiwan y Corea en la década de 1960 que a los que hubo de afrontar Hong Kong en la de 1950. La alternativa era crear competitividad internacional rebajando aún más los salarios reales, tal como prescribe la teoría del libre mercado, o reestructurar, modernizar a fondo y hacer más eficiente y *generoso* el sistema de incentivos al aprendizaje.

En realidad, hay otras dos posibles estrategias de crecimiento para los posibles emuladores: una tiene relación con la inversión extranjera directa como vía para llegar a la industrialización; otra tiene relación con la creación de un sector público de vanguardia de productos primarios (cuya oferta fue insignificante en el caso de Corea, Taiwan y Hong Kong). Explicaremos brevemente estas dos estrategias.

¹² La importancia de la integración hacia atrás para la repercusión económica se indica en el Cuadro 1. En Corea (1970-1971), si se miden las exportaciones de confección en términos de producción total, representaron el 28,5 por 100 de las exportaciones totales, pero si se miden en términos de valor añadido, utilizando datos input-output, representaron sólo el 16,7 por 100 de las exportaciones totales (sobre las medidas input-output de las exportaciones, véase HONG, 1979).

Inversión extranjera directa

En teoría, la inversión extranjera directa es un procedimiento instantáneo para que los países de industrialización tardía equiparen los niveles globales de productividad sin tener que recurrir a la intervención pública en apoyo de las empresas locales. Esa inversión representa una transferencia de tecnología perfecta y elimina las imperfecciones del mercado relacionadas con los conocimientos técnicos. Desde la Segunda Guerra Mundial, el atractivo de la inversión extranjera directa ha aumentado al aparecer oportunidades de competir internacionalmente en nichos de actividad intensivos en trabajo creados por la alta tecnología. Industrias recientemente emergentes, como la de montajes electrónicos, dan mayores posibilidades a la ventaja comparativa derivada de los bajos salarios y generalmente obligan a las empresas multinacionales a realizar inversiones extranjeras. En la práctica, la utilización de la inversión extranjera directa por los emuladores para crear competitividad internacional es hoy tan problemática (lo confirma la experiencia de la mayoría de los países de Europa oriental en proceso de “transición”) como lo fue para los industrializadores tardíos que tuvieron éxito en los primeros años de la posguerra¹³.

268

El primer y principal problema asociado con la inversión extranjera directa (el único del que nos ocuparemos) consiste en que ésta no suele acudir *donde* más se necesita y *cuando* más se necesita. Salvo que sean muy grandes, los países no industrializados no pueden atraer inversión extranjera a sus sectores manufactureros, excepto en las industrias de bienes de consumo de naturaleza básica orientados al consumo interior (detergentes, por ejemplo). La inversión en manufacturas orientadas a la exportación suele acudir a países que ya han generado su propia inercia de crecimiento; el capital extranjero acelera el crecimiento, pero no actúa como catalizador. Normalmente, sólo representa una pequeña parte de la formación bruta de capital fijo.

Según una fuente enciclopédica sobre el tema de la inversión extranjera directa: “Desde el punto de vista de las empresas multinacionales en su conjunto, la mayor parte del mundo tiene actualmente poco interés para ellas”

¹³ El valor del flujo de inversión extranjera directa a Europa oriental desde 1989 ha quedado muy por detrás de las expectativas. La inversión se ha concentrado sobre todo en Hungría, la República Checa y Polonia. Se ha dirigido casi por completo a atender las necesidades del mercado interior, no a las exportaciones (OCDE, 1993).

(Dunning, 1993, pág. 21)¹⁴. En el caso de Hong Kong, donde la inversión extranjera era responsable del 30 por 100 de la producción de manufacturas, esa inversión sólo fue importante después de que los inversores chinos desarrollaran instalaciones para la producción de textiles de algodón y confección. Asimismo, los inversores extranjeros de Corea y Taiwan llegaron después de que el Gobierno acelerase el crecimiento con un nuevo sistema de incentivos¹⁵. Por otra parte, a pesar de la importancia de la inversión extranjera, entre 1967 y 1986 el promedio de inversión extranjera directa en Corea y Taiwan nunca superó el 2,0 por 100 de la inversión bruta (no disponemos de datos sobre Hong Kong). La cifra máxima comparable para Tailandia fue sólo del 2,9 por 100 (ESCAP, 1990, citado en Amsden, 1992)¹⁶. México y Brasil pueden considerarse casos anómalos por la cuantía y calendario de la afluencia de inversiones extranjeras directas, pero hasta la década de 1980 éstas se orientaron a aprovechar el mercado interno y sus efectos económicos fueron discutibles (véase, por ejemplo, Fritsch y Franco, 1992).

Por tanto, por su escasez, aunque no fuera por otro motivo, la inversión extranjera directa no puede ser utilizada por los países más necesitados para crear un núcleo industrial competitivo a nivel internacional y así obviar la necesidad de apoyo público a la industria local.

269

Transformación de materias primas y diversificación

Un sector líder puede coincidir con una industria que transforme un recurso natural (mineral o agrario). De hecho, las trayectorias de crecimiento de muchos países de industrialización tardía partieron de un sector de ese tipo [en otro tiempo denominado "*staple*", p. ej., en Innis (1930)]. Recuérdese el caso de la industria argentina de envasado de carne y de las industrias malayas del cinc y el caucho. Además, generalmente ese sector era competitivo

¹⁴ La inversión internacional en manufacturas ha tendido a concentrarse en algunos de los mayores países latinoamericanos (Brasil y México) y algunos de los países de crecimiento más rápido del Sureste asiático: Hong Kong, Singapur, Corea del Sur, Taiwan y más recientemente Malasia, Indonesia, Tailandia y China. La concentración de inversión extranjera se ha incrementado con el tiempo: "No menos del 88 por 100 de toda la inversión extranjera directa (incluyendo el sector no manufacturero) se concentró en 1985 en las veinte economías industriales de mercado más ricas y en países en desarrollo con rentas superiores a la media, frente al 75 por 100 en 1960" (DUNNING, 1993, pág. 21).

¹⁵ Se discute si la inversión extranjera fue por delante o por detrás del crecimiento económico en Tailandia. Sobre la primera hipótesis, véase SUEHIRO, 1989. Sobre la segunda, véase HEWISON, 1989.

¹⁶ La cifra máxima para Malasia, el 13,7 por 100 en 1967-1986, fue mayor. No disponemos de datos para Singapur, pero es casi seguro que fue mayor que la de Corea, Taiwan y quizá Malasia, país excepcionalmente rico en recursos naturales.

internacionalmente sin subvención pública inicial alguna (un recurso natural constituye un activo competitivo al mejorar la capacidad de la mano de obra primaria y elevar con ello el valor añadido por trabajador). La cuestión empírica para los emuladores es decidir si un sector líder basado en los recursos, en países con una industrialización tardía afortunada en la posguerra, como Tailandia, Indonesia y Malasia, es suficiente para garantizar una diversificación hacia industrias de mayor valor añadido impulsada por el mercado o si, por el contrario, esta diversificación requiere la ayuda pública.

En principio, la cuestión de la intervención pública en el punto de inflexión de la diversificación de la base industrial es comparable a la que se plantea en el punto de inflexión del inicio de la actividad industrial; simplemente, se produce en una etapa posterior. En realidad, muchas de las cuestiones relacionadas con la diversificación hacia nuevas industrias son distintas, sin que prácticamente sea útil como guía para el análisis ninguna de las teorías establecidas. Por ejemplo, la trayectoria de diversificación de la teoría de los *linkages* de Albert Hirschman (1968) es impulsada por desequilibrios en el proceso de crecimiento, pero este autor no expone cómo se corrigen realmente los desequilibrios. En la teoría de Balassa (1981) de las “fases de la ventaja comparativa” no se especifica el mecanismo mediante el cual un país pasa de una etapa a otra. Se ha investigado poco sobre la dimensión o estructura efectiva del *agente* de diversificación, es decir, sobre si se trata de una empresa recién creada, de una derivación de una empresa preexistente o de un grupo empresarial diversificado¹⁷.

Puede resultar más fácil para un país diversificarse en respuesta a las señales del mercado, sin necesidad de incentivos públicos, que iniciar la actividad industrial, puesto que en la etapa de diversificación ya existen empresas manufactureras, algunas presumiblemente con reservas acumuladas mediante la retención de beneficios, y se cuenta con un marco legal e institucional de apoyo a la actividad industrial. Por otra parte, sin embargo, la gravedad de los fallos del mercado asociados con la coordinación entre industrias y con el aprendizaje específico de la empresa suele aumentar a medida que la base industrial trata de ser más intensiva en capital y, consiguientemente, en cualificaciones. Las grandes economías de escala y las elevadas inversiones asociadas con muchas industrias de técnica intermedia,

¹⁷ En AMSDEN, 1991, puede encontrarse un análisis de la dimensión de la empresa en la primera etapa de la industrialización en Taiwan; en AMSDEN e HIKINO, 1994, se presenta una discusión sobre la importancia de los conglomerados de empresas como agentes de diversificación en muchos países de industrialización tardía.

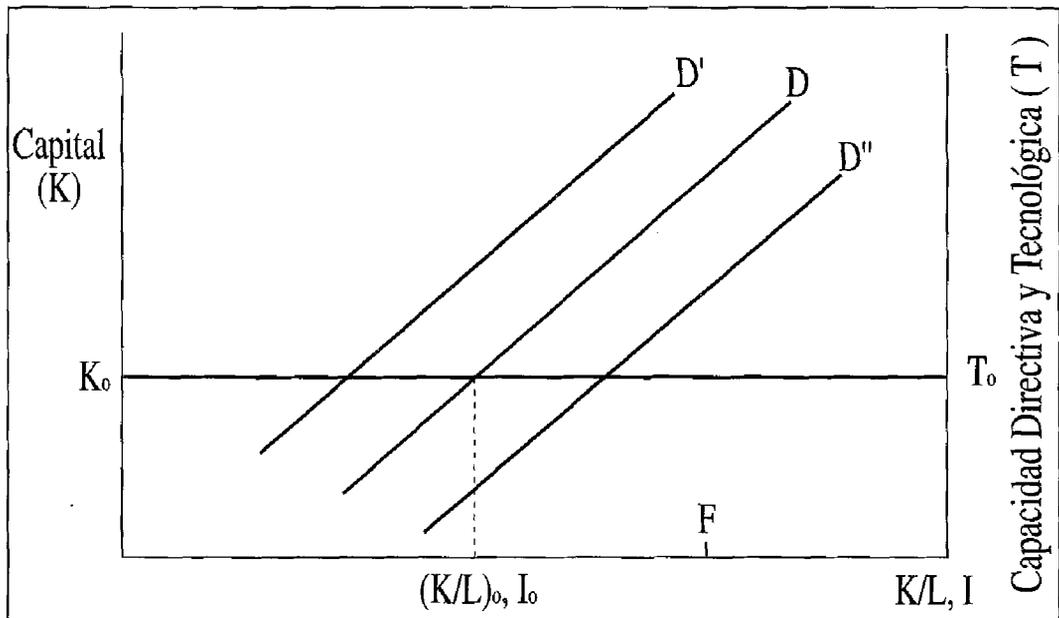
como la del acero, la de construcción naval o la del automóvil, han supuesto que los gobiernos de los países tardíamente industrializados hayan intervenido en el proceso de diversificación cumpliendo papeles de planificación, financiación e, incluso, de titularidad de la propiedad. Finalmente, las opciones que han de afrontar los gobiernos en el proceso de diversificación son diferentes de los compromisos que se plantean al inicio del proceso de industrialización. El descenso o la ralentización del crecimiento de los salarios reales no suele ser viable en esta etapa del desarrollo (aun cuando recupere popularidad en una etapa posterior de “reestructuración”). En lugar de una alternativa entre la reducción de los salarios reales y la subvención a la productividad para crear competitividad internacional, las decisiones estratégicas en la etapa de diversificación están fundamentalmente relacionadas con la *tasa de acumulación*: aceptar las tasas de ahorro y aprendizaje tecnológico determinadas por la actividad en las industrias intensivas en mano de obra o acelerarlas mediante la aplicación de determinadas políticas públicas. Si el gobierno decide acelerar la acumulación por encima del ritmo determinado por la tasa de ahorro de las empresas pequeñas y su adquisición de capacidad tecnológica a través de la ingeniería inversa, aumentan los riesgos y se producen diversos costes, como los asociados con la ineficiencia y la concentración industrial.

El punto de inflexión de la diversificación puede ilustrarse brevemente con el Gráfico 2. La diversificación se representa mediante la introducción por un país de productos cuya tecnología de producción implica niveles crecientes de capital (K) por unidad de trabajo (L). Cada industria representada por un producto con una determinada relación K/L, se asocia con una tasa de inversión, I, que crece cuando lo hace la intensidad de capital. La curva de demanda del gráfico se refiere al capital y a las capacidades productivas (de gestión y tecnológica) necesarios para producir en diversas industrias. Las curvas de oferta de capital y de capacidades productivas de un país son iguales en K_0 y T_0 , en un momento del tiempo (t_0). Para un nivel de diversificación indicado por $(K/L)_0$, los recursos del país y las exigencias de la producción se hallan en equilibrio, aunque en un nivel inferior al de pleno empleo (indicado por el punto F). La tasa “natural” de diversificación viene dada por la tasa de acumulación asociada con I_0 , aun cuando K ó T (pero no ambas) pueden crecer a un ritmo más rápido, lo mismo que la tasa de crecimiento de la población. La tasa de acumulación determina la tasa a la que las curvas de oferta de capital y tecnología se desplazan hacia arriba.

La diversificación puede acelerarse por encima de la tasa natural mediante un desplazamiento hacia abajo de la curva de demanda, de D a D’, de

GRAFICO 2

DIVERSIFICACION DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL



K/L = Relación capital/trabajo de diferentes industrias.

I = Tasa de inversión en K y T .

D = Curva de demanda de K y T para producir en la industria K/L .

272

acuerdo con la hipótesis de ciclo de vida del producto de Vernon, disminuyendo con el tiempo las necesidades de cualificación para obtener un producto dado¹⁸. Asimismo, puede acelerarse mediante las subvenciones públicas a la inversión. Los gobiernos han intervenido para acelerar la diversificación por varios motivos, como la absorción de mano de obra. Han tratado de provocar grandes desplazamientos hacia arriba de las curvas de oferta de K y T , por ejemplo, mediante la fórmula del endeudamiento internacional encaminado a incrementar la inversión nacional en equipo productivo y en licencias técnicas extranjeras.

Baste con decir que el grado de intervención pública en la fase de diversificación ha sido variable en los distintos países de industrialización tardía, al igual que lo fue en la etapa inicial de crecimiento industrial. En cualquier caso, prácticamente en todos los ejemplos, tanto si el sector líder inicial se basaba en las materias primas como si no fue así, el alcance de la intervención ha ido más allá de las medidas de protección contra las importaciones

¹⁸ Alternativamente, las necesidades de capital o técnicas para producir en una determinada industria pueden aumentar, ya que la innovación en la frontera mundial amplía la brecha de recursos entre los países económicamente avanzados y los retrasados.

asociadas con las industrias nacientes en el siglo XIX. En Taiwan, las empresas públicas fueron un instrumento muy útil para el desarrollo de industrias básicas como el acero, la construcción naval, la maquinaria pesada y la petroquímica, que proporcionaron inputs intermedios a empresas de menor tamaño y más avanzadas en el ciclo de producción. En Corea del Sur, la diversificación fue lanzada por los conglomerados privados, no por empresas públicas, pero el papel del gobierno en la industria pesada fue omnipresente como banquero y planificador. Si el gobierno de Corea intervino en esta etapa fue para crear capacidad en la industria pesada antes de que se agotara la oferta de mano de obra barata y la industria ligera perdiera competitividad internacional. Se creía que el sector privado era incapaz de adoptar una perspectiva de maximización de beneficios a un plazo suficientemente largo (Amsden, 1989). En Tailandia, que prosperó inicialmente sobre la base de las exportaciones de arroz y de otras materias primas, el papel del gobierno en la diversificación fue menor que en Malasia o Indonesia, donde la prosperidad inicial también se consiguió a partir de las materias primas, pero a pesar de todo fue importante. La mitad de las exportaciones no agroindustriales de Tailandia en 1985 tienen su origen en una protección muy intensa a la sustitución de importaciones en la década de 1960 (de industrias que importaban más del 10 por 100 del consumo interior) y en la recepción posterior de incentivos fiscales especiales (TDRI, 1989, pág. 61).

273

Conclusión: El Gobierno como Factor Imprescindible

Para comprender los casos de éxito en la industrialización tardía que pueden resultar útiles para los posibles emuladores, en este artículo se propone un enfoque de “política estratégica” para el análisis de la intervención económica pública. Este enfoque toma como punto de partida un marco de “imperfecciones del mercado”, pero a continuación utiliza datos históricos para determinar a qué imperfecciones concretas del mercado respondieron efectivamente con éxito los gobiernos en determinados puntos de inflexión en su ciclo vital de desarrollo industrial. Sólo se ha examinado con detalle uno de esos puntos de inflexión, el de la creación de un sector líder “asignativamente correcto” al comienzo del crecimiento industrial. En esa etapa de desarrollo, la opción que normalmente debía afrontar un gobierno con industrialización tardía para crear competitividad internacional consistía en recortar los salarios reales a fin de reducir los costes laborales o subvencio-

nar el aprendizaje a nivel de empresa con el objeto de elevar la productividad. Cuanto mayores fueran los activos competitivos a disposición de un país (medidos por el valor añadido por trabajador), tanto menos costosa era la elección entre estas alternativas y tanto menor la necesidad de intervención pública.

En el enfoque estratégico que presentamos está implícita la idea de la “necesidad” de la intervención pública. Según observa Chalmers Johnson (1982) refiriéndose al Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón: “Las crisis económicas dieron lugar a la política industrial” (pág. 114). La lección que se desprende del análisis de las experiencias afortunadas para los posibles emuladores es que si se cuenta con suficientes activos competitivos (es decir, si no existe compromiso alguno), no hay necesidad de intervención pública. Dado un conjunto de activos competitivos de un país emulador y hechos los cálculos sobre rentabilidad privada, basándose en precios de las importaciones y exportaciones nacionales y en tipos de interés que se aproximen a los mundiales, si las empresas privadas actuando por sí solas pueden iniciar con beneficio el desarrollo industrial en industrias intensivas en trabajo y más adelante diversificarse en sectores tecnológicamente más complejos a una tasa compatible con los objetivos sociales (p. ej., un pleno empleo relativo), en principio es innecesaria la intervención pública, tal como sucedió en Hong Kong en la década de 1950 (aun cuando incluso el gobierno de Hong Kong subvencionó fuertemente la vivienda de los trabajadores). Si los inversores privados no pueden competir en esas condiciones o diversificarse con suficiente rapidez, el país debe aceptar el status quo existente (que puede suponer tasas decrecientes de crecimiento) o enfrentarse con compromisos estratégicos, como han tenido que hacer en mayor o menor medida la mayoría de los industrializadores tardíos que han tenido éxito. Cuanto menos dotado está un país de activos competitivos, tanto más costosa es socialmente cada opción estratégica y tanto más desfavorable el compromiso, tal como indican también las experiencias de los países con una industrialización tardía afortunada.

La historia de las regiones subdesarrolladas en la posguerra abunda, por supuesto, en ejemplos de gobiernos que han intervenido en el mercado con subvenciones “innecesarias” de varias clases, en el sentido que hemos dado a este término. Estas intervenciones han respondido a criterios relacionados con el bienestar social, la corrupción, etc. Quizá fueran necesarias por motivos sociales o políticos, pero no por motivos económicos relacionados con la creación de competitividad internacional. Una de las virtualidades del análisis del comportamiento de los gobiernos basado en los conceptos de

activos competitivos y compromisos estratégicos es que la competitividad internacional de una industria (empresa) puede, en teoría, calcularse en un momento dado de la decisión (*ex-ante* o *ex-post*), de modo que desde el punto de vista de la creación de competitividad es posible determinar la redundancia de la intervención pública, si la ha habido. Los buenos o malos resultados de esa intervención pueden asimismo atribuirse correctamente con mayor facilidad a la calidad de la gestión económica o a otras causas.

Con todo, quedan muchos cabos sueltos que han de atarse para que el enfoque de política estratégica sea útil a los posibles emuladores y sirva de alternativa analítica a los modelos convencionales del libre mercado o de los fallos del mercado (véase sobre este tema Amsden, en preparación). Uno de los cabos más sueltos es el concepto de “activo competitivo”, que ha de desarrollarse mucho más en conjunción con las restricciones que experimentan los países en los puntos de inflexión estratégicos. Han de especificarse las condiciones de disponibilidad de los activos y el conjunto de “precios correctos” en el momento en que se toma una decisión estratégica. La secuencia temporal de este tipo de decisiones también debería integrarse en el modelo. Tampoco ha de olvidarse que deben formularse explícitamente las reglas de decisión sobre cuándo deben suprimirse las subvenciones (si la productividad o la calidad no alcanzan niveles internacionales).

En todo caso, puesto que la experiencia histórica indica que la mayoría de los países que han abordado con éxito la industrialización tardía, en puntos críticos de inflexión, no han sido capaces de crear competitividad internacional a través de una política de “precios correctos” sin un apoyo sistemático público, el temario de investigación más útil para el futuro no consiste en seguir perfeccionando los modelos inductivos convencionales. Un camino más prometedor consiste en dedicarse a la formalización de la naturaleza de las opciones de la política estratégica que han tenido que afrontar los países con una industrialización tardía exitosa y, en definitiva, analizar en profundidad qué hicieron esos países para poner en práctica sus estrategias.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AMSDEN, ALICE H. (en preparación): *The Rise of the Rest: Late Industrialization Outside the North Atlantic Region*.
- AMSDEN, ALICE H. (1992): "A Theory of Government Intervention in Late Industrialization," en LOUIS PUTTERMAN y DIETRICH RUESCHEMEYER (ed.): *State and Market: Rivalry or Synergy?*. Boulder, Colorado, Lynne Rienner.
- AMSDEN, ALICE H. (1991): "Big Business and Urban Congestion in Taiwan: The Origins of Small Enterprise and Regionally Decentralized Industry (Respectively)", *World Development*, Vol. 19, Núm. 9.
- AMSDEN, ALICE H. (1989): *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Nueva York, Oxford University Press.
- AMSDEN, ALICE H. y TAKASHI HIKINO, (1994): "Project Execution Capability, Organizational Know-How and Conglomerate Corporate Growth in Late Industrialization", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 3, Núm. 1.
- AMSDEN, ALICE H. y ROLPH VAN DER HOEVEN, (en prensa): "Manufacturing Employment and Real Wages in the 1980s: Labour's Loss Towards Century's End", Ginebra, Organización Internacional del Trabajo, mimeo.
- BALASSA, BELA (1981): "A Stages Approach to Comparative Advantage," en B. BALASSA (ed.): *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*. Nueva York, Pergamon.
- BRANDER, JAMES A. (1987): "Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy," en PAUL R. KRUGMAN (ed.): *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge, MIT Press.
- CHANDLER, ALFRED D., Jr. (1962): *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise*. Cambridge, MIT Press.
- CHEN, BEEN-LON (1994): "Picking Winners and Industrialization in Taiwan," *Discussion Paper, Institute of Economics, Academia Sinica, Nankang, Taipei, Taiwan*.
- DÍAZ-ALEJANDRO, CARLOS (1972): "Labour Productivity and Other Characteristics of Cement Plants An International Comparison," en JAGDISH BHAGWATI y RICHARD S. ECKAUS (eds.): *Development and Planning: Essays in honour of Paul Rosenstein Rodan*. Londres, George Allen and Unwin.
- DUNNING, JOHN H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, Addison Wesley.
- ESCAP (United Nations Economic and Social Council for Asia and the Pacific) (1990): *Restructuring the Developing Economies of Asia and the Pacific in the 1990s*. Nueva York, Naciones Unidas.
- FRANK, JR., CHARLES R., RWANG SUK KIM y LARRY E. WESTPHAL (1975): *Foreign Trade Regimes and Economic Development: South Korea*. National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1975.

- FRITSCH, WINSTON y GUSTAVO H. B. FRANCO (1992): "Foreign Direct Investment and Patterns of Industrialization and Trade in Developing Countries: The Brazilian Experience," en GERALD R. HELLEINER (ed.): *Trade Policy, Industrialization, and Development: New Perspectives*. Clarendon.
- HEWISON, KEVIN (1989): *Bankers and Bureaucrats' Capital and the Role of the State in Thailand*. New Haven, Yale University Press/Southeast Asian Studies
- HO, YIN-PING y TZONG-BIAU LIN (1991): "Structural Adjustment in a Free-Trade, Free Market Economy," en HUGH PATRICK (ed.): *Pacific Basin Industries in Distress: Structural Adjustment and Trade Policy in the Nine Industrialized Economies*. Nueva York, Columbia University Press.
- HIKINO, TAKASHI y ALICE H. AMSDEN (1994): "Staying Behind, Stumbling Back, Sneaking Up, Soaring Ahead: Late Industrialization in Historical Perspective," en WILLIAM J. BAUMOL, HARD R. NELSON, y EDWARD N. WOLFF (eds.): *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*. Nueva York, Oxford University Press.
- HIRSCHMAN, ALBERT O. (1958): *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press.
- HONG, WONTACK (1979): *Trade, Distortions and Employment Growth in Korea*. Seúl, Korea Development Institute.
- INNIS, HAROLD A. (1930): *The Fur Trade in Canada*. New Haven, Yale University Press. Ed. revisada, Toronto, Toronto University Press, 1956.
- KIM, YUNG BONG (1980): "The Growth and Structural Change of Textile Industry", en CHONG XEE PARK: *Macroeconomic and Industrial Development in Korea*. Seúl, Korea Development Institute.
- KIM, J.B. (1966): *The Korean Cotton Manufacturing Industry*. Dissertation, University of California, Berkeley.
- KRUGMAN, PAUL R. (1987): "Introduction: New Thinking About Trade Policy," en PAUL R. KRUGMAN (ed.): *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge, MIT Press.
- KRUGMAN, PAUL R. y LANCE TAYLOR. (1978): "The Contractionary Effects of Devaluation," *Journal of International Economics*, Vol. 8, Núm. 3.
- KUZNETS, PAUL W. (1994): *Korean Economic Development: An Interpretive Model*. Westport Ct., Praeger.
- LARY, HAL B. (1968): *Imports of Manufactures From Less Developed Countries*. Nueva York, National Bureau of Economic Research.
- LIANG, KUO-SHU y CHING-ING HOU LIANG (1982): "Trade and Incentive Policies in Taiwan," en KWOH-TING LI y TZONG-SHAN YU (eds.): *Experiences and Lessons of Economic Development in Taiwan*. Taipei, Academia Sinica.
- LIN, TZONG-BIAU, VICTOR MOK y YIN-PING HO (1980): *Manufactured Exports and Employment in Hong Kong*. Hong Kong, Chinese University Press.

- MINAMI, R (1973): *The Turning Point in Economic Development: Japan's Experience*. Economic Research Series Num. 14, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University, Tokio.
- OCDE (1993): "Investment Patterns of Companies from OECD Member Countries into Central and Eastern Europe and the Newly Independent States: A Study Prepared for the OECD by Arthur Andersen", OCDE, Paris, mimeo.
- PATEL, PARIMAL y KEITH PAVITT (1994): "The Continuing, Widespread (and Neglected) Importance of Improvements in Mechanical Technologies", *Research Policy*, Vol. 23.
- POLLARD, SIDNEY (1973): "Industrialization and the European Economy", *Economic History Review*, Segunda época, Vol. 26, Núm. 4, noviembre.
- RHEE, Y-W, B. ROSS-LARSON, y G. PURSELL (1984): *Korea's Competitive Edge: Managing the Entry into World Markets*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- STIGLITZ, JOSEPH. E (1989): "Markets, Market Failures and Development," *American Economic Review*, Vol. 79, Núm. 2, mayo.
- SUEHIRO, AKIRA (1989): *Capital Accumulation in Thailand 1855-1985*. Tokio, The Centre for East Asian Cultural Studies.
- TAYLOR, LANCE (ed.) (1993): *The Rocky Road to Reform: Adjustment, Income Distribution and Growth in the Developing World*. Cambridge, MIT Press.
- TDRI (Thailand Development Research Institute) (1989): The 1989 TDRI Year-end Conference "Thailand in the International Economic Community," Background Paper, No. 4: "Trade in Manufactured Goods and Mineral Products," presentado por P. WIBOONCHUTIKULA, R. CHINTAYARANGSAN, N. THONGPAKDE. Bangkok, Thailand Development Research Institute.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (1992): *Handbook of International Trade and Development Statistics, 1991*. Nueva York, Naciones Unidas.
- VON NEUMANN, J. y MORGENSTERN, O. (1947): *Theory of Games and Economic Behavior*. Segunda edición, Princeton, Princeton University Press.
- WOLCOTT, SUSAN (1993): "Efficiency or Exploitation?: The Interwar Indian and Japanese Textile Industries," Ponencia presentada en Economic History Association Meetings, Tucson, Temple University, School of Business and Management, Filadelfia.
- WOO, K.D. (1978): "Wages and Labor Productivity in the Cotton Spinning Industries of Japan, Korea, and Taiwan," *Developing Economies*, Vol. 16.

Crecimiento y Convergencia en la O.C.D.E.: La Experiencia de Postguerra**

Introducción

Un crecimiento económico sostenido, unas tasas de inversión estables, un esfuerzo sustancial en la acumulación de capital humano y un proceso de convergencia estable en rentas per capita entre sus países miembros, han hecho que la experiencia de postguerra en la OCDE sea, de alguna forma, única entre las regiones mundiales. Las economías de la OCDE comparten un buen número de instituciones sociales y económicas, como por ejemplo una estructura de mercado bien desarrollada, así como unos sistemas políticos bastante estables. Además, siendo un área muy integrada, la OCDE presenta menos disparidades tecnológicas que otras regiones.

En este capítulo, se estudia la evolución de la OCDE desde la perspectiva de la reciente literatura empírica del crecimiento económico, destacando las principales diferencias entre la OCDE y otras regiones del mundo, y se discute hasta qué punto el modelo de crecimiento exógeno habitualmente utilizado basta para explicar las características más destacadas de la reciente historia económica de estos países industrializados. Esta cuestión guarda una estrecha relación con el debate fundamental en la literatura sobre crecimiento de los últimos años, esto es, ¿cuál es el verdadero motor del crecimiento? Como han señalado algunos de los más destacados teóricos sobre el crecimiento (Solow, [1994]; Grossman y Helpman, [1994]; Romer, [1994]), la importancia de la variedad de modelos de crecimiento endógeno desarrollada en los últimos años reside en el hecho de que estos modelos han llevado la discusión hacia un renovado interés

279

* Este trabajo es parte del proyecto "Crecimiento, Convergencia y Comportamiento Macroeconómico", llevado a cabo por el Ministerio de Economía y Hacienda de España. Quisieramos expresar nuestro agradecimiento a CÉSAR MOLINAS. Agradecemos la ayuda de la DGICYT PB92-1036.

** Trabajo original presentado en la Conferencia Internacional "Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI", organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). Original en inglés, traducido por PATRICIA OLTRA BADENES.

sobre los determinantes fundamentales del proceso de crecimiento a largo plazo. Cuestiones como el papel de la inversión a lo largo de la dinámica de transición de las economías hacia su estado estacionario, que eran centrales en el debate neoclásico, han dejado de ser objeto de controversia. La perspectiva actual es tratar de determinar las fuerzas reales que subyacen a las tasas de crecimiento, sin negar la importancia de la acumulación del capital, pero asignándole únicamente un papel como mecanismo de propagación de innovaciones en la economía.

Romer (1994) argumenta que una de sus mayores satisfacciones al analizar sus primeros trabajos en la teoría del crecimiento, es haber podido llegar a la convicción de que sus modelizaciones basadas en la existencia de efectos externos no eran convincentes en absoluto. La razón que esgrime es su convicción de que la doctrina de la primacía del capital, en la que la tasa de acumulación del capital es el principal determinante del crecimiento económico, no es una forma realista de describir el verdadero proceso que hay tras el crecimiento económico. En opinión de Romer, existen algunas evidencias que los economistas han dado por supuestas durante mucho tiempo y que deberían estar presentes en cualquier intento de elaborar un modelo realista de crecimiento. Muchas de esas evidencias, como el hecho de que el avance tecnológico procede de cosas que la gente hace y que muchos individuos obtienen rentas de monopolio de los descubrimientos, innovaciones, etc..., son difíciles de reconciliar con las proposiciones de los modelos de crecimiento basados en tecnologías que operan bajo el supuesto de rendimientos constantes a escala.

280

En este capítulo se muestra que una gran parte del éxito económico de las economías de la OCDE puede explicarse a partir del intenso esfuerzo de dichas economías para aumentar su capacidad productiva, así como por una mayor eficiencia en el uso de sus recursos, lo que ha venido facilitado por la disponibilidad de una fuerza de trabajo altamente educada y entrenada. Este crecimiento ha llevado también consigo un importante proceso de convergencia en los niveles de riqueza, sin parangón en otras regiones económicas. Sin embargo, se han dado también otras características menos satisfactorias, para las que no existe todavía un marco teórico adecuado. En este trabajo se muestran algunas de ellas y se trata de adelantar algunas explicaciones verosímiles. La ralentización del proceso de convergencia, causada principalmente por un pobre comportamiento macroeconómico de los países menos avanzados durante el período 1975-1985, es una de ellas. De forma parecida, se encuentran dificultades para reconciliar la evidencia hallada para la OCDE en su conjunto, con la existencia de diferencias substanciales entre

los países miembros, lo que plantea dudas en cuanto al uso del supuesto de economía representativa en la modelización. Por último, se presenta evidencia en el sentido de que la intensidad del capital no ha sido suficiente, ni puede tomarse como la única receta de política económica para el éxito. De hecho, un análisis más detallado de las correlaciones temporales entre inversión y crecimiento revela que esta correlación no es tan robusta como se supone, lo que sugiere que deberían considerarse en el análisis la presencia de otros *motores de crecimiento*.

El artículo se organiza como sigue. En el segundo epígrafe, se revisa la evidencia sobre tasas de crecimiento y convergencia discutiendo los factores que hay tras el comportamiento diferenciado de la OCDE; también se analiza la correlación entre tasas de crecimiento y sus principales determinantes por países. En el tercer epígrafe, se estudia la correlación entre los indicadores macroeconómicos de medio plazo y el crecimiento, en busca de una explicación del pobre comportamiento de la mayoría de los países durante los años de recesión. El cuarto epígrafe, trata la interacción entre crecimiento y distribución de la renta. En el quinto se realiza un análisis más desagregado del proceso de crecimiento dentro de la OCDE, y el último epígrafe concluye con algunas observaciones adicionales.

Crecimiento y Convergencia en la OCDE¹

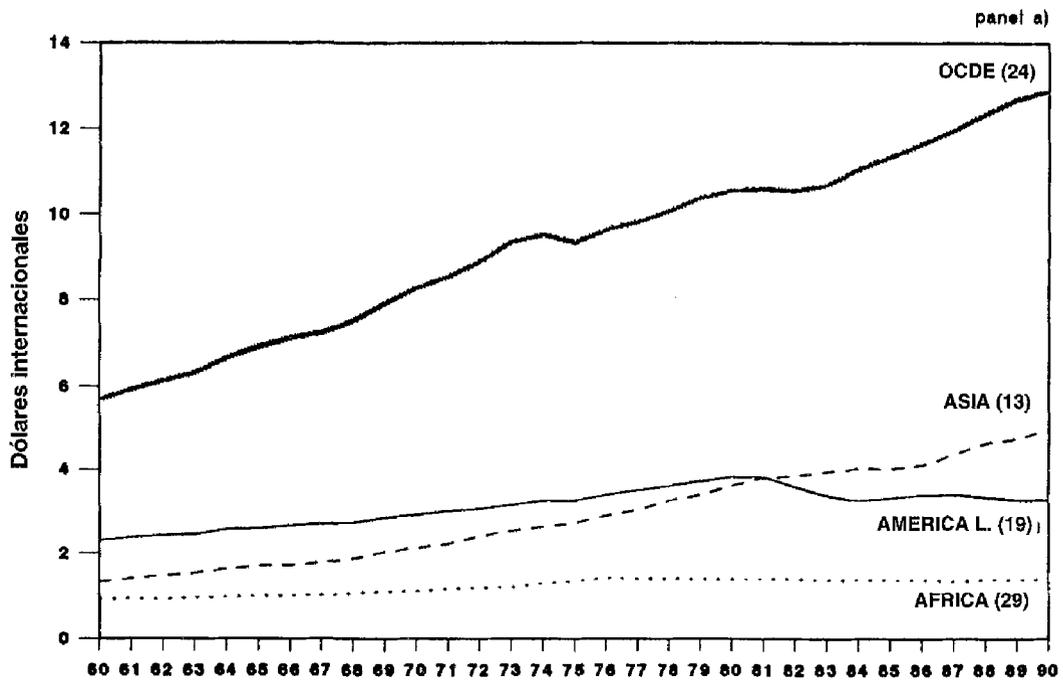
El panel (a) en el Gráfico 1 compara la evolución del PIB per capita entre distintas regiones del mundo. La OCDE y Asia son la únicas regiones con crecimiento sostenido durante el período 1960-1990²; América Latina creció bastante rápido hasta mediados de los setenta, mientras que la renta per capita en Africa no es hoy mucho mayor de lo que lo era hace treinta años. La cantidad de recursos dedicados a la inversión en capital físico y humano se ha considerado habitualmente un determinante clave en el proceso de crecimiento. Realmente el porcentaje del PIB dedicado a aumentar el stock de capital es mayor en la OCDE que en otras regiones (panel b) y ha permanecido bastante estable durante todo el período muestral. El acusado aumento en las tasas de inversión en Asia podría también explicar su éxito

¹ Esta sección se basa parcialmente en la sección II de ANDRÉS, BOSCA y DOMÉNECH (1995).

² Los datos de este Gráfico proceden de la versión 5.5 de la *Penn World Table* (SUMMERS y HESTON [1991]). Para evitar puntos de ruptura, hemos considerado únicamente aquellos países en este conjunto de datos con información disponible para todo el período 1960-1990. Esto reduce el número de observaciones a 24 para la OCDE, 29 países africanos, 19 latinoamericanos y 13 asiáticos en todos los años.

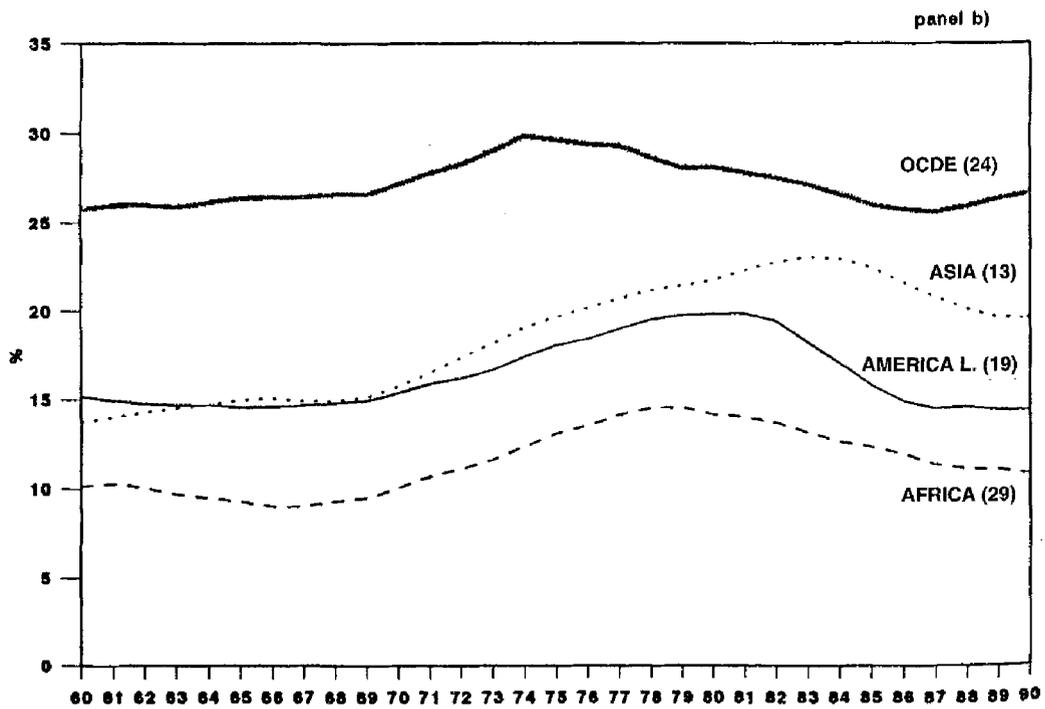
GRAFICO I

PIB PER CAPITA EN DIFERENTES REGIONES DEL MUNDO



282

INVERSION/PIB (Medias móviles de 5 años)



Fuente: Penn World Table (Version 5.5)

CUADRO I

INDICADORES DE CAPITAL HUMANO EN DIFERENTES REGIONES

Región	Número de países	Años de escolarización				Tasas de escolarización (%)		
		Total	Primaria	Secundaria	Superior	Primaria	Secundaria	Superior
OCDE	24	7,20	5,14	1,79	0,35	98,5	70,3	19,6
AFRICA	29	1,41	1,19	0,22	0,04	55,9	10,7	1,2
AMERICA L.	19	3,63	2,81	0,72	0,13	90,4	34,7	8,8
ASIA	13	3,01	2,12	0,79	0,15	76,4	35,4	6,4

económico. En lo que al capital humano se refiere, el Cuadro 1 muestra un comportamiento similar, aunque en este caso también América Latina presenta unos resultados bastante buenos en sus siete indicadores. La OCDE alcanza los mayores valores tanto en los años de educación (primaria, secundaria y superior) de la fuerza de trabajo, como en las tasas de escolarización a todos los niveles. Africa se encuentra por otra parte, en última posición, con muchos menos recursos dedicados a acumular capital humano.

En el Cuadro 2 se presenta la información básica sobre tasas de crecimiento y renta per capita³. La tasa media de crecimiento de la renta per cápita fue 2,97 por 100 para la OCDE, un poco mayor para la Unión Europea (3,09) y el G7 (3,05); los seis países más pobres⁴ en 1990, por otra parte, crecieron a una tasa mayor (3,26). Este proceso de crecimiento se ha basado en ratios de Inversión/PIB razonablemente altos (19,5), así como en bajas tasas de crecimiento de la población (0,8) y en una sustancial inversión en capital humano (con promedios del 72,38 y 19,57 en cuanto a tasas de escolarización en estudios secundarios y universitarios). Las diferencias en tasas de ahorro, explican solo una parte de las diferencias en las tasas de crecimiento. Así, se encuentra un rápido crecimiento asociado a altas tasas de ahorro en países como Japón (tasa de crecimiento del 5,39 y tasa de ahorro del 25,21), Finlandia (3,45 y 27,18) y Noruega (3,23 y 29,66), y países de lento crecimiento con bajo ahorro, por ejemplo Gran Bretaña (2,16 y 12,2) y Nueva Zelanda (1,31 y 14,24). Las variaciones en las tasas de escolarización

283

³ Los datos de este cuadro proceden principalmente de estadísticas de la OCDE que emplean paridades del poder de compra de la OCDE en vez de las de la PWT 5.5. Ver DABÁN, DOMÉNECH y MOLINAS (1995) para más detalles.

⁴ A partir de ahora OCDE (6): Turquía, Portugal, Grecia, Irlanda, España y Nueva Zelanda.

CUADRO 2

INDICADORES BASICOS DE CRECIMIENTO ECONOMICO EN LOS PAISES DE LA OCDE

PAÍS	(Medias de 1960-1990)						(1960-1975 y 1985-1990)					(1975-1985)							
	Tasas de crecimiento (%)			PIB/N		PIB/L		I/PIB	I/PIB	T. escolarización	T. crecimiento (%)			T. crecimiento (%)		PIB/L		I/PIB	
	PIB/N	PIB/L	N	1960	1990	1960	1990	Real	Nominal	2a.	3a.	PIB/N	PIB/L	Real	PIB/N	PIB/L	1975	1985	Real
				(EE.UU. = 100)		(EE.UU.=100)									(EE.UU.=100)				
Australia	2,22	1,72	1,62	67,25	73,07	63,02	75,41	22,78	24,64	67,50	85,83	2,47	1,74	23,37	1,71	1,68	75,78	75,21	21,60
Austria	3,21	3,03	0,30	52,03	75,63	46,51	81,83	21,65	25,58	66,83	78,17	3,63	3,85	22,06	2,37	1,39	68,09	72,15	21,08
Bélgica	3,08	3,00	0,29	53,27	74,59	53,48	93,48	16,47	20,23	83,67	94,83	3,70	3,34	17,22	1,85	2,32	69,87	70,36	14,93
Canadá	2,84	1,69	1,33	66,59	86,86	73,44	87,49	18,72	22,27	75,17	91,83	3,07	1,78	18,62	2,39	1,50	82,01	86,91	19,05
Suiza	1,89	1,76	0,80	97,20	95,85	71,87	87,45	21,57	25,78	67,17	80,92	2,16	2,24	22,59	1,35	0,81	98,43	94,34	19,67
Alemania	2,65	2,81	0,44	67,73	83,81	53,82	88,94	18,75	22,49	68,16	82,17	2,81	3,22	19,57	2,32	1,99	76,39	80,52	16,84
Dinamarca	2,56	2,00	0,39	63,17	75,73	53,53	69,75	18,79	21,37	92,83	96,17	2,59	2,17	20,02	2,49	1,66	71,52	76,62	16,43
España	3,75	4,29	0,81	31,76	53,66	30,69	77,58	17,50	23,44	63,50	87,25	5,25	4,81	18,34	0,75	3,25	52,37	47,36	16,18
Finlandia	3,45	3,31	0,40	48,57	75,53	37,98	72,41	27,18	26,18	89,00	91,33	3,90	3,95	28,29	2,56	2,02	65,32	70,48	24,65
Francia	2,94	3,27	0,73	58,81	79,13	50,84	96,37	18,55	22,65	72,17	92,50	3,48	3,74	19,15	1,86	2,33	75,53	76,17	17,60

CUADRO 2 (Continuación)

INDICADORES BASICOS DE CRECIMIENTO ECONOMICO EN LOS PAISES DE LA OCDE

PAÍS	(Medias de 1960-1990)							(1960-1975 y 1985-1990)					(1975-1985)						
	Tasas de crecimiento (%)			PIB/N		PIB/L		I/PIB	I/PIB	T. escolarización	T. crecimiento (%)		T. crecimiento (%)		PIB/L		I/PIB		
	PIB/N	PIB/L	N	1960	1990	1960	1990	Real	Nominal	2a.	3a.	PIB/N	PIB/L	Real	PIB/N	PIB/L	1975	1985	Real
				(EE.UU. = 100)		(EE.UU.=100)										(EE.UU.=100)			
Reino Unido	2,16	2,11	0,31	67,85	72,56	55,02	74,14	12,02	18,21	75,67	87,17	2,30	2,09	12,48	1,87	2,16	67,74	68,35	11,26
Grecia	3,96	4,38	0,66	18,97	33,83	17,47	44,63	15,49	21,50	66,83	86,33	4,99	5,72	16,19	1,90	1,70	34,11	34,51	14,14
Irlanda	3,49	3,99	0,71	31,22	49,14	31,39	73,12	16,93	21,94	73,50	90,00	4,01	4,22	16,19	2,46	3,54	39,09	41,74	19,02
Islandia	3,44	2,57	1,24	50,05	76,22	48,42	73,78	23,40	25,07	78,33	88,50	3,40	2,80	23,91	3,52	2,11	63,73	75,24	22,22
Italia	3,44	3,78	0,46	47,23	73,20	42,62	93,14	18,39	23,28	59,83	77,67	3,77	4,41	19,29	2,78	2,53	62,60	68,99	16,31
Japón	5,39	5,17	0,94	29,91	80,63	23,54	76,24	25,21	31,31	87,00	93,58	6,42	6,14	25,55	3,34	3,25	61,46	71,64	25,33
Luxemburgo	2,62	2,03	0,64	75,18	91,16	66,95	87,22	21,10	25,16	92,03	98,85	2,83	1,98	22,53	2,18	2,14	78,54	81,67	18,20
Holanda	2,40	2,31	0,88	63,50	72,77	57,49	81,88	18,35	22,82	80,17	92,17	2,99	2,96	19,53	1,23	1,00	74,99	71,00	15,92
Noruega	3,23	2,85	0,56	50,10	73,27	43,69	73,22	29,66	28,31	80,50	89,50	2,98	3,01	29,59	3,73	2,54	62,07	75,06	30,02
Nueva Zelanda	1,31	1,17	1,18	75,13	61,86	67,15	67,92	14,24	22,63	79,50	93,17	1,44	1,46	14,58	1,03	0,61	73,49	68,17	13,68

CUADRO 2 (Continuación)

INDICADORES BASICOS DE CRECIMIENTO ECONOMICO EN LOS PAISES DE LA OCDE

PAÍS	(Medias de 1960-1990)							(1960-1975 y 1985-1990)					(1975-1985)						
	Tasas de crecimiento (%)			PIB/N		PIB/L		I/PIB	I/PIB	T. escolarización		T. crecimiento (%)		I/PIB	T. crecimiento (%)		PIB/L	I/PIB	
	PIB/N	PIB/L	N	1960	1990	1960	1990	Real	Nominal	2a.	3a.	PIB/N	PIB/L	Real	PIB/N	PIB/L	1975	1985	Real
			(EE.UU. = 100)		(EE.UU.=100)										(EE.UU.=100)				
Portugal	4,08	4,13	0,57	20,77	38,24	16,47	39,55	18,23	25,18	44,67	78,33	5,15	4,76	18,86	1,93	2,85	33,32	33,78	16,90
Suecia	2,40	2,07	0,45	67,26	77,16	52,66	70,08	17,46	21,04	73,67	84,00	2,90	2,60	18,32	1,39	1,01	80,42	77,45	15,68
Turquía	2,96	3,69	2,40	17,43	23,36	15,13	32,02	18,22	18,73	29,00	63,00	3,69	4,67	18,02	1,48	1,71	21,86	21,17	18,83
Estados Unidos	1,94	1,09	1,09	100,00	100,00	100,00	100,00	17,25	18,71	93,48	96,83	2,01	1,34	17,51	1,79	0,60	100,00	100,00	16,73
OCDE	2,97	2,84	0,80	55,04	70,71	48,88	75,73	19,50	23,27	73,34	87,50	3,41	3,29	20,07	2,10	1,95	66,20	68,29	18,43
UE	3,09	3,18	0,57	49,95	66,47	44,15	76,65	17,55	22,36	72,75	88,62	3,66	3,62	18,28	1,97	2,29	61,34	62,59	16,14
G7	3,05	2,85	0,76	62,59	82,28	57,04	88,04	18,42	22,70	75,92	88,82	3,41	3,25	18,88	2,34	2,05	75,10	78,94	17,59
OCDE(6)	3,26	3,61	1,05	32,55	43,35	29,72	55,80	16,77	22,24	59,50	83,01	4,09	4,27	17,03	1,59	2,28	42,37	41,12	16,46

FUENTE = OCDE (varias publicaciones). Capital humano a partir de UNESCO (varios anuarios y estimaciones propias) y elaboración propia.

OCDE(6) Incluye sólo los seis países más pobres en 1990.

son incluso mayores y su correlación con las tasas de crecimiento es mucho menos evidente: algunos países con tasas de escolarización muy elevadas (como Dinamarca y Estados Unidos) han crecido menos que otros con menor inversión en capital humano (Turquía, Portugal e Italia).

Una primera observación de la información del Cuadro 2 sugiere que la distancia de la mayoría de países con respecto a EE.UU. en cuanto a niveles de renta ha caído en términos relativos, aunque con experiencias muy diferentes entre países⁵. Barro y Sala-i-Martin (1991, 1992) han propuesto dos formas de presentar la información sobre la senda de largo plazo de las rentas relativas: σ y β convergencia. La medida de σ -convergencia representa el cambio en el tiempo de la desviación típica de la renta per capita entre países y no incorpora ningún *a priori* sobre cual es el modelo relevante de la economía. Es sólo una medida simple de convergencia, dado que la varianza de la renta entre países está contaminada por la varianza de los shocks que han afectado a la economía en cualquier momento del tiempo⁶, por tanto, incluso aunque las economías estuviesen verdaderamente aproximándose en el largo plazo, el estadístico tienen un límite inferior dado por la varianza de esos shocks.

La evolución de la desviación típica de (el logaritmo de) la renta per capita entre los países de la OCDE se ha representado en el Gráfico 2. Tras un período de substancial y firme reducción entre 1960 y 1974, la dispersión de la renta ha permanecido estable durante todo el período hasta 1990. Para el período en su conjunto, la desviación típica de la renta per capita ha disminuido en torno a un 33 por 100. Como muestra el Gráfico 2, esta caída en la dispersión de las rentas no es la regla general (véase también Parente y Prescott [1993]). Empezando con unos niveles comparables en 1960, la dispersión presenta una tendencia alcista en Asia⁷ y Africa, y ha permanecido constante en América Latina. La caída en la dispersión dentro de la OCDE muestra un claro patrón de convergencia causado por una mayor integración de los mercados de bienes y financieros, la expansión del comercio mundial así como por un proceso intensivo de *catching-up*. No obstante, el desigual impacto de los shocks macroeconómicos de los setenta y los ochenta podría

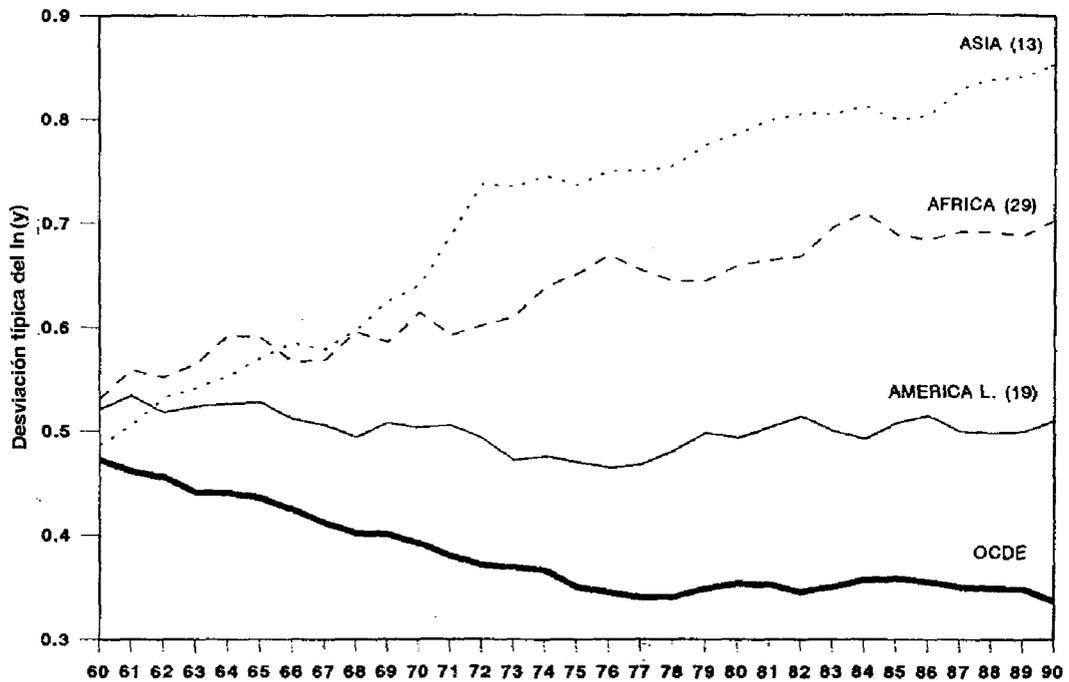
⁵ Considérense, por ejemplo, los casos de Alemania, Canadá, Australia y el Reino Unido con rentas per capita similares en 1960. Mientras Canadá y Alemania se aproximaron mucho al nivel de EE.UU. hacia 1990 (en torno al 80 por 100), los otros dos países todavía estaban bastante por debajo de éste (menos del 75 por 100).

⁶ Además, la desviación típica es un simple estadístico que no recoge algunos aspectos interesantes de la dinámica de la distribución (QUAH [1993a]).

⁷ En este caso debido al éxito extraordinario de los Nuevos Países Industrializados del sudeste asiático.

GRAFICO 2

SIGMA CONVERGENCIA EN DISTINTAS REGIONES MUNDIALES



288

ser perfectamente una explicación de la interrupción del proceso de convergencia de las rentas per capita en la OCDE a partir de 1974.

Las razones por las que muchas de las economías de la OCDE tienden a aproximarse a los niveles de renta per capita de sus países miembros más avanzados, pueden encontrarse en dos características distintivas de sus tasas de crecimiento, que no están presentes en otras regiones. Las tasas de crecimiento tienden a ser bastante persistentes y están negativamente correlacionadas con los niveles de renta iniciales. Esto hace que los que ayer eran los países más pobres, tiendan a crecer hoy más rápido que la media y también, que los que hoy crecen más rápido tiendan a crecer también rápidamente en el futuro. Estas dos características son coherentes con las predicciones de un modelo con un estado estacionario bien definido y con una estructura dinámica de punto de silla, como el modelo de crecimiento exógeno con rendimientos constantes de escala (Solow [1956])⁸. En las páginas siguientes se va a emplear este modelo como marco de referencia a lo largo de la mayor parte de lo que resta del artículo, tanto para decidir qué variables y relacio-

⁸ Además de esta explicación, BEN-DAVID (1993) ha señalado que la convergencia en la OCDE ha sido promovida por la liberalización en el comercio, que se produjo con la eliminación de las restricciones cuantitativas entre los países miembros.

nes analizar, como para presentar un sencillo análisis de regresión particionada. Aunque sujeto a muchas críticas, este modelo no parece, en una primera aproximación, contradictorio con algunas de las características de la evolución de largo plazo de las economías de la OCDE. No obstante, el modelo de Solow es sólo un punto de partida; si acaso, los resultados de este trabajo muestran muchos aspectos difícilmente explicables dentro de este marco teórico, lo que sugiere la necesidad de una visión más amplia.

Considérese un modelo de regresión como el descrito por la expresión (1), en el que y es el output per cápita, x^* es la tasa de crecimiento de estado estacionario (que en este modelo se corresponde con la tasa de progreso tecnológico aumentativo de la eficiencia del trabajo), \bar{y} es el output per cápita en unidades de trabajo eficiente e y^* su valor de estado estacionario; T es el período de tiempo considerado y, por último, u el término de error.

$$(1/T)\log(y_i/y_{i,t-T}) = x_i^* + (1/T)(1 - e^{-\beta T})\log(\bar{y}_i^*/\bar{y}_{i,t-T}^*) + u_{it} \quad (1)$$

De acuerdo con la expresión (1), las economías que se encuentran por encima o por debajo de su estado estacionario, tienden a aproximarse a éste de forma monótona a una tasa β . Este modelo combina dos características anteriormente mencionadas: la autocorrelación en las tasas de crecimiento y la correlación negativa con la renta inicial. La segunda característica se conoce como β -convergencia que mide la velocidad a la que la renta de cada país avanza hacia su estado estacionario, tras haberse alejado de éste como consecuencia de algún shock.

289

Tal y como han señalado Easterly, Kremer, Pritchett y Summers (1993), existe muy poca persistencia en las tasas de crecimiento a nivel mundial, a excepción de la OCDE, en donde las tasas de crecimiento siguen un proceso autorregresivo de primer orden con una persistencia decreciente. Una baja persistencia es difícil de explicar en modelos de crecimiento endógeno en los que las características estructurales de los países determinan las tasas de crecimiento y, por tanto, generan inercia. De forma similar, la persistencia debería de ser elevada en modelos de crecimiento exógeno hasta que los países se aproximen a su estado estacionario y empiecen a oscilar en torno a él, tras shocks temporales idiosincráticos. De hecho, la persistencia en las tasas de crecimiento parece ser bastante considerable en la OCDE aunque disminuye de forma sostenida entre 1960 y 1990⁹. El patrón descendente de auto-

⁹ El coeficiente estimado del proceso autorregresivo va desde 0,7 en 1965-1970 a -0,1 en 1985-1990. Más aún, la ausencia virtual de inercia durante 1980-1990, coincide con el aumento en la turbulencia macroeconómica durante esos años.

correlación en las tasas de crecimiento puede ser compatible con un modelo de crecimiento endógeno o exógeno, dependiendo de si las tasas de crecimiento están positiva o negativamente correlacionadas con los niveles de renta inicial. Para ello, el concepto de β -convergencia resulta útil aunque esta medida tiene también sus limitaciones. Primero, es una implicación del modelo para un único país cuya interpretación en un contexto multipaís no es directa. Segundo, como ha señalado Quah (1993b), un parámetro β significativo estimado a partir de modelos de corte transversal puede ser consistente con una distribución no degenerada de las rentas en el largo plazo. Pese a estos inconvenientes, este análisis aún puede ofrecer alguna información útil en cuanto a la naturaleza del proceso de crecimiento en una región como la OCDE, donde los supuestos restrictivos del modelo de crecimiento canónico pueden satisfacerse con mayor probabilidad que en cualquier otra región.

290

La versión de convergencia absoluta del modelo supone que $y_{i,t}^*$ es o bien constante o que, al menos, no está correlacionada con $y_{i,t-1}$ y que por tanto puede incluirse en el término de error obteniéndose un estimador consistente de β en (1). La línea de trazo continuo del panel (a) en el Gráfico 3 representa la existencia de una correlación negativa entre crecimiento y niveles iniciales de renta per capita en 1960. Sin embargo, una de las ventajas de modelo de β -convergencia es que nos permite relacionar las tasas de crecimiento con sus principales determinantes. La mayor parte de la variación en las tasas de crecimiento puede explicarse por diferencias en las tasas de acumulación entre países. Como muestra el panel (b), la correlación negativa entre las tasas de crecimiento y nivel de renta inicial es incluso más fuerte, después de controlar por las variables que determinan el (no observable) estado estacionario, por ejemplo, las tasas de ahorro, de acumulación de capital humano y de crecimiento de la población. Esta correlación es inequívocamente negativa y significativa, indicando que los países con bajos niveles de renta en 1960 han experimentado, en promedio, mayores tasas de crecimiento¹⁰.

La correlación parcial entre crecimiento, ahorro y acumulación de capital viene representada en los Gráficos 4 y 5. La correlación entre crecimiento e inversión es positiva y significativa aún después de controlar por la renta inicial, el crecimiento de la población y el capital humano. Este resultado es estable a lo largo de todo el período muestral, aunque está fuertemente

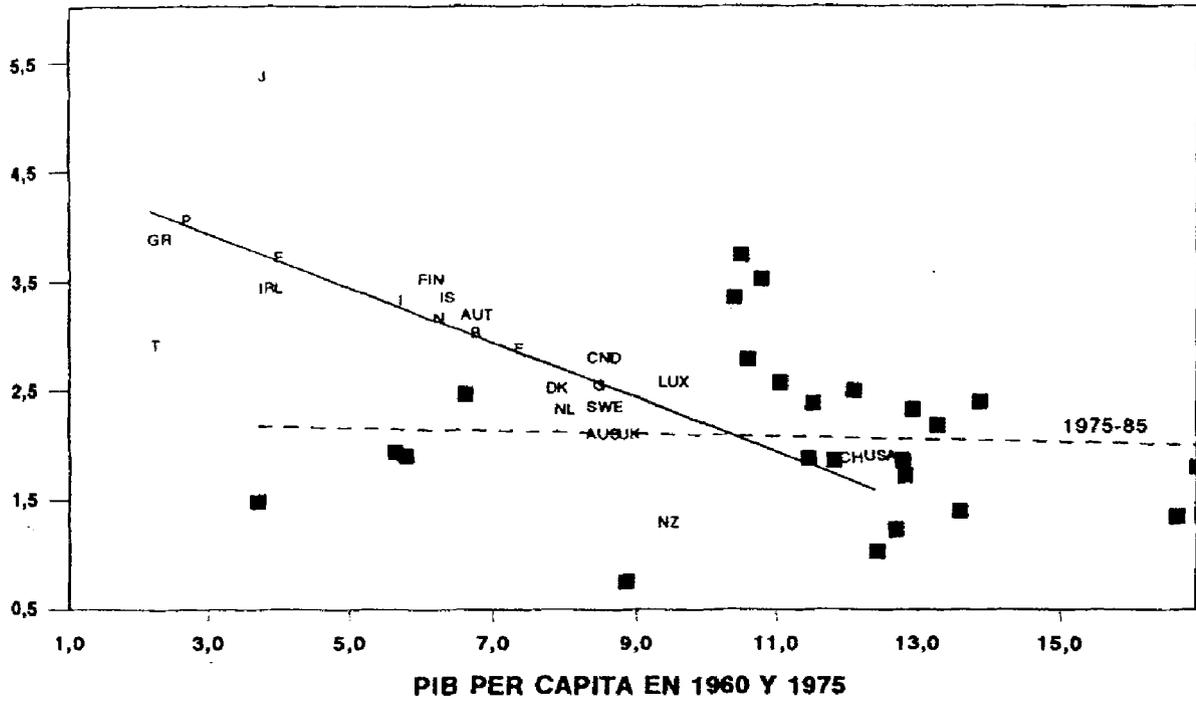
¹⁰ Resultados similares han obtenido MANKIW, ROMER y WEIL (1992), DOLADO, GORIA e ICHINO (1993), ANDRÉS, DOMÉNECH y MOLINAS (1995) entre otros.

GRAFICO 3

β CONVERGENCIA ABSOLUTA

TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA

panel a)

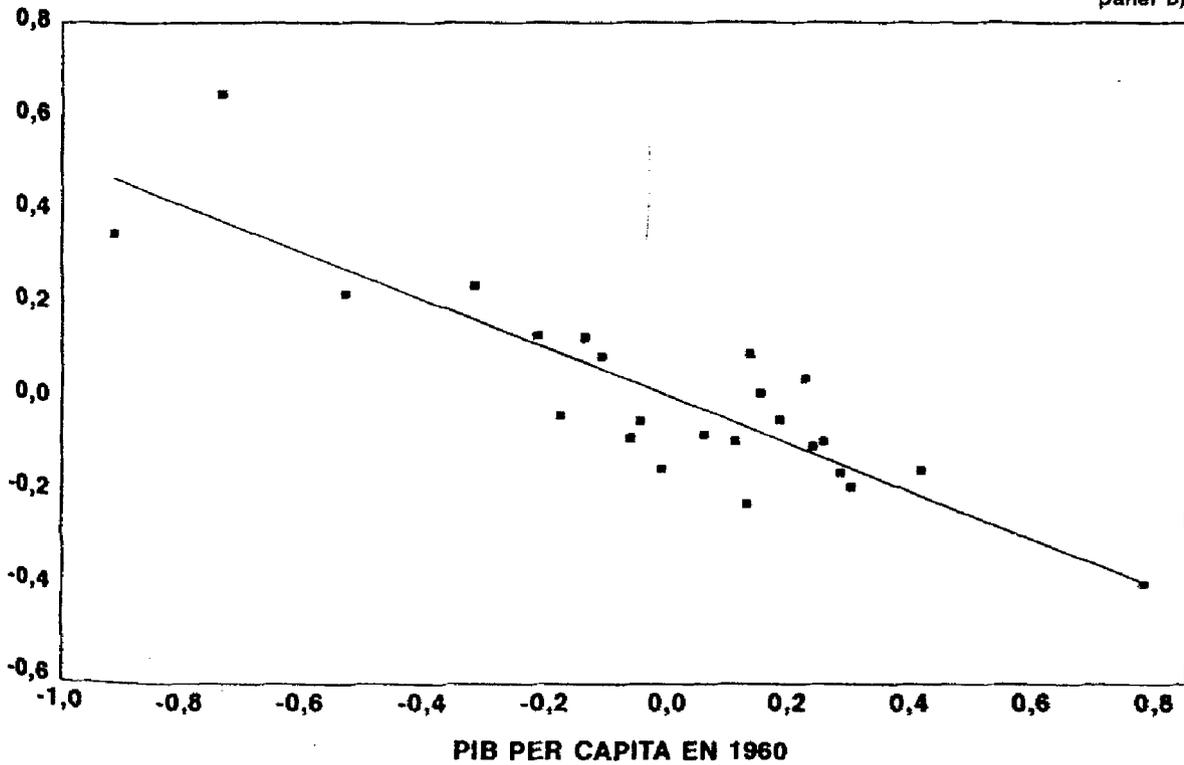


■ 1975-85

β CONVERGENCIA RELATIVA 1960-90

TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CAPITA

panel b)



Valores ortogonales al estado estacionario

influido por la experiencia de algunos países¹¹. La misma correlación significativa y positiva se encuentra entre crecimiento y tasas de escolarización tras controlar por la renta inicial, el ahorro y el crecimiento de la población, aunque en este caso la correlación deja de ser significativa desde 1980 en adelante¹².

La evidencia de una relación positiva entre crecimiento e inversión (tanto en capital físico como humano), junto con el significativo patrón de la β y σ -convergencia entre las economías de la OCDE se ha considerado tradicionalmente un hecho coherente con la tecnología de rendimientos constantes. Sin embargo, dado que las implicaciones de política de este modelo difieren substancialmente de las de los modelos de crecimiento endógeno, este modelo debería ser analizado con más detalle. Algunos estudios recientes sugieren que esta correlación puede ser débil si se tiene en cuenta la presencia de efectos individuales (Cohen [1993]) y que la dirección de causalidad puede ir del crecimiento a la acumulación de capital humano (Blömstrom, Lipsey y Zejan [1993]). En el resto de la sección, se analiza la causalidad entre renta per capita y tasas de acumulación con más detalle¹³.

292

Los contrastes de causalidad de la inversión a las tasas de crecimiento o los niveles del PIB per capita se presentan en el Cuadro 3. Las ecuaciones en las columnas 1 y 2 (5 y 6) se han estimado sin controlar por la posible existencia de efectos individuales para cada país invariantes en el tiempo, mientras que los de las columnas 3 y 4 (7 y 8) se han estimado en primeras diferencias. Los modelos 2 y 4 (6 y 8) incluyen las tasas de crecimiento de la población y la acumulación de capital como regresores adicionales¹⁴. Cuando no se permiten diferencias en el término independiente, la norma es la existencia de causalidad positiva de la inversión en capital físico al PIB per capita. Esto es particularmente así cuando se incluyen otros regresores. No obstante, la estimación del modelo en primeras diferencias tiene efectos devastadores para la hipótesis nula de causalidad. La causalidad se revela no significativa para la totalidad de los ocho modelos en las columnas 3, 4, 7 y 8. Más aún, en seis de estos modelos, el signo del impacto de largo plazo de

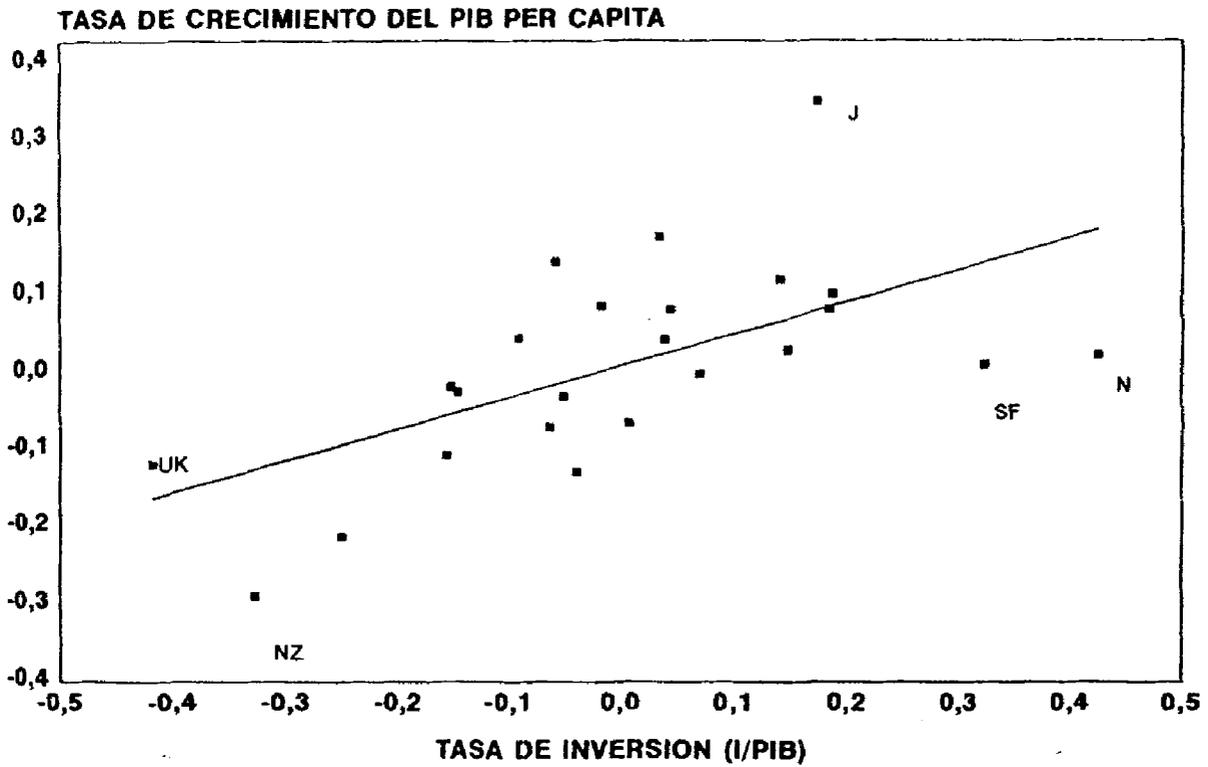
¹¹ En particular, el caso de Japón con tasas de ahorro y crecimiento extraordinariamente elevadas durante el período muestral, tiene una fuerte influencia sobre este resultado.

¹² Las tasas de escolarización en secundaria presentan una varianza muy pequeña hacia finales del período muestral. Más adelante se consideran *proxies* alternativas para la acumulación de capital humano en la OCDE.

¹³ Para un análisis más riguroso de este aspecto, véase ANDRÉS, BOSCA y DOMÉNECH (1994a).

¹⁴ El nivel inicial de PIB per cápita se incluye también en las columnas 6 y 8.

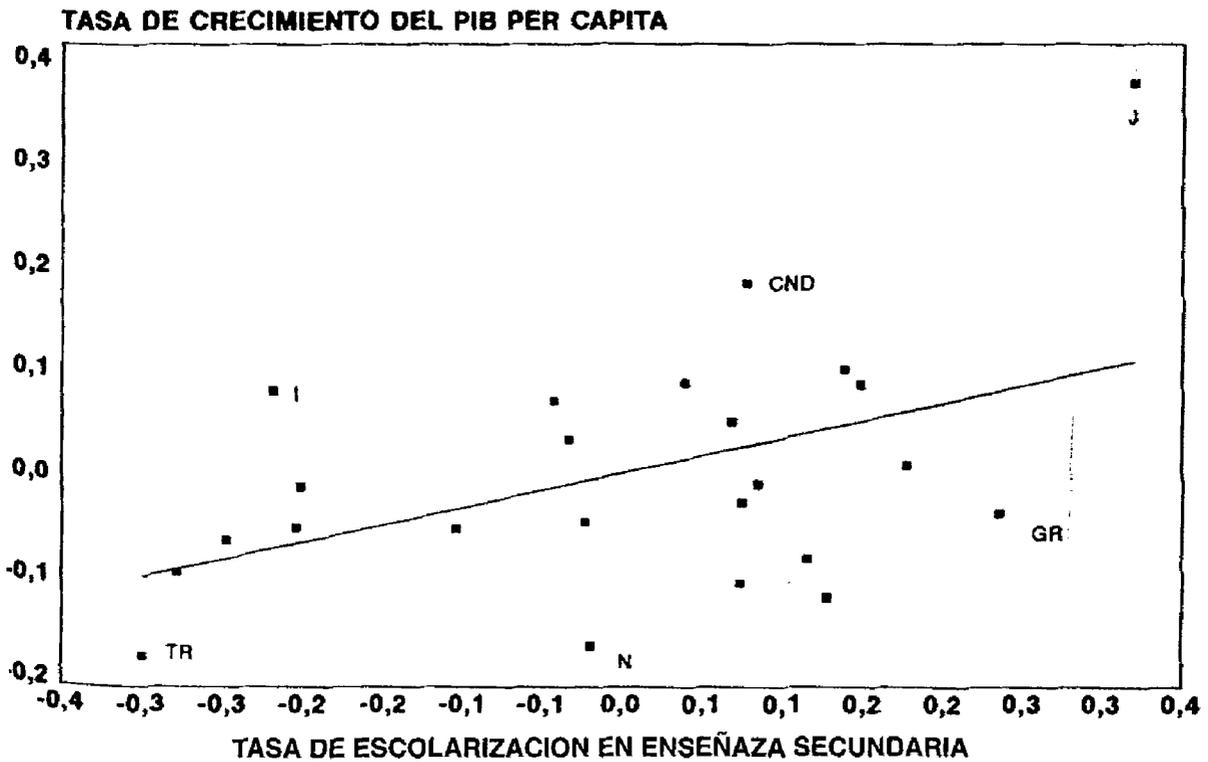
GRAFICO 4 CRECIMIENTO E INVERSION



Variables ortogonales a la renta inicial, capital humano y crecimiento de la población.

293

GRAFICO 5 CRECIMIENTO Y CAPITAL HUMANO



Variables ortogonales renta inicial, tasa de inversión y crecimiento de la población.

CUADRO 3

CAUSALIDAD ENTRE INVERSIÓN, PIB PER CAPITA Y CRECIMIENTO

	De la Inversión al PIB per capita				De la Inversión al Crecimiento			
	1	2	3	4	5	6	7	8
∃ causalidad	sí	sí	no	no	no	sí	no	no
Signo de causalidad	(+)	(+)	(+)	(-)	(+)	(+)	(+)	(-)
∃ causalidad (2 desf)	sí	sí	no	no	no	sí	no	no
Signo de causalidad	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)
Método de estimación	MCO	MCO	MGM	MGM	MCO	MCO	MGM	MGM
¿Regresores adicionales?	no	sí	no	sí	no	sí	no	sí

la inversión sobre la variable dependiente (ya sea el PIB per capita o su tasa de crecimiento) es negativo.

294

Estos resultados son sorprendentes, ya que algunas de las regresiones en dicha tabla se parecen mucho al modelo convencional de β -convergencia, tal y como aparece en la ecuación (1). La razón principal de este resultado parece ser el que se permite la posibilidad de heterogeneidad en los coeficientes, al menos en el término independiente. Esta posibilidad se explora en profundidad en la penúltima sección del artículo; aunque los resultados presentados hasta el momento arrojan ya ciertas dudas sobre la interpretación neoclásica de la relación entre inversión y niveles de renta per capita. Ni en niveles ni en tasas de crecimiento, parece que el PIB en la OCDE esté causado por la tasa de inversión. Estos resultados son coherentes con los de Blömstrom, Lipsey y Zejan (1993), que tampoco encuentran evidencia de causalidad de la inversión al crecimiento después de controlar por efectos específicos de país. Por otro lado, Carroll y Weil (1993) encuentran que el ahorro no causa el crecimiento (o que lo hace con un coeficiente negativo) para la muestra de la OCDE.

Un análisis similar al anterior puede realizarse para la relación de causalidad entre crecimiento y acumulación de capital humano. Para ello se van a emplear distintas *proxies* para el porcentaje de PIB destinado a acumular capital humano. Mankiw, Romer y Weil (1992) han propuesto el uso de los

porcentajes de escolarización en enseñanza secundaria. Esta variable tiene limitaciones, en particular porque está próxima al valor del 100% en la mayoría de los países de la OCDE hacia el final del período muestral. Por ello, se ha probado también con las tasas de escolarización en enseñanza superior como *proxy* alternativa. Esta medida debe considerarse con cautela dado que no todos los estudios superiores tienen el mismo impacto sobre las posibilidades futuras de producción (Mulligan y Sala y Martín [1993]). Por último, se han empleado también tres índices elaborados por Barro y Lee (1993) que corresponden a los años de escolarización total, secundaria y superior de la población mayor de 25 años. Los datos de estas variables están disponibles en intervalos de 5 años desde 1960 a 1985. Se ha construido un “pool” de datos con promedios quinquenales para todas las variables, con la excepción del capital humano y la renta inicial que están referidos al año inicial de cada intervalo.

El Cuadro 4 resume el análisis de causalidad de la acumulación de capital humano al crecimiento económico, presentando dos modelos para cada uno de los cinco índices de capital humano. El primero se estima en niveles, mientras que el segundo se estima en primeras diferencias para eliminar la influencia de efectos específicos de país invariantes en el tiempo. También se tiene en cuenta la existencia de efectos temporales, además de incluirse otras tasas de acumulación como regresores adicionales¹⁵. El modelo se estima empleando tres estructuras de retardos para poder considerar desfases cortos o largos en la respuesta del output a la acumulación del capital humano. Como puede apreciarse los resultados son poco concluyentes. En los modelos en niveles (columnas 1, 3, 5, 7 y 9) la causalidad es siempre positiva aunque sólo es estadísticamente significativa en cinco de los quince casos. No obstante, cuando se tienen en cuenta los efectos específicos de país (columnas 2, 4, 5, 8 y 10) los resultados empeoran substancialmente. La causalidad puede ser rechazada en los quince casos posibles; además, en muchos de ellos el signo de la causalidad es incluso negativo.

Estos resultados confirman la ausencia de causalidad (estadística) positiva de la inversión y otras tasas de acumulación al crecimiento de la renta per capita. Dichos resultados contrastan con la interpretación estándar de la correlación entre crecimiento y tasas corrientes de acumulación que ha llevado a cabo la llamada *doctrina de la primacía del capital* (King y Levine [1994]) en el análisis económico del crecimiento y el desarrollo. No obstan-

¹⁵ En todos los casos, estos regresores aparecen significativos y con el signo adecuado. Cuando no se controla por estas variables, la hipótesis nula de causalidad positiva se rechaza de forma abrumadora.

CUADRO 4

CAUSALIDAD ENTRE CAPITAL HUMANO Y CRECIMIENTO

	Escolarización Superior		Escolarización Secundaria		Total Años		Años Enseñanza Secundaria		Años Enseñanza Superior	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Causalidad de lnSh a lny										
∃ causalidad	sí	no	no	no	no	no	sí	no	sí	no
Signo de causalidad	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)
.∃ causalidad	sí	no	no	no	no	no	no	no	no	no
Signo de causalidad	(+)	(+)	(+)	(-)	(+)	(-)	(+)	(+)	(+)	(-)
.∃ causalidad	sí	no	no	no	no	no	no	no	no	no
Signo de causalidad	(+)	(+)	(+)	(-)	(+)	(-)	(+)	(-)	(+)	(-)
Método de Estimación	MCO	MGM	MCO	MGM	MCO	MGM	MCO	MGM	MCO	MGM

NOTAS:

lnSh = log. de la variable de capital humano (según definición).

ln y = log. del PIB per capita.

Todos los contrastes se hacen con un único desfase de lnSh.

FUENTE: Los datos de las columnas 1-4 proceden de UNESCO. Los que figuran en las columnas 5-10 proceden de BARRO y LEE (1993).

te, es conveniente cierta cautela antes de extraer las conclusiones apropiadas de estos resultados. Esta ausencia de causalidad no debe llevar a concluir que capital físico y humano son irrelevantes en el proceso de crecimiento, como a menudo se sugiere. Los incrementos en el stock de capital físico y humano son efectivamente parte importante de cualquier proceso de crecimiento sostenido. Esta evidencia, sin embargo, sí que apunta contra el mecanismo de ajuste del modelo de crecimiento exógeno implícito en las ecuaciones de convergencia. Si las tasas de acumulación no ayudan a predecir la senda de output futuro, ello significa que la relación de largo plazo entre esas variables no se mantiene, al menos en la forma en la que aparece en el modelo de crecimiento exógeno con rendimientos constantes. En este caso, más que centrarse en el vínculo mecánico entre acumulación y crecimiento, la importancia de la inversión en capital físico y humano recae sobre su papel como mecanismo a través del cual se incorporan gran parte de las innovaciones que son los verdaderos *motores de crecimiento*, tal y como queda plasmado en muchos de los modelos de crecimiento endógeno.

Políticas Económicas de Medio Plazo y Crecimiento

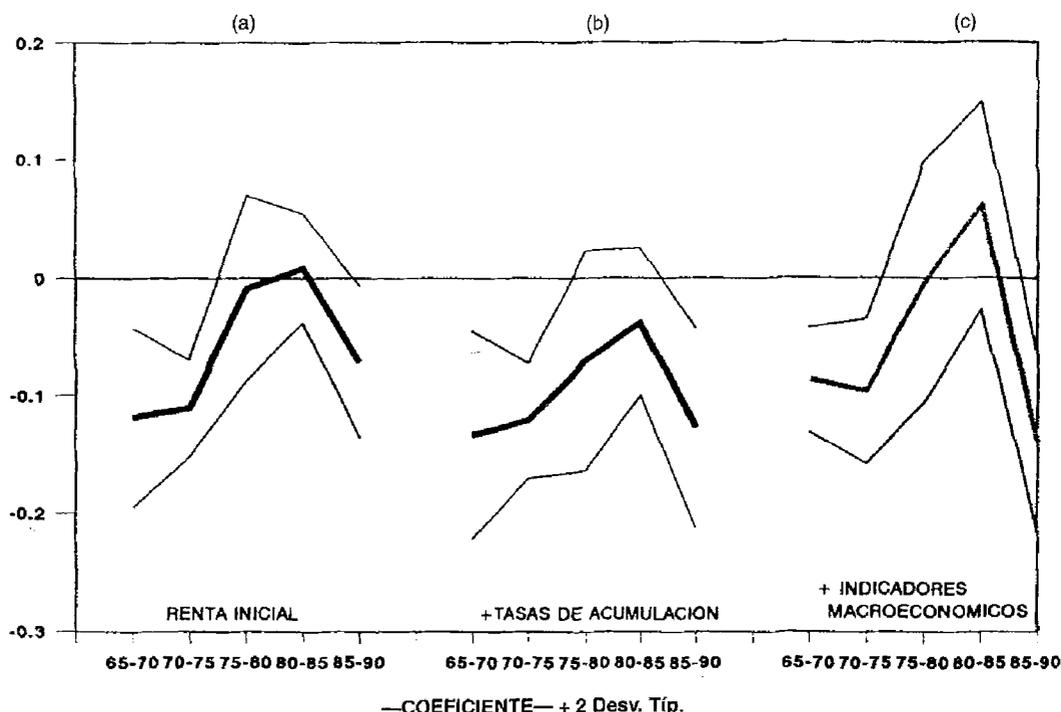
297

El panorama resultante del análisis realizado en la sección previa sugiere que el proceso de crecimiento en la OCDE es lo suficientemente complejo como para poder ser explicado únicamente por las fuerzas que hay tras la hipótesis de *catching-up tecnológico* y por las diferencias en las tasas de acumulación de capital físico y humano. La literatura empírica del crecimiento ha explorado de forma extensiva la contribución de otros indicadores económicos, sociales y políticos. Tanto en esta sección, como en la siguiente, se van a utilizar dos conjuntos distintos de variables, que pueden servir para analizar con mayor detalle la dinámica del crecimiento de los países de la OCDE. Primero se discute la evidencia empírica en la OCDE acerca de la relación entre algunos indicadores económicos, como inflación o crecimiento de las exportaciones, y el proceso de convergencia, comparando la robustez de estas relaciones con los resultados de muestras de países más grandes como la de Levine y Renelt (1992). En la sección siguiente se analizará la interacción entre la distribución de la renta y el crecimiento tal y como proponen Persson y Tabellini (1994).

Como se ha visto en el Gráfico 2, el comportamiento de los países de la OCDE tras la II Guerra Mundial, es uno de los mejores ejemplos de convergencia económica. Este hecho ha sido también corroborado utilizando el con-

GRAFICO 6

ESTABILIDAD DEL COEFICIENTE DE LA RENTA INICIAL



298

cepto de β -convergencia representado en el Gráfico 3 (panel a), donde se confronta la renta per capita de 1960 con la tasa media de crecimiento entre 1960 y 1990. No obstante, en otros trabajos donde también se ha analizado la muestra de la OCDE se encuentra evidencia de que, incluso en este período, la convergencia en la OCDE no es estable, ni entre países, ni a lo largo del tiempo¹⁶. Así por ejemplo, la línea de trazo discontinuo, en el Gráfico 3, corresponde a la regresión ajustada de la tasa media de crecimiento en el período 1975-1985 frente a la renta per capita de 1975, y confirma la desaceleración del proceso de convergencia también observada en el Gráfico 2.

En el Gráfico 6 (panel a) se observa la evolución del coeficiente estimado de la renta per capita inicial con su intervalo de confianza. Estos resultados surgen de la estimación de una versión lineal de la ecuación (1) para distintos períodos de cinco años. El coeficiente es negativo y estadísticamente significativo en tres de los cinco períodos pero no es significativo en 1975-80 e incluso es positivo en 1980-85. Cabe destacar que, dada la ecuación (1), un coeficiente positivo de la renta per capita inicial, implica un parámetro de convergencia (β) negativo. La primera explicación posible a este hecho es que las turbulencias económicas ocurridas entre 1975 y 1985 afec-

¹⁶ Ver ANDRÉS, DOMÉNECH y MOLINAS (1995), y ANDRÉS, BOSCA y DOMÉNECH (1995).

CUADRO 5

VARIABLES MACROECONOMICAS, OCDE

	1960-75 y 85-90	1975-80	1980-85
<i>Media</i>			
Inflación (%)	7,55	13,36	12,34
Crecimiento Exportaciones (%)	7,33	4,86	4,90
Crecimiento Dinero (%)	12,71	14,04	13,00
Gasto Público (% del PIB)	21,92	22,69	23,18
<i>Desviación típica</i>			
Inflación	4,19	10,23	11,94
Crecimiento Exportaciones	2,05	2,33	3,82
Crecimiento Dinero	5,54	9,55	12,41
Gasto Público (% del PIB)	3,88	4,70	4,88

taron a la tasa de inversión de algunos países de la OCDE de forma heterogénea. Por tanto, el problema en realidad es consecuencia de un uso inapropiado de la ecuación de convergencia absoluta. El Gráfico 6 muestra asimismo (panel b) el coeficiente de la renta inicial cuando añadimos las tasas de acumulación en capital físico y humano. Estos resultados confirman de nuevo la inestabilidad del proceso de convergencia.

La explicación alternativa más obvia a los cambios observados en la tasa de convergencia es que se han omitido algunas variables, que podrían contribuir a explicar los cambios en el entorno económico de cada país durante esos años, lo que provocaría un sesgo en los coeficientes estimados de la renta inicial. El Cuadro 5 presenta evidencia para los países de la OCDE de la existencia de cambios en la media y en la desviación típica de la inflación, del crecimiento de las exportaciones y del dinero y del gasto público en distintos períodos de tiempo. En el período que va de 1975 a 1985, todos esos indicadores presentan en su conjunto un comportamiento peor que para el período 1960-1990. En los períodos de mayor inflación hubo también tasas de crecimiento de las exportaciones menores, un mayor consumo público como porcentaje del PIB y unas tasas de crecimiento del dinero también superiores. La desviación típica de dichas variables entre países también creció durante esos años, indicando que las dos crisis petrolíferas tuvieron consecuencias distintas

sobre cada uno de los países de la OCDE. Sin excepciones, se produjo un notable crecimiento de las desviaciones típicas y de los coeficientes de variación. Parece prometedor, sobre la base de estos resultados, utilizar los efectos de cambios en dichas variables como un factor más para explicar el comportamiento de crecimiento de largo plazo de esos países, como forma de captar el posible cambio estructural en el proceso de convergencia.

Existe evidencia empírica que señala la fragilidad de la relación entre una amplia gama de indicadores económicos y las tasas de crecimiento. Levine y Renelt (1992) han encontrado, empleando una muestra de 119 países, que solo unas pocas variables macroeconómicas se correlacionan de forma robusta con las tasas de crecimiento entre 1960 y 1989. El concepto de robustez empleado por estos autores se define en términos del llamado test de los límites extremos (*extreme bound analysis*, en inglés EBA): si una variable permanece significativa y con el mismo signo cuando se modifica un subconjunto de regresores en la ecuación, dicha variable se dice que es “robusta”. El EBA emplea ecuaciones de la forma:

$$\Delta \ln y = \beta_i I + \beta_m M + \beta_z Z + u$$

donde I es un conjunto de variables siempre incluidas en la regresión (la participación de la inversión en el PIB, el PIB per capita inicial, los porcentajes de escolarización en secundaria y el crecimiento de la población), M es la variable analizada y Z es el subconjunto de variables incluidas secuencialmente en la regresión. Cuando la composición de Z cambia, es probable observar cambios en el coeficiente estimado de la variable M . La EBA contabiliza el máximo y mínimo valor de β_m para todas las posibles combinaciones lineales de hasta tres variables de Z .

Más recientemente, Sala-i-Martin (1994) ha argumentado que siempre puede ser posible encontrar una especificación de la ecuación anterior en la que la variable cuya robustez se analiza sea no significativa. En ese caso, lo que realmente importa es cuan frecuentes son esas especificaciones. Siguiendo esta sugerencia, Andrés, Doménech y Molinas (1994) han utilizado un procedimiento alternativo. Después de realizar todas las combinaciones posibles entre algunos de los indicadores económicos habitualmente considerados, una variable puede ser clasificada como significativa o no significativa dependiendo del número de casos en los que se pueda rechazar la hipótesis de no significatividad. En este caso, el conjunto de variables I incluye únicamente el PIB per capita inicial.

Aunque la metodología no es estrictamente la misma, en el Cuadro 6 comparamos los resultados obtenidos por Levine y Renelt y por Andrés,

CUADRO 6

Variables	Levine y Renelt (1992)	Andrés, Doménech y Molinas (1994)
Renta inicial	robusta (-)	significativa (-)
Tasas de inversión	robusta (+)	significativa (+)
Capital humano	robusta (+)	no significativa (+)
Crecimiento población	frágil (-)	significativa (-)**
Crecimiento exportaciones	frágil (+)	significativa (+)
Inflación	frágil (-)	significativa (-)** ^a
Crecimiento dinero	—	significativa (+)*
Crecimiento crédito interior	frágil (+)	—
Varianza crecimiento del dinero	—	no significativa (-) ^b
Varianza crecimiento crédito interior	frágil (-)	—
Participación del consumo público (% del PIB)	frágil (-)	no significativa (-)**
Superávit presupuestario (% del PIB)	frágil (+)	no significativa (-)*

NOTAS:

^a Significativo en un 96 por 100 de los casos cuando el crecimiento del dinero se incluye y en un 47 por 100 cuando no.

^b Significativo y negativo en un 68 por 100 de los casos estudiados.

* En el 95 por 100 de los casos estudiados.

** En el 90 por 100 de los casos estudiados.

Doménech y Molinas para un conjunto de diez regresores. Con respecto al primer grupo de variables que Levine y Renelt incluyen en *I*, las diferencias aparecen en la variable de capital humano y en el crecimiento de la población. La *proxy* de capital humano empleada por Andrés, Doménech y Molinas es el número de años de escolarización de la fuerza de trabajo, que es una variable stock. La significatividad del crecimiento de la población en las ecuaciones de convergencia en la OCDE está particularmente gobernada por Turquía, cuya exclusión disminuye el porcentaje de rechazo de la hipótesis nula de no significatividad.

En la OCDE el crecimiento de las exportaciones es siempre significativo en todas las combinaciones lineales de las variables que aparecen en el cua-

dro 6 y, en contra de los resultados de Levine y Renelt, su significatividad no se ve afectada por la inclusión de la tasa de inversión. En los países de la OCDE, cuando se incluyen simultáneamente inflación y crecimiento del dinero ambas son significativas en la mayor parte de las especificaciones, presentando coeficientes de parecida magnitud pero con signos opuestos. En el estudio de Levine y Renelt, el consumo público es un indicador económico frágil y no significativo, mientras que en la OCDE el coeficiente correspondiente a esta variable es negativo y estadísticamente significativo sólo en el 10 por 100 de los casos. Finalmente, el superávit presupuestario, a pesar de ser una variable poco robusta, presenta signos contrarios en ambos estudios, lo que sugiere que la interpretación habitual de los déficit como síntoma de desorden macroeconómico con efectos negativos sobre el crecimiento no es aplicable a los países de la OCDE. Resumiendo, se puede concluir que en la OCDE algunos indicadores económicos son lo suficientemente robustos como para ser tomados en consideración en la descripción del proceso de convergencia de estos países.

302

Pese a las consideraciones anteriores, la inclusión de estas variables no restablece la estabilidad del coeficiente β como se puede observar en el Gráfico 6 (panel c). En particular, tras incluir la inflación, el crecimiento del dinero y de las exportaciones, y la varianza del crecimiento del dinero como regresores adicionales en la ecuación (1), el coeficiente correspondiente a la renta inicial continúa siendo estadísticamente no significativo en los dos quinquenios entre 1975 y 1985. Deben pues existir otros factores, además de los ya considerados, que expliquen los distintos patrones de crecimiento de los países en los períodos de recesión. En un trabajo previo (Andrés, Bosca y Doménech [1995]), adelantan algunas explicaciones alternativas. Los países menos avanzados de la OCDE muestran fluctuaciones cíclicas con frecuencias mayores que las de los más desarrollados. Por tanto, parece que los shocks macroeconómicos podrían haber tenido un mayor impacto sobre las estructuras productivas más frágiles dentro de la OCDE, haciendo que el período de rápido *catching-up* llegara a su fin. Así pues, es posible que exista una asimetría en este contexto porque la misma variable (por ejemplo la inflación) puede tener efectos distintos en los países ricos y pobres.

Distribución de la Renta y Crecimiento

En la sección precedente se ha investigado la relación entre crecimiento y algunos indicadores de política económica relacionados con éste. No

obstante, estas políticas se ven también afectadas por instituciones económicas y políticas, y por conflictos distributivos entre los agentes económicos. Por ejemplo, es habitual argumentar que la inflación es frecuentemente resultado del comportamiento de agentes económicos, que tratan de maximizar sus participaciones en la renta total de la nación. También, durante largo tiempo se ha considerado que la distribución de la renta y el régimen político pueden no sólo afectar a la tasa de inversión sino también a su productividad marginal. El argumento que se suele emplear es el que sigue. Cuando la riqueza se concentra en un pequeño grupo de agentes que disfrutan de la propiedad en sectores no competitivos y que ejercen una presión relevante sobre las instituciones políticas, la inversión podría verse orientada hacia empresas y actividades con un lento crecimiento potencial. En ese caso, la productividad marginal potencial del capital en actividades de interés para el conjunto de la sociedad es mayor que en aquellas bajo el control de una minoría. Por tanto, el ahorro podría ser bajo aunque mayor que la inversión nacional, produciéndose flujos de capital hacia países con mayores tasas de crecimiento.

Argumentos de este tipo han llevado a algunos autores, como Persson y Tabellini (1992), a concluir que las políticas económicas son el resultado de instituciones sociales y políticas. Esto es, variables como la inflación, el crecimiento de las exportaciones o el gasto público, por ejemplo, no son variables exógenas sino variables endógenas que deben ser explicadas por otras variables como la distribución de la renta y la riqueza, o como el grado de desarrollo de los derechos políticos y sociales. Este tipo de planteamientos son difíciles de traducir en términos de predicciones contrastables como las existentes en las ecuaciones de convergencia. De hecho, crecimiento, políticas económicas e instituciones políticas interaccionan entre sí de tal forma que es difícil aislar relaciones de causalidad entre ellas. La distribución de la renta es un buen ejemplo de esto. En democracias con elevada desigualdad en la distribución de la renta, una gran proporción de votantes favorece políticas más redistributivas que gravan fuertemente a las rentas más elevadas y promueven más transferencias y gastos sociales. Mayores impuestos implican un crecimiento más lento vía una acumulación de capital menor; sin embargo, más gasto público puede implicar mayor crecimiento si las políticas redistributivas son articuladas a través de programas de educación pública. Así pues, en los períodos siguientes, una menor desigualdad en la distribución de la renta puede ser la consecuencia, tanto de un mayor como de un menor ritmo de crecimiento. En cualquier caso, debe quedar claro que la distribución de la renta puede afectar al crecimiento y viceversa. En consecuen-

cia, dado el tipo de análisis que se está efectuando parece sensato evitar el estudio de correlaciones contemporáneas y analizar los efectos de la distribución de la renta en el crecimiento futuro.

Antes de explorar la relación empírica entre crecimiento y distribución de la renta en la OCDE, merece la pena resumir algunas de las hipótesis contrastables encontradas en la literatura teórica. En Meltzer y Richard (1981) las sociedades democráticas con desigualdades entre los votantes promueven la redistribución a través de mayores impuestos que perjudican al crecimiento. El mismo argumento se emplea en Persson y Tabellini (1994): los impuestos sobre la renta serán mayores en democracias más desiguales, pero en el caso de países no democráticos no existe esta relación que va de distribución de la renta al crecimiento. En Alesina y Rodrick (1992), distribuciones de la riqueza más concentradas llevan a un crecimiento menor en las democracias, porque los votantes tienen preferencia por gravar el capital físico y humano, mientras que en países no democráticos la relación entre crecimiento y distribución de la riqueza es ambigua. Persson y Tabellini (1992) siguen un proceso de razonamiento similar. Estos autores defienden que una mayor concentración de la propiedad probablemente creará *lobbies* y grupos de presión, que operarán tanto en países democráticos como autoritarios e impedirán que la inversión vaya hacia los sectores más productivos de la economía. No obstante, es difícil mantener que este argumento no opera también cuando la renta se distribuye de forma desigual, dado que la distribución de la renta y la distribución de la riqueza están correlacionadas entre sí como más tarde se verá.

304

Otra forma de analizar el efecto de la distribución de la renta sobre el crecimiento es a través de sus implicaciones sobre la acumulación de capital humano. Perotti (1993) defiende que sociedades muy desiguales impiden que un elevado porcentaje de la población tenga renta suficiente para invertir en educación. En Saint-Paul y Verdier (1993) el principal canal de redistribución es la educación pública, de forma que, en las democracias una mayor desigualdad podría aumentar el crecimiento debido a que las presiones en favor de la redistribución favorecen una mayor acumulación de capital humano. No obstante, en países no democráticos, la desigualdad puede ralentizar el crecimiento si implica un menor apoyo para el gasto público en educación. Galor y Zeira (1993) exploran las implicaciones del racionamiento de crédito en las tasas de acumulación, mostrando que cuando los mercados de crédito son imperfectos, la distribución de la riqueza afecta a la actividad económica. En economías de estas características, los individuos que heredan grandes legados tienen la capacidad de invertir en capital humano,

lo que les posibilita recibir salarios como trabajadores cualificados y dejar a su vez grandes herencias.

En un contexto distinto en el que se analiza el problema de la refinanciación de la deuda, Berg y Sachs (1988) afirman que la desigualdad de la renta afecta negativamente a la gestión política y económica de distintas formas (p.ej. haciendo más probables los golpes de estado, produciendo malestar social u obstaculizando la adopción de políticas económicas correctas), lo que origina distorsiones que pueden afectar también negativamente al crecimiento. En Murphy, Schleifer y Vishny (1989) las economías en las que renta y riqueza están distribuidas de forma más equitativa pueden experimentar crecimiento sostenido tras la introducción de innovaciones o tras un boom en las exportaciones. Esto se debe al hecho de que en esas economías, una gran parte de la población puede beneficiarse de esos shocks positivos, produciendo a su vez externalidades capaces de generar mejoras adicionales en la riqueza nacional, al aprovechar, vía efectos multiplicadores, el mayor tamaño de sus mercados.

A modo de resumen, de la discusión anterior se deducen dos formas distintas en las que la distribución de la renta puede afectar al crecimiento, aunque cabe esperar que, en general, esta influencia sea negativa. De forma breve, se pueden enumerar las siguientes implicaciones empíricas de los modelos que hemos revisado:

305

a) Una mayor desigualdad puede estar correlacionada con la existencia de impuestos futuros más elevados en los países democráticos.

b) Una mayor desigualdad puede estar correlacionada con tasas futuras de inversión menores.

c) Una mayor desigualdad puede generar una menor inversión en educación, total o privada, como consecuencia de la existencia de trampas de pobreza.

d) Una mayor desigualdad puede estimular más gasto público en educación como forma de propiciar una mayor redistribución.

e) Una concentración mayor de la riqueza y la renta puede disminuir la eficiencia marginal de la inversión.

f) La desigualdad puede producir distorsiones políticas y económicas.

g) La desigualdad puede reducir el efecto de shocks positivos de oferta y demanda.

El siguiente paso es examinar la evidencia disponible en relación al proceso de crecimiento, poniendo especial énfasis en las diferencias y

similitudes entre los países de la OCDE y otros países que no pertenecen a este organismo. Como se ha mencionado anteriormente, se van a utilizar datos de distribución de la renta referidos al año inicial del período considerado. Con la finalidad de trabajar con una muestra de países lo más amplia posible se han empleado los datos recogidos en Ahluwalia (1976). En este trabajo existe información de la distribución de la renta por quintiles en 1970, recopilados por el Centro de Investigación para el Desarrollo del Banco Mundial. De esta muestra se han eliminado las observaciones de seis países socialistas. Para la mayoría de países de la OCDE y para otros cuya información no está disponible en el trabajo de Ahluwalia, se utilizan las estimaciones anteriores del *World Development Report* del Banco Mundial. Con esta información, se han calculado los coeficientes de Gini para esos países¹⁷. El Cuadro 7 ofrece una primera panorámica de la distribución de la renta en las distintas áreas del mundo. Como puede verse, los países de la OCDE han tenido una renta distribuida más igualitariamente, en tanto que la desigualdad es muy importante en los 18 países latinoamericanos considerados. Únicamente la renta recibida por el primer quintil de la población no presenta diferencias substanciales entre la OCDE y los países asiáticos. Por otra parte también está disponible información sobre la concentración de la propiedad de la tierra, aunque la muestra de países es menor¹⁸.

El Gráfico 7 muestra la existencia de una correlación positiva entre las distribuciones de la renta y de la propiedad de la tierra. Como puede apreciarse, dentro de los países de la OCDE la varianza de la distribución de la tierra es mayor que la de la distribución de la renta. En ese caso, la concentración de la tierra es mayor en la OCDE que en los países de Asia y Africa, aunque de nuevo, los países latinoamericanos muestran las mayores disparidades.

En el Gráfico 8 se ha representado el coeficiente de Gini frente a la tasa de crecimiento media de 1960 a 1990. A primera vista no existe una correlación clara entre distribución de renta y crecimiento, ni en las economías de la OCDE ni en las que no lo son. No obstante, en este gráfico no se tiene en

¹⁷ Hemos empleado la aproximación lineal dada por la siguiente expresión:

$Gini = 1 - 2(0.9_{q1} + 0.7_{q2} + 0.5_{q3} + 0.3_{q4} + 0.1_{q5})$. Los datos de Grecia proceden de CROMWELL (1977), donde está disponible el coeficiente de Gini y el porcentaje de la renta que va al 20 por 100 más pobre de la población en 1962.

¹⁸ La información sobre la distribución de la propiedad de la tierra procede de TAYLOR y HUDSON (1972) y TAYLOR y JODICE (1983), y está reproducida en PERSSON y TABELLINI (1992).

CUADRO 7

DISTRIBUCION DE LA RENTA Y DE LA PROPIEDAD DE LA TIERRA EN DIFERENTES REGIONES DEL MUNDO

	Participación en la renta por quintiles					Coeficientes de Gini	
	20% inferior	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	20% superior	Renta	Propiedad tierra
OCDE	5,85 (22)	11,70 (21)	16,91 (21)	23,09 (21)	42,00 (21)	0,344 (22)	0,603 (18)
AFRICA	5,27 (18)	8,94 (18)	13,15 (18)	19,49 (18)	53,16 (18)	0,433 (18)	0,501 (9)
AMERICA L.	3,68 (18)	7,22 (18)	11,82 (18)	19,39 (18)	57,89 (18)	0,483 (18)	0,813 (15)
ASIA	5,52 (13)	9,40 (13)	13,79 (13)	20,53 (13)	50,73 (13)	0,406 (13)	0,565 (8)

FUENTES: Para la mayoría de países los datos de distribución de la renta se refieren a años próximos a 1970. Cuando es posible, los datos para los países de la OCDE proceden del *World Development Report* del Banco Mundial. Para otros países, los datos proceden de AHLUWALIA (1976). La información sobre la distribución de la propiedad de la tierra, procede de TAYLOR y HUDSON (1972) y TAYLOR y JODICE (1983), reproducida en PERSSON y TABELLINI (1992). Entre paréntesis figura el número de países que componen la muestra.

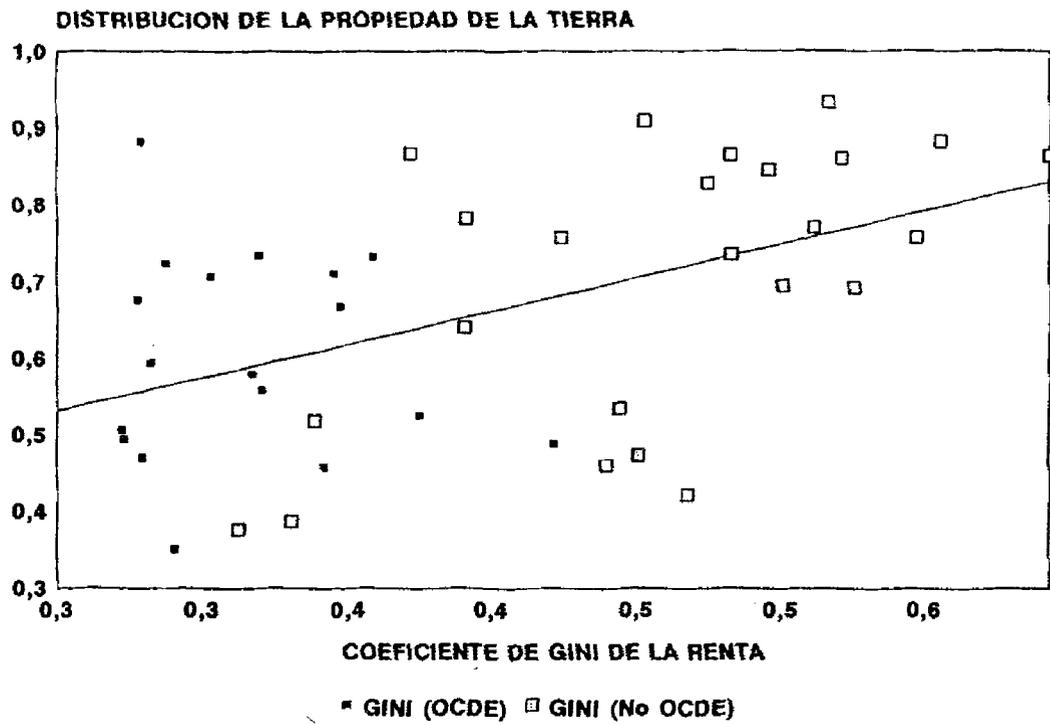
307

cuenta el papel de otras variables que con toda seguridad pueden ejercer una influencia importante en el crecimiento, como son la renta per capita inicial o las tasas de acumulación.

En el Cuadro 8 se analiza la influencia de la distribución de la renta y de la propiedad de la tierra sobre el crecimiento, una vez descontados los efectos de las variables que se acaban de mencionar. En las columnas 1 y 2 se ha estimado la ecuación de crecimiento básica incluyendo la renta inicial ($PIBR_{60}$), el logaritmo de la tasa de inversión (I/PIB), las tasas de crecimiento de la población (n), y una proxy de la acumulación del capital humano (ESCOLARIZACIÓN) como regresores. Para garantizar que ambas muestras son comparables, los datos sobre contabilidad nacional y población proceden de la versión 5.5 de las Penn World Tables (Summers y Heston, 1991). Para los países no pertenecientes a la OCDE, la medida de capital humano utilizada es el porcentaje medio de escolarización en enseñanza primaria, mientras que en la ecuación de la OCDE se emplean tasas

GRAFICO 7

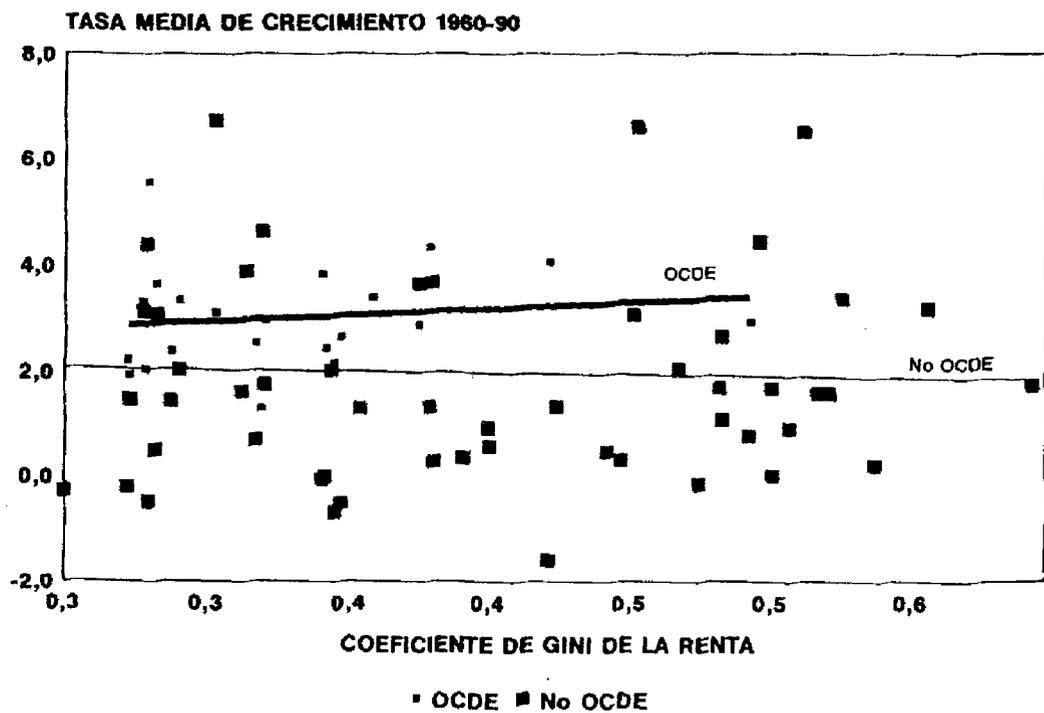
DISTRIBUCION DE LA RENTA Y DE LA PROPIEDAD DE LA TIERRA



308

GRAFICO 8

DISTRIBUCION DE LA RENTA Y CRECIMIENTO



CUADRO 8

INFLUENCIA DE LA DISTRIBUCION DE LA RENTA Y LA PROPIEDAD DE LA TIERRA SOBRE EL CRECIMIENTO

	Crecimiento				Inversión		
	1 No OCDE	2 OCDE	3 No OCDE	4 OCDE	5 OCDE	6 No OCDE	7 OCDE
Constante	7,27 (1,01)	-0,24 (0,07)	10,35 (1,52)	8,05 (1,91)	8,15 (2,07)	-7,30 (1,89)	-26,4 (0,67)
lnPIBR ₆₀	-1,65 (5,62)	-1,88 (7,92)	-0,95 (2,66)	-2,24 (8,32)	-2,21 (9,07)		7,36 (1,84)
Escolarización	2,67 (2,28)	4,21 (3,41)	3,20 (2,62)	4,80 (5,10)	4,94 (5,10)	18,25 (5,38)	
ln(n+0,05)	-0,23 (0,08)	-3,36 (3,78)	2,06 (0,83)	-2,82 (3,35)	-3,71 (5,60)		
ln(I/PIB)	1,43 (2,65)	2,70 (3,11)	1,58 (3,04)	2,06 (3,35)	1,63 (2,85)		
GINI				-5,03 (2,37)	-4,78 (2,40)	17,69 (1,82)	-54,00 (2,73)
GINILA			-4,60 (2,81)				
AGRIL							0,40 (3,72)
ln(G/PIB)					-0,65 (2,93)		
R ² Aj.	0,388	0,806	0,466	0,863	0,871	0,483	0,381
N. Observ.	46	23	46	22	22	46	18

309

medias de escolarización en estudios superiores, de Barro y Lee (1993). Salvo el crecimiento de la población, que no es significativo en la muestra de países no pertenecientes a la OCDE, todas las variables son estadísticamente significativas. Cuando se amplía la ecuación estimada con variables de distribución de renta y riqueza, la mejor estimación de los coeficientes se obtiene al utilizar el coeficiente de Gini sobre la renta (GINI) en la

muestra de la OCDE y la distribución de la propiedad de la tierra (GINILA) para los países no miembros de la OCDE, aunque en ambas muestras la mayor desigualdad en renta y propiedad de la tierra implican unas menores tasas de crecimiento¹⁹. Las columnas 3 y 4 muestran también que al incluir las variables de distribución se produce un aumento sustancial en la bondad del ajuste en ambas muestras, aunque de mayor importancia relativa en los países no pertenecientes a la OCDE. También se han estimado estas ecuaciones incluyendo variables de derechos políticos como forma de controlar por el distinto efecto que las desigualdades pueden tener en países democráticos y no democráticos. Sin embargo, estas variables no son significativas y no afectan a los resultados obtenidos para los coeficientes de Gini. Otro resultado interesante es la asimetría entre ambas muestras, cuando se incluye la participación del consumo público en el output en la regresión de crecimiento. Esta variable no es estadísticamente significativa en ninguna muestra si no se incluyen las distribuciones de la renta o de la riqueza. Sin embargo, al incluir la variable GINI en la ecuación de los países de la OCDE, entonces sí que resulta significativo el consumo público, tal y como se muestra en la columna 5.

310

Finalmente, se han estimado dos regresiones adicionales con las tasas de inversión como variable dependiente. En este caso existen de nuevo diferencias importantes entre ambas muestras. El capital humano es una variable clave en los países no miembros de la OCDE y, sorprendentemente, la variable GINI tiene una influencia positiva sobre las tasas de inversión aunque este resultado podría explicarse parcialmente por la presencia de algunas observaciones atípicas. Las desigualdades en los países de la OCDE tienen, por el contrario una influencia negativa sobre la inversión después de controlar por la renta inicial y la participación de la fuerza de trabajo en el sector agrícola, obtenida del *World Development Report*. La influencia positiva de esta última variable refleja la potencial reasignación de recursos desde el sector primario a sectores con mayor crecimiento.

A modo de resumen cabe decir que aparentemente, una distribución de la renta más igualitaria ha ejercido efectos positivos sobre el crecimiento en los países de la OCDE. Existen, sin embargo, distintos aspectos de las relaciones entre distribución de la renta, gasto en educación pública y privada y

¹⁹ Para países donde la variable GINILA no está disponible pero GINI sí que lo está, empleamos su valor ajustado a partir de la siguiente regresión:

$$\text{GINILA} = -0,641 + 1,347 \text{ GINI} + 0,094 \ln \text{PIBR}_{60}$$

(3,15) (8,05) (4,25)

transferencias del gobierno, que exigen un análisis más pormenorizado²⁰. En particular, es posible que las dos crisis del petróleo tuviesen efectos negativos sobre la distribución de la renta y, por tanto, éste podría haber sido un obstáculo adicional para el proceso de convergencia.

La Importancia de los Factores Nacionales en el Crecimiento de la OCDE

En las secciones anteriores se ha presentado una amplia panorámica de algunas de las principales características del proceso de crecimiento de la OCDE en su conjunto. Aunque algunas de las características de la evolución a largo plazo de la OCDE son bastante coherentes con el modelo neoclásico de crecimiento ampliado, se ha hallado evidencia en relación a las implicaciones de causalidad entre variables, lo que es difícil de reconciliar con este modelo. En esta sección, se va a profundizar en la búsqueda de otras causas de la posible inadecuación de este modelo para explicar la evolución de largo plazo de una región tan *homogénea* como lo es la OCDE.

El modelo de Solow es un modelo de economía representativa que ha sido ampliamente utilizado en la última década para explicar el proceso de crecimiento de grupos de países. Antes de emplear un modelo de un solo país en un contexto multi-país, existen algunos requisitos que deberían satisfacerse. Por ejemplo, el supuesto de homogeneidad de los coeficientes cuando se estiman regresiones multi-país debe contrastarse más que imponerse, como es la práctica habitual en la mayoría de estudios empíricos. Existe una variedad de razones, tanto empíricas como teóricas para concentrar algunos esfuerzos en tratar de introducir efectos individuales en el análisis. Económicamente, esto puede implicar únicamente la utilización de variables ficticias para controlar por efectos idiosincráticos de país, cuyas implicaciones pueden no ser muy importantes a nivel teórico. Más problemático es el hecho de que esas especificidades de país pueden ir más allá de un simple efecto invariante en el tiempo y denotar incluso distintas estructuras del modelo para países concretos o grupos de países. En esos casos, esto significaría que la ecuación estimada está simplemente mal especificada. Para ser

²⁰ GONZÁLEZ-PÁRAMO (1994) ha analizado el papel de las políticas como determinantes de la redistribución de la renta en los países de la OCDE, encontrando que las transferencias públicas como porcentaje del PIB es una variable estadísticamente significativa en la explicación de las desigualdades de renta. No obstante, estos resultados empeoran cuando se añade el gasto público en sanidad y educación..

más precisos, la existencia de un buen ajuste en una regresión de convergencia a partir de un corte transversal, o la contrastación de la presencia de un patrón autorregresivo de primer orden en las tasas de crecimiento, no tiene porqué constituir evidencia empírica suficiente como para, sin ambigüedad, dar soporte al modelo neoclásico de crecimiento. Desde un punto de vista teórico, existen buenas razones para pensar que esto puede estar efectivamente sucediendo.

En primer lugar, hay que preguntarse si los modelos de crecimiento de tipo endógeno constituyen una alternativa razonable para describir el patrón de crecimiento y convergencia limitada que caracteriza a los datos de la OCDE. Como se ha mostrado en secciones previas, una diferencia clave entre los modelos exógenos y endógenos es que, en los primeros las tasas de acumulación afectan a la posición relativa de los países en el largo plazo pero no a la tasa de crecimiento, mientras que en los últimos, estas variables y otros indicadores sociales, políticos y macroeconómicos pueden tener influencia sobre las tasas de crecimiento de largo plazo. De hecho, una correlación parcial significativa entre tasas de crecimiento e inversión en capital físico y humano, es compatible tanto desde una perspectiva de crecimiento exógeno como de crecimiento endógeno. Ya se mostró en la segunda sección que, además de una correlación parcial significativa, el modelo exógeno requiere de la existencia de causalidad de las tasas de acumulación a las de crecimiento que los datos no avalan.

312

Por otra parte, desde un punto de vista empírico, dado que los modelos de crecimiento endógeno constituyen una alternativa realista al modelo neoclásico, se plantea un problema difícil de resolver. La mayor parte del trabajo empírico en la teoría del crecimiento, aunque motivado por los modelos de crecimiento endógeno, ha contrastado modelos de crecimiento exógeno en lugar de contrastar proposiciones específicamente endógenas. Un hecho distintivo importante sobre muchos modelos de tipo endógeno es que las ecuaciones que gobiernan la dinámica de crecimiento en distintos países no han de ser necesariamente las mismas, de manera que el análisis multi-país puede ser inapropiado. La razón de haber utilizado cortes transversales es la existencia de serias restricciones de grados de libertad que, en principio, impiden contrastar diferencias entre todos los países en todos los coeficientes estimados del modelo. Como señala Pack (1994), en la práctica esto significaría contrastar las proposiciones de la nueva teoría del crecimiento empleando datos de serie temporal de países individuales.

Dado el carácter eminentemente descriptivo de este trabajo, no se va a tratar de desarrollar aquí ningún tipo de contraste formal para discriminar

entre modelos endógenos y exógenos. Simplemente se pretende mostrar, empleando las variables que se derivan del modelo neoclásico ampliado, que las implicaciones de crecimiento y convergencia propias de este modelo, pueden no verse avaladas por la evidencia empírica, si se procede a un análisis más desagregado país por país. Para hacerlo, se va a empezar presentando una rápida panorámica de algunos hallazgos en la literatura empírica de convergencia. El Cuadro 9 contiene una breve selección de algunos resultados de regresiones de convergencia, procedentes de la estimación del modelo neoclásico aumentado. Estos trabajos difieren o bien en la técnica de estimación empleada o en la muestra, y la conclusión que podemos extraer es que la conocida velocidad de convergencia del 2 por 100 es cuestionable. Los resultados de Mankiw, Romer y Weil (1992), se toman como el referente con el que comparar, y el patrón escogido para seleccionar los demás resultados es, principalmente, que estos trabajos comparten una preocupación por explotar mejor la dimensión temporal de los datos, lo que permite controlar mejor por diferencias en características estructurales o inobservables de cada país.

Durlauf y Johnson (1992) defienden la posibilidad de que el proceso de convergencia puede ser un proceso limitado. Encuentran evidencia de que pueden existir clubes de países en los que la convergencia se produce a una tasa elevada (6,2 por 100), coexistiendo con otros clubes en los que no se da convergencia. Estos resultados guardan relación con la probable existencia de efectos umbral dependiendo del nivel de desarrollo de los países. Empleando técnicas y muestras completamente diferentes otros autores apuntan directamente hacia la incapacidad del modelo de Solow ampliado. Cohen (1993) discute la robustez de la variable de capital humano recalcando la inexistencia de convergencia cuando la dinámica de la acumulación es tenida en cuenta. Knight, Loayza y Villanueva (1992) encuentran velocidades de convergencia elevadas (5 por 100) cuando se controla por las especificidades de cada país, mostrando además contrastes formales contrarios a la tecnología de rendimientos constantes a escala.

Por último, merece la pena destacar los resultados obtenidos por Andrés y Boscá (1994), porque presentan resultados que son consistentes con la existencia de al menos dos tecnologías diferentes dentro de la OCDE, considerada como la región más homogénea, donde los supuestos del modelo de Solow ampliado tienen mayor probabilidad de cumplirse. Empleando técnicas econométricas estándar, los autores ofrecen un contraste formal y explícito de igualdad de los parámetros tecnológicos entre distintas ecuaciones de convergencia estimadas, para diferentes grupos de países. Además, presentan

CUADRO 9

ALGUNOS RESULTADOS SOBRE CONVERGENCIA

Autores	Métodos de Estimación	Muestra	Velocidad de Convergencia	Contraste de R.C.E	Observaciones
Mankiw, Romer y Weil (1992)	MCO Sección Cruzada	75 países no productores de petróleo 1960-85.	0,0186	Aceptado	
Mankiw, Romer y Weil (1992)	MCO Sección Cruzada	22 países no productores de petróleo.	0,0206	Aceptado	
Durlauf y Johnson (1992).	MCO Sección Cruzada	14,34,27 y 21 países 1960-85.	0,0626 0,0036 0,0152 -0,0020	N.D.	Arboles de regresión: 4 clubs de convergencia.
Cohen (1992)	MCO Sección Cruzada	89 países no productores de petróleo 1960-88.	0,0116	N.D.	
Cohen (1992)	SURE (2 ecuaciones)	66 países no petrolíferos 1970-88	N.D.	N.D.	El sistema es explosivo: no convergencia. Tiene en

CUADRO 9 (Continuación)

ALGUNOS RESULTADOS SOBRE CONVERGENCIA

Autores	Métodos de Estimación	Muestra	Velocidad de Convergencia	Contraste de R.C.E	Observaciones
Knight, Loayza y Villanueva (1992)	PANEL N=98, T=5	98 países industriales y en desarrollo 1960-85.	0,0391	Rechazado	en cuenta explícitamente la dinámica de evolución del capital físico y humano. Controla por efectos específicos temporales y de país. Método de estimación de Chamberlain.
Knight, Loayza y Villanueva (1992)	PANEL N=81, T=5	81 países no productores de petróleo 1960-85	0,0499	Rechazado	Controla por efectos específicos temporales y de país. Incluye apertura exterior e infraestructura pública.
Andrés y Boscá (1994)	NL3LS N=24, T=5 POOLING	8 y 16 países de la OCDE 1960-90	0,0270 0,0570		<i>Dummies</i> temporales incluidas. Países divididos en 2 clubs de convergencia. Elevada velocidad de convergencia en el club líder.

N.D: No Disponible

un método más eficiente, alternativo al procedimiento de árboles de regresión de Durlauf y Johnson (1992), para identificar los clubes tecnológicos existentes dentro de la OCDE. Esta metodología se basa en la existencia de efectos específicos de país, que se interpretan como evidencia de las diferencias en el nivel tecnológico inicial entre países. Aplicando este procedimiento, Andrés y Boscá (1994), encuentran que el supuesto de tecnología común entre los países de la OCDE (de 1960 a 1990) no se cumple. Los autores identifican al menos dos grupos distintos dentro de la OCDE con parámetros tecnológicos marcadamente diferentes. El modelo de Solow ampliado explica de forma razonable la evolución de los países *menos avanzados* tecnológicamente²¹ y ofrece una baja tasa de convergencia (2,7 por 100). La convergencia dentro del grupo *tecnológicamente más avanzado*²² es mucho más rápida (5,7 por 100), aunque los valores poco verosímiles obtenidos para los parámetros arrojan algunas dudas sobre la validez del modelo de Solow para explicar la evolución de largo plazo de este club. El resultado principal de este trabajo no va contra la existencia de convergencia, que se produce a distintas tasas dentro de cada club²³, sino contra la dinámica de convergencia neoclásica.

La idea importante que debe resaltarse de la discusión previa es que al abandonar el supuesto de homogeneidad de los parámetros y permitir la existencia de diferencias en el término independiente y en los coeficientes de las pendientes, es posible encontrar muchos resultados que plantean dudas razonables al menos en cuanto a la velocidad de convergencia del 2 por 100, e incluso en cuanto a la capacidad explicativa del propio modelo. Los resultados indican que es posible encontrar diferencias estructurales importantes entre países si se permite su presencia en las estimaciones. La sugerencia de Pack (1994) en cuanto al uso de datos de serie temporal en la literatura empírica sobre crecimiento debería ser extendida, por tanto, al modelo neoclásico ampliado de crecimiento. Existen poderosas razones para creer esto, principalmente porque estamos empleando un modelo de economía representativa en un análisis multi-país. El razonamiento que se emplea habitualmente para no hacerlo así, es que la dimensión temporal del problema de crecimiento deja al investigador con un número insuficiente de obser-

²¹ Estos países son: Turquía, Grecia, Portugal, Irlanda, España, Nueva Zelanda, Finlandia y Noruega.

²² En este trabajo se presenta también alguna evidencia débil de que el club de tecnología avanzada podría haberse dividido a su vez en dos grupos diferentes: un club de tecnología intermedia (Islandia, Italia, Austria, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Reino Unido y Australia) y un grupo líder en tecnología (USA, Canadá, Suiza, Alemania, Luxemburgo, Francia, Suecia y Japón).

²³ Por ejemplo, el coeficiente de la inversión no es significativo para los países avanzados.

vaciones para contrastar el modelo en cada país por separado. En otras palabras, 30 observaciones anuales contienen información limitada acerca del estado estacionario, dado que están contaminadas por la existencia de fluctuaciones cíclicas de corto plazo. Sin embargo, es posible eliminar esas fluctuaciones cíclicas de diferentes formas, que permitirán disponer de observaciones anuales suficientes para estimar el modelo para cada país. En Andrés, Boscá y Doménech (1994b) justificamos el empleo de esos métodos de aliado para construir los llamados “campos de datos”, es decir, conjuntos de datos con aproximadamente la misma dimensión temporal e individual. Utilizando, por ejemplo, el filtro de Hodrick y Prescott se mantienen 30 observaciones anuales para cada uno de los 24 países de la OCDE, lo que permite realizar un regresión de convergencia por separado para cada país, cuyos resultados se presenta de forma simplificada en el Cuadro 10.

Los resultados de la estimación del modelo con series temporales para cada país son, a primera vista, sorprendentes. El coeficiente de la renta inicial, que contiene la tasa implícita de convergencia, es negativo y significativo en 14 de los 24 países. Si se supone que el modelo es una buena descripción del proceso de convergencia en cada país, esto implicaría que en Australia, Irlanda, Portugal y Japón, donde el coeficiente de la renta inicial estimado es positivo y significativo, el patrón ha sido de divergencia con respecto a sus propios estados estacionarios. Más sorprendente es observar las tasas de convergencia implícitas que resultan de estas estimaciones. Éstas van desde un -51 por 100 en Japón, hasta un 197 por 100 en Turquía, siendo la tasa de convergencia media para todos los países del 24 por 100. Otro resultado interesante de estas estimaciones es que el coeficiente del capital humano es solo significativo y positivo en 9 países, siendo incluso negativo o no significativo en los restantes (resultados similares pueden encontrarse para el coeficiente del crecimiento de la población). El resultado más robusto en estas estimaciones es la correlación parcial positiva y significativa entre crecimiento e inversión en capital físico.

Pesaran y Smith (1993) han estudiado la forma de obtener estimadores consistentes de los coeficientes promedio en un contexto multi-país, mostrando que éstos pueden estimarse de forma consistente empleando precisamente la información contenida en el Cuadro 9. Los llamados “estimadores de medias de grupos” (Mean Group Estimators, MGE) se obtienen tomando medias de los coeficientes estimados en regresiones separadas para cada país²⁴. Los coeficien-

²⁴ Para una discusión de las condiciones bajo las cuales el estimador de medias grupos es consistente véase PESARAN y SMITH (1993). En ANDRÉS, BOSCÁ y DOMÉNECH (1994b) se demuestra que esas condiciones se satisfacen en la muestra.

CUADRO 10

ESTIMADOR DE MEDIAS DE GRUPOS: SIGNO Y SIGNIFICATIVIDAD DE LOS COEFICIENTES

DATOS FILTRADOS SEGUN EL METODO DE HODRICK-PRECOTT

318

	Constante	Renta Inicial	Tasa Inversión	Crecim. Poblac.	Tasa Escolarización Secundaria	Tendencia	Velocidad de Convergencia
Australia	N.S.(-)	S.(+)	S.(+)	S.(+)	N.S.(-)	N.S.(-)	-0,06
Austria	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,29
Bélgica	N.S.(-)	S.(-)	S.(+)	N.S.(+)	S.(+)	S.(+)	0,02
Canadá	S.(+)	N.S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	0,17
Suiza	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,30
Alemania	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(-)	S.(+)	0,03
Dinamarca	N.S.(-)	N.S.(-)	N.S.(+)	N.S.(-)	N.S.(-)	N.S.(+)	0,50
España	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	S.(+)	S.(+)	1,12
Finlandia	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,10
Francia	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(+)	S.(+)	0,44
R.U.	S.(+)	S.(-)	S.(+)	N.S.(+)	N.S.(+)	S.(+)	0,59
Grecia	S.(-)	S.(-)	S.(+)	N.S.(-)	N.S.(-)	S.(+)	0,15
Irlanda	S.(-)	S.(+)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	-0,22
Islandia	S.(+)	N.S.(-)	S.(+)	N.S.(+)	S.(-)	S.(+)	0,07
Italia	S.(+)	S.(-)	S.(-)	S.(+)	N.S.(+)	S.(+)	0,15
Japón	S.(-)	S.(+)	S.(+)	S.(-)	N.S.(+)	S.(-)	-0,51
Luxemburgo	N.S.(+)	S.(-)	N.S.(+)	N.S.(+)	N.S.(+)	S.(+)	0,09
Holanda	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	S.(+)	0,05
Noruega	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	S.(+)	0,44
N. Zelanda	N.S.(-)	N.S.(+)	N.S.(+)	N.S.(-)	S.(-)	N.S.(-)	-0,05
Portugal	S.(-)	S.(+)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	N.S.(-)	-0,02
Suecia	N.S.(+)	N.S.(+)	N.S.(-)	N.S.(+)	S.(+)	N.S.(-)	-0,13
Turquía	N.S.(+)	N.S.(-)	N.S.(+)	N.S.(+)	N.S.(+)	N.S.(+)	1,97
EE.UU.	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,21
Promedios	-0,13	-0,14	0,09	-0,05	0,00	0,33	0,24
t-estadístico	(0,19)	(0,60)	(0,85)	(0,18)	(0,23)	(0,54)	—

tes promedio para la OCDE se presentan en el cuadro junto con los t-estadísticos respectivos. Los resultados son lo suficientemente expresivos; ninguno de los coeficientes de la regresión de convergencia es estadísticamente significativo a los niveles de significación convencionales. ¿Cómo cabe interpretar estos resultados? En primer lugar, hay que resaltar que el MGE tiene en cuenta la existencia de diferencias en todos los coeficientes y no sólo en el término independiente como hacen otras técnicas de estimación de panel. Teniendo en cuenta la variedad de experiencias de países y la adecuación del modelo de Solow país por país, no parece improbable que los coeficientes promedios no sean significativos. Cuando se estima el modelo imponiendo homogeneidad de los coeficientes como es el caso, por ejemplo, en las estimaciones de Mankiw, Romer y Weil (1992) que se muestran en el Cuadro 9, se deja que todas las diferencias estructurales entre países sean explicadas por las diferencias en las tasas de acumulación. En ese caso el estado estacionario medio puede tener muy poco que ver con las expectativas reales de largo plazo de cada país individualmente²⁵. El mensaje, de forma simple, es que al permitir heterogeneidad en los coeficientes (atendiendo por completo a las características específicas de país) es posible especificar mejor el estado estacionario de cada país.

En el Cuadro 11 se cualifican algunos de los resultados obtenidos en el párrafo anterior. La cuestión que se plantea es qué ocurre con los coeficientes promedio si se impone la existencia de rendimientos constantes a escala en la regresión de convergencia para cada país. El primer resultado es que la restricción de rendimientos constantes a escala solo se acepta en 7 países (Canadá, Dinamarca, Islandia, Luxemburgo, Portugal, Turquía y EE.UU.) como se muestra en la última columna del cuadro. Pero el hecho sorprendente es que la imposición de la tecnología de rendimientos constantes a escala permite recuperar los resultados convencionales de la literatura de convergencia. Todos los coeficientes tienen el signo adecuado y son estimados con precisión, salvo el coeficiente del capital humano que permanece no significativo. Existe, sin embargo, una diferencia importante con los resultados convencionales de convergencia, la velocidad de convergencia media es del 17 por 100 en lugar del 2 por 100 universalmente obtenido. Si esta tasa de convergencia fuese la verdadera, esto implicaría que a los países les cuesta 4,5 años volver a su estado estacionario tras haber sido alejados del mismo. Aunque las diferencias entre países en cuanto a tasas de convergencia son amplias, intuitivamente parece más razonable que en promedio los países emplean entre 4 y 10

²⁵ Puede muy bien darse el caso, como se muestra en ANDRÉS y LAMO (1994), de que la mayoría de observaciones de país nunca crucen el estado estacionario medio.

CUADRO II

ESTIMADOR DE MEDIAS DE GRUPOS IMPONIENDO RENDIMIENTOS CONSTANTES DE ESCALA

DATOS FILTRADOS SEGUN EL METODO DE HODRICK-PRECOTT

	Constante	Renta Inicial	Tasa Inversión	Crecim. Poblac.	Tasa Escolarización Secundaria	Tendencia	Velocidad de Convergencia	Nivel de signific.
Australia	N.S.(-)	S.(-)	N.S.(+)	N.S.(-)	S.(+)	N.S.(+)	0,15	0,00
Austria	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,92	0,00
Bélgica	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	0,01	0,00
Canadá	S.(+)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	-0,02	0,30
Suiza	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	1,23	0,00
Alemania	S.(+)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	N.S.(-)	S.(-)	-0,33	0,00
Dinamarca	N.S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	S.(+)	0,35	0,92
España	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,11	0,00
Finlandia	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,03	0,00
Francia	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(-)	S.(+)	0,23	0,00
R.U.	N.S.(+)	N.S.(+)	N.S.(+)	N.S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	-0,01	0,00
Grecia	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(+)	S.(+)	0,10	0,00
Irlanda	S.(+)	N.S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	N.S.(-)	0,20	0,00
Islandia	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(-)	S.(+)	0,15	0,07
Italia	S.(-)	S.(+)	S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	N.S.(-)	-0,12	0,00
Japón	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	S.(+)	0,12	0,00
Luxemburgo	N.S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	S.(+)	0,07	0,51
Holanda	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(+)	S.(+)	0,07	0,00
Noruega	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	S.(+)	0,17	0,00
N. Zelanda	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	N.S.(-)	S.(-)	0,14	0,00
Portugal	S.(-)	S.(+)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	-0,02	0,87
Suecia	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,05	0,02
Turquía	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	n.d.	0,30
EE.UU.	S.(-)	S.(-)	S.(+)	S.(-)	S.(+)	S.(+)	0,13	0,21
Promedios	-0,49	-0,16	0,13	-0,13	0,00	0,38	0,17	
t-estadístico	(2,66)	(3,54)	(3,74)	(3,86)	(0,34)	(3,08)		

La última columna se refiere al nivel de significatividad del contraste de Rendimientos Constantes a Escala.

años para regresar al estado estacionario²⁶, en vez de los 35 años que implicaría la tasa de convergencia del 2 por 100. No se pretende discutir si la imposición de rendimientos constantes a escala es realista o no, de hecho los contrastes formales de la F presentados en el cuadro nos indica que para la mayoría de países en la muestra, este supuesto se rechaza (en 17 de los 24 países). El mensaje es, sin embargo, que imponiendo alguna estructura a los datos podemos rescatar los resultados convencionales de convergencia.

Recapitulando los resultados presentados en esta sección, se ha comprobado que a medida que se pasa de modelos más restringidos a modelos menos restringidos, es decir imponiendo en primer lugar homogeneidad de todos los parámetros, permitiendo después la presencia de efectos específicos invariantes en el tiempo y, finalmente estimando también diferencias tanto en el término independiente como en las pendientes, el panorama cambia de forma dramática y con un claro patrón. Primero, algunas variables como el capital humano pasan a ser menos o nada significativas y la tasa de convergencia a ser mayor. Segundo, todas las variables pueden ser no significativas. Estos resultados requerirían naturalmente un análisis más profundo para establecer su fiabilidad y robustez, aunque esta tarea va más allá de los objetivos de este trabajo.

Resumen y Conclusiones

Desde 1960 ha habido una importante reducción de la dispersión en la renta per capita dentro de la OCDE. Este proceso puede explicarse mediante dos características que diferencian a la OCDE de otras áreas económicas; la existencia de una correlación negativa entre las tasas de crecimiento y la renta inicial y una sustancial persistencia en las tasas de crecimiento. Estas características, junto con una correlación significativa entre tasas de acumulación y tasas de crecimiento favorecen una interpretación de la reciente historia económica de la OCDE, acorde con las predicciones del modelo de crecimiento de rendimientos constantes. De hecho, esta visión se ha plasmado en la idea de que existe una relación mecánica entre crecimiento y acumulación, de manera que la forma de conseguir éxito económico es fundamentalmente a través de un permanente esfuerzo inversor. Una inspección

²⁶ Si excluimos del cálculo de la tasa de convergencia media a Austria y Suiza, con tasas de convergencia anormalmente elevadas, obtendremos una velocidad de convergencia media del 7 por 100, lo que significa emplear 10 años en volver al estado estacionario después de un shock sobre la tasa de crecimiento.

más meticulosa de la correlación temporal entre tasas de acumulación y crecimiento sugiere que esta interpretación puede ser demasiado simplista. Dado que inversión y capital humano no causan el crecimiento, en sentido estadístico, su papel en el proceso de crecimiento puede considerarse como vehículo que facilita la incorporación de innovaciones que constituyen los verdaderos motores de crecimiento, de acuerdo con la mayoría de modelos de *crecimiento endógeno*.

El proceso de convergencia dentro de la OCDE no ha sido estable a lo largo del período muestral. De hecho, la convergencia fue bastante rápida desde 1960 hasta 1975 y se ha frenado virtualmente desde entonces. Puesto que el proceso de *catching-up* ha sido más rápido en momentos de rápido crecimiento, esto sugiere que los países más pobres son los principales beneficiarios de las expansiones a nivel mundial mientras que pierden terreno en las recesiones. El desigual impacto de los shocks macroeconómicos de los setenta y ochenta junto con una menos afortunada respuesta de la política de algunos países a estos shocks, es un claro candidato a explicar esta ruptura estructural. A diferencia de algunos estudios previos en este campo, se ha encontrado evidencia en este trabajo de que el éxito de largo plazo de las economías de la OCDE está unido de forma inexorable a su actuación macroeconómica de corto plazo. La variabilidad de la inflación es perjudicial para el crecimiento, mientras que las exportaciones y la apertura externa fortalecen dicho crecimiento. El impacto de otras variables sobre las tasas de crecimiento es también bastante robusto. Estas variables permiten una primera explicación de la interrupción del proceso de *catching-up*, sin embargo, su inclusión no elimina plenamente la inestabilidad en el tiempo del proceso de crecimiento y convergencia, por lo que se hace necesario un mayor esfuerzo investigador para resolver las incógnitas que se plantean. Por otra parte, aunque el patrón de correlación total entre crecimiento y desigualdad de la renta no está muy claro, los resultados son distintos si se controla o no por la presencia de otras variables en las ecuaciones de crecimiento. En particular, los indicadores de desigualdad de la distribución de renta y riqueza resultan negativos y significativos en regresiones de crecimiento ampliadas.

Tasas de acumulación y disparidades en la renta inicial, junto con la desigualdad en la renta y los indicadores macroeconómicos de corto plazo permiten explicar una proporción sustancial de la variación total en las tasas de crecimiento dentro de la OCDE. Sin embargo, la existencia de diferencias estructurales, tecnológicas o de otro tipo también son importantes. Se ha mostrado que al incluir efectos específicos para cada país invariantes en el tiempo, el ajuste de las regresiones de crecimiento mejora significativamen-

te, y lo hace también cuando se permiten efectos cambiantes en el tiempo. Cuando se estiman regresiones estándar de crecimiento y convergencia para cada país, algunos de los resultados habituales para la OCDE dejan de cumplirse. Aunque la convergencia, en el sentido de reversión a la media de las series de renta per capita, es una característica de muchos países individuales, tanto el patrón de correlación con las tasas de acumulación como la magnitud de los parámetros estimados no se corresponden con lo que se esperaría del modelo de rendimientos constantes a escala. Este resultado sugiere que hay que ser cautelosos a la hora de extraer implicaciones de política económica sobre la base de modelos de *economía representativa* y que las características específicas de país, las instituciones nacionales y las condiciones iniciales pueden tener mayor influencia sobre la evolución futura de las economías de la OCDE de lo que se piensa habitualmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ALESINA, A. y RODRIK, D. (1992): "Distribution, Political Conflict and Economic Growth: A Simple Theory and Some Empirical Evidence", en A. CUKIERMAN, Z. HERCOWITZ y L. LEIDERMAN (eds.): *Political Economy, Growth and Cycles*. The MIT Press.
- ALHUWALIA, M. S. (1976): "Inequality, Poverty and Development", *Journal of Development Economics*, Vol. 3, pp. 307-342.
- ANDRÉS, J. y BOSCA, J. E. (1994): "Technological Differences and Convergence in the OECD". Mimeo. Dirección General de Planificación. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- ANDRÉS, J., BOSCA, J. E. y DOMÉNECH, R. (1994a): "Testing the Neoclassical Growth Model: A Causality Approach". D-9405. Dirección General de Planificación. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- ANDRÉS, J., BOSCA, J. E. y DOMÉNECH, R. (1994b): "Data Fields and Convergence Regressions: Results for the OECD ". D-9406. Dirección General de Planificación Económica. Ministerio de Economía y Hacienda Madrid.
- ANDRÉS, J., BOSCA, J. E. y DOMÉNECH, R. (1995): "Main Patterns of Economic Growth in OECD Countries", *Investigaciones Económicas*, Vol. XIX, Núm. 1, pp. 35-63.
- 324 ANDRÉS, J., DOMÉNECH, R. y MOLINAS, C. (1994): "Growth and Macroeconomic Performance". Mimeo. Dirección General de Planificación. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- ANDRÉS, J., DOMÉNECH, R. y MOLINAS, C. (1995): "Growth and Convergence in OECD Countries: A Closer Look", en B. VAN ARK y N. CRAFTS (eds.): *Catch Up and Convergence in Post War Europe: Quantitative Aspects*. Cambridge University Press.
- ANDRÉS, J. y LAMO, A. R. (1994): "Dynamics of the Income Distribution across the OECD Economies". Mimeo. Centre for Economic Performance. London School of Economics.
- BARRO, R. y LEE, J. W. (1993): "International Comparisons of Educational Attainment", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 363-394.
- BARRO, R. y SALA-I-MARTÍN, X. (1991): "Convergence Across States and Regions", *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1, pp. 107-182.
- BARRO, R. y SALA-I-MARTÍN, X. (1992): "Convergence", *Journal of Political Economy*, Núm. 100, pp. 223-251.
- BEN-DAVID, D. (1993): "Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, Núm. 3, pp. 653-679.
- BERG, A. y SACHS, J. (1988): "The Debt Crisis. Structural Explanations of Country Performance", *Journal of Development Economics*, Vol. 29, pp. 271-306.
- BLÖMSTROM, M., LIPSEY, R. y ZEJAN, M. (1993): "Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?", NBER, Working Paper Núm. 4436.

- CARROLL, C. y WEIL, D. (1993): "Saving and Growth: A Reinterpretation", National Bureau of Economic Research, Working Paper Núm. 4470.
- COHEN, D. (1993): "Two Notes on Economic Growth and the Solow Model", Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Núm. 780.
- CROMWELL, J. (1977): "The Size Distribution of Income: An International Comparison", *Review of Income and Wealth*, Vol. 23, Núm. 3, pp. 291-311.
- DABÁN, T., DOMÉNECH, R. y MOLINAS, C. (1994): "International and Intertemporal Comparisons of Real Product in OECD Countries: A Growth Sensitivity Analysis". Mimeo. Dirección General de Planificación. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.
- DOLADO, J., GORIA, A. e ICHINO, A. (1993): "Immigration and Growth in the Host Country: Evidence from Pooled Country Data". *Journal of Population Economics*.
- DOLADO, J. J. y LÜTKEPOHL, H. (1994): "Making Wald Test Work for Cointegrated VAR Systems". Mimeo, CEMFI. Madrid.
- DURLAUF, S. y JOHNSON, P. (1992): "Local versus Global Convergence across National Economies", NBER Working Paper Núm. 3996.
- EASTERLY, W., KREMER, M., PRITCHETT, L. y SUMMERS, L. (1993): "Good Policy or Good Luck? Country Growth Performance and Temporary Shocks", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, pp. 458-493.
- GALOR, O. y ZEIRA, J. (1990): "Income Distribution and Macroeconomics". *Review of Economic Studies*, Vol. 60, pp. 35-62.
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. (1994): "Gasto Social y Crecimiento Económico en el Estado de Bienestar". Mimeo. Universidad Complutense. Madrid.
- GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. (1994): "Endogenous Innovation in the Theory of Long Run Growth", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, Núm. 1, pp. 23-44.
- KING, R. y LEVINE, R. (1994): "Capital Fundamentalism, Economic Development and Economic Growth", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 40, pp. 259-292.
- KNIGHT, M., LOAYZA, M. y VILLANUEVA, D. (1992): "Testing the Neoclassical Theory of Economic Growth: A Panel Data Approach". IMF Working Paper, WP/92/106.
- LEVINE, R. y RENELT, D. (1992): "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*, Vol. 82, pp. 942-963.
- LUCAS, R. (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, Núm. 1, pp. 3-42.
- MANKIW, G., ROMER, D. y WEIL, D. (1992): "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, pp. 503-530.
- MELTZER, A. y RICHARD, S. (1981): "A Rational Theory of the Size of Government", *Journal of Political Economy*, Vol. 89, pp. 914-27.
- MULLIGAN, C. B. y SALA-I-MARTÍN (1994): "Measures of the Aggregate Value of Human Capital". Mimeo. Yale University.

- MURPHY, K., SHLEIFER, A., y VISHNY, R. (1989): "Income Distribution, Market Size and Industrialization", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, Núm. 3, pp. 537-64.
- PACK, H. (1994): "Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, Núm. 1, pp. 55-72.
- PARENTE, S. y PRESCOTT, E. (1993): "Changes in the Wealth of Nations", *Quarterly Review*, (Federal Reserve Bank of Minneapolis), Vol. 17, pp. 3-13.
- PEROTTI, R. (1993): "Political Equilibrium, Income Distribution, and Growth", *Review of Economic Studies*, Vol. 60, pp. 755-776.
- PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1992): "Growth, Distribution and Politics" en A. CUKIERMAN, Z. HERCOWITZ y L. LEIDERMAN (eds.): *Political Economy, Growth and Cycles*. The MIT Press.
- PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1994): "Is Inequality Harmful for Growth?", *American Economic Review*, Vol. 84, Núm. 3, pp. 600-21.
- PESARAN, M. H. y SMITH, R. (1993): "Estimating Long-Run Relationships from Dynamic Heterogenous Panels". Mimeo. Trinity College y Birkbeck College.
- QUAH, D. (1993a): "Empirical Cross-Section Dynamics in Convergence Hypothesis", *European Economic Review*, Vol. 37, pp. 426-434.
- QUAH, D. (1993b): "Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 95, Núm. 4, pp. 427-443.
- ROMER, P. M. (1994): "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, Núm. 1, pp. 2-22.
- SALA-I-MARTÍN, X. (1994): "Cross-sectional Regressions and the Empirics of Economic Growth", *European Economic Review*, Vol. 38, pp. 739-747.
- SAINT-PAUL, G. y VERDIER, T. (1993): "Education, Democracy and Growth", *Journal of Development Economics*, Vol. 42, pp. 399-407.
- SOLOW, R. (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, pp. 65-94.
- SOLOW, R. (1994): "Perspectives on Growth Theory", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, Núm. 1, pp. 45-54.
- SUMMERS, R. y HESTON, A. (1991): "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-88", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, Núm. 2, pp. 327-368.
- TAYLOR, C. y HUDSON, M. (1972): *World Handbook of Political and Social Indicators*. Segunda edición. Yale University Press.
- TAYLOR, C. y JODICE, D. (1983): *World Handbook of Political and Social Indicators*. Tercera edición. Yale University Press.
- THE WORLD BANK: *World Development Report*. Oxford University Press. Varios números.

Demanda, Exportaciones y Crecimiento: El Caso Español *

Introducción

La literatura económica de los últimos años revela un interés creciente por los problemas relacionados con el crecimiento económico. Una buena parte de este esfuerzo teórico ha estado concernido por la investigación de dos fenómenos de difícil explicación en el marco que emana de la originaria aportación de Solow (1956). El primero alude a la existencia de tasas de crecimiento sostenidamente diferentes entre los países; el segundo, a la repentina reducción en los ritmos de progreso de la productividad que sufrieron las economías industriales a partir de comienzos de los setenta.

Al calor de ese debate se produjo una notable renovación en este cuerpo de doctrina. Aún cuando la mayor parte de los desarrollos teóricos apuntan al protagonismo de los factores de oferta en la explicación del crecimiento, no faltan modelizaciones orientadas a captar la dinámica económica desde una perspectiva de demanda. Como en las nuevas extensiones de la teoría del crecimiento neoclásica, también en este caso se subraya la naturaleza circular de las relaciones en juego, que es origen de un proceso de expansión económica de tipo acumulativo.

El presente artículo se enmarca en esta segunda línea de trabajo, que subraya la importancia de considerar los elementos de la demanda en la modelización del crecimiento. En concreto, se trata de investigar las posibilidades inter-

327

* Este artículo contiene parte de los resultados de una investigación más amplia encargada y financiada por el Ministerio de Comercio y Turismo de España y constituye una versión ampliamente corregida de la ponencia presentada en la Conferencia Internacional "Crecimiento Económico y Desarrollo a largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI", organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). En dicha investigación colaboraron JOSÉ LUIS CERVERA y JOSÉ LUIS RAMOS. El agradecimiento debido tanto a estas personas como a la institución patrocinadora, no les hace partícipes de los errores que pudieran subsistir en este trabajo.

pretativas que brinda, en el caso español, un modelo acumulativo de crecimiento exportador, en la tradición que emana de los últimos trabajos de Kaldor. Antes de entrar en su exposición más precisa, conviene aludir, siquiera brevemente, a los argumentos que justifican el marco de análisis elegido.

La modelización desde la oferta

De acuerdo con la tradición teórica dominante, se considera que las posibilidades de crecimiento económico vienen determinadas por el volumen —y calidad— de los inputs primarios que son aplicados al proceso productivo, así como por el nivel de eficiencia agregada con que aquellos son utilizados. Son, por tanto, factores de oferta los que determinan el crecimiento. El marco teórico básico de este enfoque lo proporciona la función de producción agregada, propuesta por Solow (1956).

En su versión más simple y admitida, el output se considera una función multiplicativa de los inputs primarios (capital y trabajo) y de un factor residual —y, en gran medida, desconocido— que expresa el progreso técnico, que, al efecto, se considera como una variable exógena. Es decir,

328

$$Y_t = e^{\lambda t} K^\alpha L^{(1-\alpha)} \quad (1)$$

En tasas de crecimiento, la anterior expresión queda:

$$y_t = \lambda + \alpha k + (1 - \alpha) l \quad (2)$$

donde y , l y k son las tasas de crecimiento del producto, trabajo y capital, respectivamente; α es la elasticidad del producto respecto al capital; $(1-\alpha)$ la elasticidad del producto respecto al trabajo, y λ la tasa de progreso técnico, que se considera constante. Entre los requisitos teóricos que impone el recurso a una función como la señalada, ocupan un lugar central la presencia de competencia perfecta en los mercados, la plena sustituibilidad de factores y la vigencia de rendimientos marginales decrecientes en la utilización de cada uno de ellos.

Estos supuestos, si bien facilitan la manipulación formal de la función de producción y posibilitan su traducción a términos empíricos, conducen al análisis a un resultado paradójico: sólo la acción de los factores exógenos puede justificar una progresión continuada de la renta per capita, como la que se observa en la realidad económica.

En efecto, si se considera el crecimiento en términos per capita, la expresión (1) queda:

$$\frac{Y}{L} = e^{\lambda t} \left(\frac{K}{L} \right)^\alpha \quad (3)$$

El crecimiento de la renta per capita depende, por tanto, del proceso de acumulación de capital —incremento de la relación capital/trabajo— y de la evolución del progreso técnico. No obstante, el requerido supuesto de productividad marginal decreciente de los factores productivos impide que un crecimiento sostenido pueda basarse en un proceso continuado de acumulación de capital y hace inevitable el recurso a un factor exógeno —el progreso técnico— para explicar el crecimiento económico.

Considerar, el progreso técnico como una variable exógena no respondía necesariamente a las convicciones que sobre este fenómeno tenían los analistas; era más bien una exigencia que se derivaba de la modelización adoptada. En condiciones de competencia perfecta, el valor del producto se agota en la retribución de los factores, sin que reste margen alguno para compensar una actividad deliberada de mejora tecnológica. De tal modo que ésta sólo puede surgir de forma espontánea, ya proveniente del exterior del mundo económico, ya como subproducto no deliberado del propio proceso de producción. Las conclusiones a que conducía esta forma de modelizar el crecimiento resultaban notablemente desalentadoras: al final se llegaba a la conclusión de que la teoría del crecimiento no tenía nada que decir sobre qué determinaba el crecimiento en equilibrio. Las exigencias de la formalización analítica acababan por relegar a las variables más relevantes en la dinámica económica al ámbito de lo ajeno y/o de lo desconocido ¹.

329

Desde el punto de vista empírico, no son menores los problemas a los que se enfrenta esta tradición investigadora. Pues, más allá de sus aportaciones indiscutibles en la medición del crecimiento, subyacen las dificultades que emanan de los criterios empleados para comprimir el desmesurado efecto que las primeras estimaciones —Solow (1957)— habían asignado al factor residual, asociado al incremento de la productividad. Los esfuerzos realizados en esta línea, ya sea incorporando a los propios factores una parte del progreso técnico, ya ampliando el número de los factores considerados —Denison

¹ Como señala ROMER (1990), uno de los protagonistas de la renovación teórica en este campo: "los supuestos de convexidad y de competencia perfecta colocaron la acumulación de nuevas tecnologías en el centro del progreso económico y negaron simultáneamente la posibilidad de que el análisis tuviera algo que decir sobre este proceso" (pág. 282).

(1962, 1967, 1979 o 1984), Kendrick (1981 o 1984), Jorgerson y Griliches (1967) o Maddison (1987)—, pueden considerarse meritorios, pero altamente discutibles. Entre otras razones, porque se fundan en supuestos difícilmente compatibles con la inicial exigencia de mercados perfectos a que remite la matriz analítica en que se basan; porque las presunciones de causalidad que proclaman resultan abiertamente cuestionables, habida cuenta de la fundamental interdependencia entre los factores explicativos propuestos, y porque los procedimientos utilizados para construir las variables relevantes aparecen cargados de apreciaciones discrecionales, de difícil confirmación.

Tras varios años de estancamiento, a partir de la década de los ochenta se produce una importante renovación en este cuerpo de doctrina. En la mayor parte de los casos, las nuevas líneas de desarrollo teórico respetan el planteamiento básico de Solow, si bien excluyendo la necesidad de suponer rendimientos decrecientes en la utilización de los factores de producción. En definitiva, se trata de encontrar una formulación aceptable para un modelo de crecimiento de carácter exponencial, en el que las tasas de crecimiento de largo plazo sean positivas, sin la necesidad de suponer la requerida exogeneidad de las variables relevantes. O lo que es lo mismo, se persigue modelizar un proceso de crecimiento sustentado sobre bases endógenas.

330

Una primera generación de modelos de este tipo recurrieron a una función de producción abierta a la existencia de un factor con productividad marginal no decreciente, en cuya producción y utilización se generan economías externas. Ese factor se identifica con el capital humano, que se incorpora bien como variable independiente —Lucas (1988)—, bien conjuntamente con el capital físico —Romer (1986)—. En este caso, el factor que se acumula genera externalidades, justificando su retribución a través de cuasirentas, sin que sea necesaria una modificación en la condición precio-aceptante para los inputs rivales.

Un paso adelante en esta línea lo dan aquellos modelos que suponen la existencia de mercados imperfectos. En el caso de Romer (1990), se asocia la innovación de producto con el disfrute de un cierto poder de mercado, siquiera transitorio, por parte de las empresas innovadoras, de modo que la retribución del esfuerzo tecnológico se deriva de las rentas de monopolio que genera la innovación. El supuesto simplificador de que todo esfuerzo tecnológico está orientado a la creación de nuevos bienes, fue modificado en otras modelizaciones alternativas —como Grossman y Helpman (1990)—, dando cabida a la innovación de proceso. A todas estas propuestas es común, por simplicidad analítica, el supuesto de competencia monopolista sobre el que se erige la modelización.

Las nuevas teorías de crecimiento endógeno ofrecen un marco analítico notablemente más apropiado para explicar el crecimiento económico. Proporcionan, además, una explicación convincente de ciertos hechos difíciles de entender en el marco de modelizaciones rivales, como la persistencia de tasas diferentes de crecimiento entre países. No obstante, persisten problemas que limitan su capacidad interpretativa, asociados a la forma —todavía poco satisfactoria— de tratar el progreso técnico y a su limitada operatividad empírica.

El papel de la demanda

La tradición neoclásica ha tendido a privilegiar el papel de la oferta en la explicación del crecimiento. La orientación de los modelos de crecimiento endógeno no ha cambiado esta opción básica: se alteran las características atribuidas a los factores de crecimiento, pero se mantiene el protagonismo de la oferta en la explicación de la dinámica económica. Domina, pues, una visión que cabría denominar “prekeynesiana” en la interpretación del comportamiento económico de largo plazo². En el supuesto de que se trate de una economía cerrada, se supone que el ahorro se iguala a la inversión, a través de la flexibilidad de los tipos de interés; y, si se trata de una economía abierta, la relación de precios —y/o el tipo de cambio— son los encargados de garantizar el equilibrio exterior. En uno y otro caso, se supone que existe eficiencia tanto en la asignación como en la utilización de los factores y se asume la ausencia de desequilibrios sostenidos en los mercados.

331

Son estos supuestos básicos los que se cuestionan en una modelización alternativa, que reserve un cierto protagonismo a la demanda en la determinación de la dinámica económica. Así, si se abandona el supuesto de competencia perfecta, con pleno empleo de recursos, y se acepta la persistente existencia de un cierto nivel de capacidad ociosa, asociada al predominio de estructuras de competencia imperfecta en los mercados, queda un espacio para la demanda en la determinación de la dinámica económica. La expansión de la demanda propicia, por una parte, una elevación en el nivel de utilización de la capacidad instalada, forzando un más pleno aprovechamiento de los recursos; y, por otra, alimenta las expectativas expansivas de los agentes económicos, favoreciendo la inversión, y con ello, las posibilidades de crecimiento futuro.

Ahora bien, para que las diferencias en el comportamiento de la demanda se sostengan en el tiempo, es necesario dotar al modelo de una cierta diná-

² Véase al respecto McCOMBIE y THIRWALL (1994), especialmente el Capítulo I.

mica acumulativa. En la base de esta dinámica está la relación de mutua alimentación que se establece entre el crecimiento de la demanda y de la productividad, al modo en que lo planteó Young (1928): una expansión exógena de la demanda genera un incremento en los niveles de productividad y éstos, a su vez, conducen a una expansión adicional de la demanda. La justificación última de esta causación acumulativa remite al más pleno aprovechamiento de las economías de escala dinámicas, a los procesos de acumulación y de especialización que promueve la expansión de la demanda, que dejan sentir su efecto sobre la competitividad agregada de la economía y sobre sus posibilidades de crecimiento.

Diversos autores han tratado de desarrollar en los últimos años esta óptica de análisis complementaria —Kaldor (1966 y 1970), Cripps y Tarling (1973), Dixon y Thirwall (1975), Boyer y Petit (1989 y 1991), Amable (1993) o McCombie y Thirwall (1994), entre otros—, otorgando a la demanda un papel protagonista en la dinámica económica. En esencia, estos intentos se fundamentan en un enfoque de inspiración keynesiana: es la demanda la que induce un comportamiento diferenciado entre los sistemas económicos, haciendo que la oferta se ajuste, dentro de ciertos límites, a la senda que sigue aquella. En el fondo, se supone que los países crecen a tasas diferentes porque se enfrentan a demandas con comportamientos dinámicos dispares.

332

Ahora bien, para que la demanda cumpla su función como protagonista del crecimiento económico, es necesario que satisfaga, cuando menos, dos requisitos básicos: en primer lugar, debe disponer de cierto(s) componente(s) dotado(s) de dinámica autónoma, que puedan actuar como promotores del crecimiento; y, en segundo lugar, una vez iniciado el proceso, no debe aportar una restricción básica a la senda de crecimiento en curso. La consideración de ambos requisitos apunta al protagonismo del sector exterior en la dinámica de crecimiento. Pues, en efecto, la exportación constituye el componente más autónomo —aunque no lo sea de forma plena— de la demanda, en la medida en que depende de los precios relativos y de la capacidad de gasto de los países consumidores, variables ambas sobre las que sólo parcialmente pueden influir los agentes nacionales. Y, adicionalmente, está también en el sector exterior —particularmente, en la relación entre exportaciones e importaciones— una de las restricciones básicas —asociada al equilibrio de balanza de pagos— que desde la demanda se puede imponer al sostenimiento de una senda continuada de crecimiento.

Por ello, se considera que la dinámica exportadora tiene un papel crucial en la dinámica de un modelo de crecimiento concebido desde la demanda. En concreto, tres son las virtualidades que se le atribuyen a las exportaciones, si

bien no todas ellas gozan del mismo nivel de consenso en la opinión económica. En primer lugar, se considera que el crecimiento de las exportaciones, en tanto que componente de la demanda, propicia una expansión del producto, que será tanto mayor cuanto más elevado sea el correspondiente coeficiente multiplicador. En segundo lugar, la progresión de las exportaciones permite alejar la restricción que la balanza de pagos impone al crecimiento, propiciando, siempre que la dotación de factores lo permita, un mayor dinamismo económico. Y, por último, el crecimiento de las exportaciones —y del output en su conjunto— es fuente de progreso tecnológico y de una mejora en los niveles de productividad agregada del sistema —ley Verdoorn—, lo que favorece las posibilidades futuras del crecimiento exportador.

Exportaciones y Crecimiento

Este protagonismo de las exportaciones en la dinámica económica se ha tratado de captar a través de muy diversos enfoques, con diferentes niveles de complejidad. Aun cuando los diversos trabajos tienen puntos en común, pueden ser clasificados en tres grandes agregados, de acuerdo con el objetivo que, en cada caso, se proponen: medir el efecto de las exportaciones sobre el crecimiento, ensayar un modelo de crecimiento de base exportadora o configurar un modelo acumulativo de demanda con protagonismo de las exportaciones.

333

Las exportaciones como motor del crecimiento

El éxito alcanzado por algunas economías del sudeste asiático, con modelos de industrialización abiertos al exterior, ha reforzado el interés por investigar la relación existente entre el crecimiento y la exportación. Una buena parte de estos trabajos ha estado dirigida a fundamentar la mayor eficiencia de una estrategia de crecimiento orientada hacia las exportaciones. Dentro de este tipo de literatura cabe segregar tres líneas de trabajo diferentes: el estudio de los efectos que se derivan de los procesos de apertura y de liberalización comercial; el análisis cuantitativo de la relación existente entre ambas variables —crecimiento de la renta y progreso exportador—, a partir del contraste estadístico aplicado a amplias muestras de países; y, finalmente, la confirmación de la dirección de causalidad existente entre las variables mencionadas. Las conclusiones obtenidas en cada una de estas líneas de trabajo presentan distintos grados de solidez; como diferentes son las limitaciones analíticas que a cada una afectan.

Como se ha señalado, una parte del esfuerzo se orientó, de manera genérica, a analizar los efectos de la estrategia comercial sobre el crecimiento. Para ello, se estudiaron numerosas experiencias nacionales, tratando de investigar si el grado de apertura o de orientación exportadora de su política económica aparecía asociado a un mayor dinamismo agregado. Los trabajos de Bhagwati (1978), Krueger (1978 y 1983), Balassa (1978 y 1985), Agarwala (1983), Greenaway y Nam (1988) o Agosín (1991), constituyen ejemplos notables de esta línea de análisis. La monumental investigación promovida por el Banco Mundial, coordinada por Papageorgiou, Michaely y Choksi (1990), es, hasta el momento, el esfuerzo más ambicioso en esta línea ³.

Pese a la documentada información que proveen, los resultados de estos estudios son más sugeridores que conclusivos. La elevada heterogeneidad de las investigaciones dificulta la obtención de resultados consolidados. Al tiempo, subsisten importantes problemas de interpretación, al mediar numerosos factores institucionales en el diseño e instrumentación de la estrategia comercial en cada uno de los países considerados. A pesar de ello, de esta línea de trabajo emana la presunción, suficientemente documentada, de que son mayores las posibilidades dinámicas de una política de industrialización orientada hacia el exterior, respecto a otras estrategias alternativas, como la sustitutiva de importaciones.

334

Un segundo grupo de estudios ha tratado de investigar más directamente la eventual existencia de un nexo causal entre exportaciones y crecimiento económico. La mayor parte de estos trabajos ha recurrido a análisis estadísticos de corte transversal a partir de muestras amplias de países, aun cuando no falten estudios fundamentados en el tratamiento de series temporales.

En algunos casos, los trabajos se han limitado al ámbito del contraste empírico, tratando de comprobar el signo y significatividad de la relación entre ambas variables, ya sea de manera directa —Maizels (1968), Voivodas (1973), Michaely (1977) o Heller y Porter (1978)—, ya con la inclusión de otros factores complementarios —Emery (1967), Williamson (1978), Fajana (1979)—. Los resultados de estas investigaciones se han solido interpretar como confirmatorios del papel dinamizador de las exportaciones. No obstante, sus conclusiones arrastran las limitaciones que impone la ausencia de un marco teórico más acabado y completo; así como la debilidad de los métodos estadísticos a los que, en ocasiones, se ha recurrido ⁴.

³ Se trata de un estudio que describe y evalúa 36 episodios de liberalización en 19 países, durante el período 1950-1982. En el estudio, que se desarrolla en siete volúmenes, a lo largo de casi 3.000 páginas, participaron 28 autores, distribuidos en diversos equipos nacionales.

⁴ En algunas investigaciones, como MICHAELY (1977) o HELLER y PORTER (1978), se recurre a meros análisis de correlación de rangos.

Para superar parte de estas limitaciones, algunos autores trataron de integrar la relación investigada en el marco genérico de la modelización neoclásica del crecimiento. Se parte del supuesto, inicialmente planteado por Michaely y Jay (1973), de que las exportaciones estimulan mejoras en la productividad agregada de una economía, a través de sus favorables efectos sobre la asignación de recursos, el incremento de la capacidad utilizada, el aprovechamiento de las economías de escala y la promoción del cambio tecnológico. De este modo, partiendo de la función agregada de producción con cambio técnico:

$$Y_t = F(K_t, L_t, t)$$

se sustituye la variable tiempo por las exportaciones. Expresada en tasas de crecimiento, la anterior expresión queda:

$$y = \alpha l + \beta k + \gamma x$$

Este es, con leves matices, el procedimiento seguido por Balassa (1978) y (1985), Tyler (1981), Kavoussi (1984), Moschos (1989) y Salvatore (1989), entre otros. La mayor parte de estos estudios demuestran que la inclusión de las exportaciones incrementa significativamente la potencia explicativa de la función de producción estimada. Si bien, conviene resaltar que los resultados son más sólidos cuando los datos se refieren al período previo a la crisis de mediados de los setenta; y cuando aluden a países de mediano y mediano-alto nivel de desarrollo.

335

El trabajo de Feder (1983) supone una modificación en este enfoque, distinguiendo dos funciones de producción distintas, según se trate de sectores orientados al mercado doméstico o al mercado de exportación. Se considera que en la producción de exportaciones se generan externalidades que se transmiten al conjunto de la economía; de modo que en la función de producción del sector doméstico debe aparecer, como variable adicional, el volumen de exportaciones. Es decir:

$$X = F_1(L_x, K_x)$$

$$N = F_2(L_n, K_n, X)$$

donde N y X representan la producción del sector doméstico y exportador, respectivamente; K_n y K_x el capital y L_n y L_x el trabajo aplicado a cada uno de ellos.

Feder (1983) confirma la mayor productividad de los inputs orientados a la producción de bienes exportables, lo que le lleva a concluir el papel positivo que para el crecimiento tiene una reasignación de los factores en favor de los sectores abiertos a la actividad exportadora. Esta misma línea de trabajo fue seguida por Ram (1987), Rana (1988), Kohli y Singh (1989), Moschos (1989), Fosu (1990) o, recientemente, Raymond (1995). Las conclusiones de estos estudios han tendido a reafirmar los resultados de Feder (1983), si bien expresados con mayor reserva, debido a la aparición de una mayor proporción de casos adversos o de relaciones menos robustas entre las variables.

Aun cuando gran parte de la literatura referida confirma la asociación entre progreso exportador y crecimiento económico, sus conclusiones se vieron ensombrecidas por los ambiguos resultados a los que llega el estudio de la dirección de causalidad entre las variables. Pues, en efecto, para afirmar el papel preeminente de las exportaciones en la promoción del crecimiento no basta constatar una alta correlación entre las variables: es necesaria, además, una aserción de causalidad. Algo que no es posible extraer, de manera inequívoca, de los estudios de corte transversal.

336

Pues bien, los análisis de causalidad entre las variables objeto de estudio arrojan resultados equívocos. En concreto, Jung y Marshall (1985) utilizaron la predictibilidad de una variable en función de otra, con los consiguientes retardos —método de Granger—, como procedimiento para estimar el sentido de causalidad. La dispersión de resultados que obtiene es notoria. Así, en un amplio grupo de países la relación no es significativa; en cuatro países, de los treinta y dos estudiados, se confirma la relación de causalidad que se buscaba; en dos países se detecta una causalidad de sentido inverso; y, finalmente, hay resultados paradójicos en ocho casos, en los que la relación aparece con el signo cambiado. Esta diversidad de resultados o la ausencia de un sentido de causalidad claro es confirmada por otros estudios, como los de Kunts y Marin (1989), Bahmani-Oskooe et al.(1991), Sharma y Dhakal (1994) o Raymond (1995).

Por su parte, Chow (1987) realiza un análisis alternativo de series temporales con retardos de una variable sobre otra —método de Sims—, observando una fuerte relación bidireccional entre las dos variables: el desarrollo de las exportaciones favorece el incremento del producto, y éste propicia el crecimiento de las exportaciones.

El hecho de que estas investigaciones suelen recurrir a modelos bivariantes es una limitación que ha podido sesgar los resultados, especialmente si se considera que son más las variables que intervienen en la relación. No obstante, un estudio como el de Sharma y Dhakal (1994), que parte de una fun-

ción multivariante en la que se incorporan, además de las exportaciones, el capital y el trabajo, no logra eliminar de forma plena una cierta indeterminación en la dirección de la causalidad analizada. En igual sentido se orientan aquellas investigaciones que analizan el sentido de causalidad entre las variables en el seno de un modelo de cointegración, como es el caso de Coe y Moghadam (1993) o Hansen (1994).

Si hubiese que extraer un decantado de los resultados básicos de este extenso cuerpo de la literatura, éste apuntaría a la existencia de una relación positiva entre crecimiento y progreso exportador; si bien persisten las dudas acerca del verdadero sentido de causalidad entre las variables. Este resultado es suficiente para fundamentar la importancia que tienen las exportaciones en la estrategia de crecimiento; pero justifica, igualmente, la relevancia que adquiere la propia dinámica de crecimiento en el progreso exportador de una economía⁵. Una relación de sentido bidireccional, difícil de descomponer.

El complejo sentido de la relación, demanda un marco teórico más amplio desde el que investigar el fenómeno. Un ensayo de este tipo es el que ofrecen los “modelos de crecimiento exportador” que surgieron tres décadas atrás.

Crecimiento basado en las exportaciones

337

En efecto, a comienzos de los años sesenta, diversos autores trataron de explicar la dinámica económica a través de modelizaciones muy centralmente basadas en el protagonismo de las exportaciones. Tales propuestas parten del supuesto de que el crecimiento rápido de las exportaciones es una condición necesaria y, acaso, suficiente para motivar un crecimiento rápido de la renta.

En definitiva, se considera que el progreso de las exportaciones motiva, a través de su estímulo a la demanda, un incremento en la tasa de formación de capital, en el nivel de productividad del sistema o en ambos factores a la vez. Adicionalmente, se supone que un crecimiento de la renta de este tipo no afecta —o al menos no lo hace de forma severa— al equilibrio externo, al descansar sobre un comportamiento expansivo de las exportaciones.

⁵ A esta posición —más bien ecléctica— es a la que también se adscribe RAYMOND (1995): “La línea argumental de este eclecticismo podría sintetizarse señalando que una economía eficiente debe manifestarse en un incremento de la actividad exportadora y en una expansión del output, y que de un elevado peso del sector exterior del PIB probablemente se deriven efectos positivos sobre la eficiencia productiva vía los distintos tipos de externalidades que la literatura sobre exportaciones y crecimiento considera” (pág. 1 y 2).

Entre los modelos con estas características, cabe destacar los propuestos por Lamfalussy (1963) y Beckerman (1962). Ambos parten de supuestos relativamente semejantes, que, en su formulación más general, podrían expresarse del siguiente modo: la expansión de las exportaciones se transmite a la demanda, alentando un incremento de la inversión; ésta, a su vez, es fuente de progresos en la productividad, que, al traducirse a los precios, permite nuevos incrementos en las exportaciones. Hay una potencial circularidad en las relaciones sugeridas, ocupando las exportaciones el papel de motor básico de la dinámica de crecimiento.

En concreto, Beckerman (1962) supone que el crecimiento de la capacidad instalada —y del output— se encuentra condicionada, en el largo plazo, por las expectativas que los agentes tienen acerca de la futura senda de expansión de la demanda. Cuando las previsiones son desfavorables, las tasas de inversión descienden y, como consecuencia, se aminoran los ritmos de crecimiento de la productividad. Lo contrario sucede en el caso de que existan expectativas de futura y sostenida expansión de la demanda: la inversión aumenta, y con ella el output ⁶.

El modelo, así planteado, se configura en torno a cuatro ecuaciones básicas:

338

— Una ecuación de exportaciones, en la que éstas dependen de la relación que existe entre los precios del país en cuestión y los de sus competidores:

$$x = \alpha_1 + \beta_1 \left(1 - \frac{P_d}{P_f} \right) \quad (4)$$

con $\alpha_1 > 0$ y $\beta_1 > 0$

donde x representa la tasa instantánea de crecimiento de las exportaciones, α la tasa de crecimiento del comercio mundial y P_d y P_f son los niveles de precios del país y del exterior.

— Una ecuación que expresa la evolución de la productividad (o el producto por persona), asumiendo que la expansión del producto determina la evolución de la productividad; y que la expansión de aquél viene condicionada por el crecimiento de las exportaciones:

⁶ Es conveniente señalar que para BECKERMAN la inversión de un determinado agente depende no sólo de la evolución esperada de la demanda del sector en el que se encuentra inserto, sino también de aquella que siga la demanda agregada del conjunto del sistema.

$$r = \alpha_2 + \beta_2 x \quad (5)$$

con $\alpha_2 > 0$ y $\beta_2 > 0$

donde r es la tasa de crecimiento de la productividad.

— Una ecuación de determinación de los salarios, en la que la evolución de éstos se hace depender de la productividad:

$$w = \alpha_3 + \beta_3 r \quad (6)$$

con $\alpha_3 > 0$ y $\beta_3 > 0$

donde w es la tasa de crecimiento de los salarios monetarios.

— Y, finalmente, una ecuación de precios, en la que estos aparecen determinados por los costes unitarios:

$$p_d = w - r \quad (7)$$

De las dos últimas ecuaciones, se deriva

$$p_d = \alpha_3 + (\beta_3 - 1) r \quad (8)$$

De forma que, siempre que β_3 se encuentre por debajo de la unidad —tal como espera Beckerman—, la elevación de los precios será tanto menor cuanto más grande sea la tasa de incremento de la productividad (r).

Y de las dos primeras ecuaciones se deduce que

$$r = (\alpha_2 + \alpha_1 \beta_2) + \beta_1 \beta_2 \left(1 - \frac{P_d}{P_f}\right) \quad (9)$$

Una expresión de la que se pueden extraer algunas conclusiones de interés. Así, en el supuesto de que los parámetros básicos de dos economías sean los mismos y de que no exista ventaja competitiva entre ellas (la relación de precios sea igual a la unidad), ambas crecerán a una tasa equivalente al primer término de la ecuación. En caso de que se registre una situación asimétrica entre los países, que se refleje en el nivel de los precios relativos, será mayor el crecimiento de la economía que disfrute de ventaja competitiva. Así pues, toda ventaja inicial tenderá a ser acentuada, al acompañarse de una creciente disparidad en las tasas de crecimiento.

Esta propuesta ha sido objeto de diversas *críticas*, algunas referidas a aspectos menores del modelo; otras dirigidas al centro mismo de su configu-

ración lógica. Entre las primeras estaría aquella que se refiere a la indebida especificación de la primera de las ecuaciones, en la que el crecimiento de las exportaciones se hace depender de la relación entre los niveles de los precios doméstico y exterior. Cabría optar, sin coste para el modelo, por una especificación más habitual, en la que, partiendo de una función multiplicativa, el crecimiento exportador dependa de la diferencia en las tasas de variación de los precios interno y externo. Es decir:

$$x = \alpha_1 - \beta_1(p_d - p_f) \quad (10)$$

$$\text{con } \alpha_1 > 0 \text{ y } \beta_1 > 0$$

Esta especificación, además, permite evitar la ausencia de condición de equilibrio, que Caves (1970) imputa, con razón, a la propuesta de Beckerman⁷. Partiendo de esta primera ecuación y manteniendo las tres restantes del sistema, la condición de equilibrio queda del siguiente modo:

$$x = \frac{\alpha_1 - \beta_1 (\alpha_3 - \alpha_2 + \beta_3 \alpha_2) + \beta_1 p_f}{1 + \beta_1 \beta_2 (\beta_3 - 1)} \quad (11)$$

340

Esta condición de equilibrio expresa la dinámica circular que puede establecerse entre el crecimiento exportador, el estímulo de la inversión, la evolución de la productividad y la mejora en la relación de precios respecto al exterior. No obstante, es conveniente subrayar que tal dinámica acumulativa, depende crucialmente de que β_3 sea menor que uno; en caso contrario, no se podría hablar de un proceso circular motivado por el crecimiento exportador.

La crítica de Balassa (1963) se refiere justamente a la difícil sostenibilidad —y escasa evidencia— de esta dinámica acumulativa. En concreto, Balassa (1963) considera inadecuada la especificación que el modelo hace del mercado laboral, al asociar la evolución de los salarios nominales a la productividad. De hecho, es el coeficiente de esta ecuación el que determina la eventual presencia de tendencias divergentes gobernadas por una dinámica acumulativa.

Para evitar este efecto, Balassa propone incluir una modificación en la ecuación correspondiente, haciendo depender el salario de las tensiones existentes en el mercado laboral, expresadas a través del nivel de desempleo.

⁷ Véase al respecto THIRWALL y DIXON (1979).

Es decir

$$w = \alpha_3 + \beta_3 U \quad (12)$$

con $\beta_3 < 0$

siendo U la tasa de desempleo.

Esta alteración otorga estabilidad al modelo, al hacer que precios y salarios progresen más rápidamente en aquellas regiones de mayor crecimiento, minando así sus bases competitivas. Dicho de otro modo, el círculo virtuoso previsto por Beckerman se rompería en las situaciones próximas al pleno empleo, como consecuencia de la elevación en los costes y precios a que da lugar la restricción de mano de obra disponible. El criterio último acerca de las enfrentadas posiciones de Beckerman y Balassa⁸ depende crucialmente del respaldo empírico que se le otorgue al papel que las rigideces laborales jueguen en la determinación de los salarios.

Un modelo acumulativo de demanda

La lógica de este tipo de modelos va a ser recuperada, unos años más tarde, por Kaldor, dentro de un enfoque más amplio del proceso de crecimiento. En concreto, Kaldor acepta la propuesta de Hicks (1950), y atribuye a un componente autónomo de la demanda el protagonismo en la activación del ciclo económico⁹. Aún cuando explora inicialmente otros posibles factores, identifica al final a las exportaciones, en una economía moderna, como el componente más decididamente autónomo de la demanda, aunque no lo sea de forma plena. De acuerdo con su visión, el crecimiento exportador genera un incremento del output al que, posteriormente, se ajusta el consumo y la inversión. Aun cuando Kaldor presenta su modelo en forma verbalizada¹⁰, Thirwall y Dixon (1975) y (1979) hicieron una traducción formal de sus implicaciones básicas.

341

⁸ Un debate que se extiende a través de varios números de *The Economic Journal*, véase BALASSA (1963 y 1964) y BECKERMAN (1963 y 1964).

⁹ Como señala KALDOR (1970): "tanto la tasa de crecimiento de la inversión inducida como la del consumo se adaptan al crecimiento de la demanda autónoma, de modo que ésta gobierna la tasa de crecimiento de la economía como un todo" (pág. 146).

¹⁰ Particular relevancia tiene, al respecto, su *Lección Inaugural de Cambridge*, en 1966: "Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom", donde presenta su visión acerca del proceso de crecimiento.

Así, si se acepta que el crecimiento de las exportaciones determina la evolución del output, puede suponerse que

$$y_t = \gamma x_t \quad (13)$$

$$\text{con } 0 < \gamma < 1$$

siendo x e y las tasas de crecimiento de las exportaciones y de la renta, respectivamente.

A su vez, las exportaciones pueden expresarse, al modo habitual, a través de una ecuación multiplicativa, que dependa de la renta mundial y de los precios relativos corregidos por el tipo de cambio. Lo que, en tasas de crecimiento, quedaría:

$$x_t = \eta (pd_t - pf_t - e_t) + \varepsilon z_t \quad (14)$$

$$\text{con } \eta < 0 \text{ y } \varepsilon > 0$$

donde pd es la tasa de crecimiento de los precios domésticos; pf la de los precios internacionales; e del tipo de cambio; y z la tasa de crecimiento de la renta mundial.

342

La tasa de crecimiento de la renta mundial, de los precios exteriores y del tipo de cambio aparecen como variables exógenas; mientras que los precios domésticos son considerados como una variable endógena, haciéndolos depender de los costes unitarios y de un *mark-up*. Es decir:

$$pd_t = w_t - r_t + \tau_t \quad (15)$$

donde w es la tasa de crecimiento de los salarios monetarios; r la tasa de crecimiento de la productividad; y τ la evolución del *mark-up*.

Por último, Kaldor supone la vigencia de una relación positiva entre la evolución de la productividad y el crecimiento del producto, al modo planteado por Verdoorn (1949). Es decir:

$$r_t = r_a + \lambda y_t \quad (16)$$

$$\text{con } 0 < \lambda < 1$$

donde r_a expresa la tasa autónoma de progreso técnico y λ representa el coeficiente Verdoorn.

La ecuación de equilibrio que resulta del modelo planteado por Kaldor es:

$$y = \frac{\gamma [\eta (w - r_a + \tau - p_f - e) + \varepsilon z]}{1 + \gamma \eta \hat{\lambda}} \quad (17)$$

De acuerdo con el signo esperado de los coeficientes, el crecimiento de la renta será tanto más elevado cuanto mayor sea el componente autónomo de crecimiento de la productividad (r_a), el aumento de los precios exteriores (p_f) y las tendencias depreciatorias del tipo de cambio (e); y, a la inversa, cuanto menores sean los incrementos de los salarios nominales (w) y del *mark-up* (τ). Adicionalmente, el crecimiento de la renta se verá afectado en forma positiva por el incremento de la demanda mundial (z), si bien su efecto estará condicionado por el valor que adopte la elasticidad renta de las exportaciones.

El modelo de Kaldor abre, así, la posibilidad de que tanto el movimiento de precios como la elasticidad renta de la oferta tengan un papel en la determinación del progreso exportador. En este sentido, su propuesta enlaza con formulaciones previas como las de Myrdal (1957), Hirschman (1958) o Prebisch (1950), que habían insistido en la importancia de estos factores en la explicación de las diferencias sostenidas en las tasas de crecimiento de los países.

Como en el caso de Beckerman, también en esta modelización cabe la posibilidad de que el proceso tenga un carácter autosostenido. De hecho, en la base de la argumentación de Kaldor está concebir el crecimiento como un fenómeno circular y acumulativo, que se asienta en una dinámica preferentemente endógena. Ahora bien, para que se genere esa dinámica acumulativa es necesario que se cumpla la condición:

$$|\eta \hat{\lambda}| < 1$$

Modelización y Resultados

Modelo propuesto

En el presente trabajo se ha intentado comprobar la utilidad que tiene un modelo acumulativo de demanda, en la tradición de Kaldor, para explicar el comportamiento de la economía española, a lo largo del período 1960-93. De acuerdo con lo expuesto páginas atrás, la dinámica del modelo se fundamenta en la relación circular entre el crecimiento de la demanda, por un lado, y el efecto que este crecimiento tiene sobre las condiciones de oferta, por el otro. En esencia, se trata de captar la siguiente secuencia de relaciones: el creci-

miento de la demanda induce progresos en los niveles de productividad agregada; este progreso de la productividad repercute sobre las condiciones de coste de la economía, lo que se traduce en una mejora de la competitividad internacional; y ésta, finalmente, estimula el crecimiento exportador. Este círculo virtuoso se enfrenta, sin embargo, a las limitaciones que, para el equilibrio externo, impone la secuencia importadora que el crecimiento de la renta promueve. A través de la estimación de los parámetros correspondientes, el modelo trata de captar, por una parte, la magnitud de los efectos inductores de crecimiento que se derivan del comportamiento exportador; y, por otra, el impacto que este crecimiento tiene sobre las importaciones.

Se parte de considerar que las exportaciones dependen de la renta mundial (Z), de los precios relativos (Px/Pw), corregidos por el tipo de cambio, y del nivel tecnológico de la oferta (G). Esta última variable trataría de expresar las ganancias de competitividad que se producen asociadas a la mejora de calidad —en un sentido muy genérico— de los bienes afectados. Es decir:

$$x_t = a \left(\frac{Px_t}{Pw_t E_t} \right) \eta Z_t^\epsilon G_t^\gamma \quad (18)$$

donde : Px es el deflactor de las exportaciones

Pw es un deflactor de precios internacional

E es el tipo de cambio

Z es la renta mundial

G es un indicador del progreso tecnológico del país

Expresada en tasas de crecimiento, la anterior expresión queda:

$$x_t = \eta (px_t - pw_t - e_t) + \epsilon z_t + \gamma g_t \quad (19)$$

De acuerdo con esta especificación, la evolución de las exportaciones se hace depender de un factor de competitividad precios, cuyo coeficiente es la correspondiente elasticidad, y dos factores de competitividad no-precio, cuyos coeficientes son la elasticidad-renta y la elasticidad-calidad de la oferta¹¹.

A su vez, se considera que las importaciones dependen de la renta del país (Y) y de los precios relativos (Pd/Pm), corregidos por el tipo de cambio (E). Es decir:

¹¹ Una justificación más detenida y completa de esta especificación puede encontrarse en ALONSO (1996).

$$M_t = b \left(\frac{Pm_t E_t}{Pd_t} \right) \psi y_t^\pi \quad (20)$$

donde : Pm es el índice de precios de las importaciones

Pd es el índice de precios domésticos

E es el tipo de cambio

Y es el PIB del país en cuestión

En tasas de crecimiento:

$$m_t = \psi (pm_t + e_t - pd_t) + \pi y_t \quad (21)$$

Conviene llamar la atención sobre el hecho de que, acorde con la especificación adoptada, no necesariamente coinciden los precios de las importaciones (Pm) con los precios internacionales con los que compiten las exportaciones (Pw). E, igualmente, el modelo admite que los precios de las exportaciones (Px) evolucionen a ritmos diferentes a los precios domésticos (Pd).

A su vez, se considera que los precios domésticos vienen determinados por la aplicación de un *mark-up* sobre los costes unitarios. Es decir:

345

$$Pd_t = \frac{W_t}{R_t} T_t \quad (22)$$

donde : W son los salarios nominales

R es el nivel de productividad

T es el margen sobre los costes unitarios ($T > 1$)

La anterior expresión en tasas de crecimiento queda:

$$pd_t = w_t - r_t + \tau \quad (23)$$

Puede considerarse que el margen, en una economía abierta, depende de un componente autónomo y de la presión que ejerzan los productos internacionales que compiten en el mercado doméstico. Cuanto más se eleven los precios internacionales, mayor será el margen que los empresarios pueden aplicar sin riesgo para su competitividad. Lo que podría expresarse como:

$$T_t = T_a (Pm_t E_t)^\varphi \quad (24)$$

donde : T_a es el componente autónomo del margen.

A efectos de estimación, las ecuaciones (22) y (24) podrían integrarse en una única, haciendo que los precios domésticos dependan de los costes unitarios y de la presión competitiva de los productos importados. Así, resultaría:

$$Pd_t = \left(\frac{W_t}{R_t}\right) T_a (Pm_t, E_t)^\varphi \quad (25)$$

En tasas de crecimiento, suponiendo que el componente autónomo del margen es constante, resulta:

$$pd_t = w_t - r_t + \varphi (pm_t + e_t) \quad (26)$$

A su vez, los precios de los productos exportados se considera que dependen de los precios en el mercado doméstico y de la presión competitiva que ejercen los productos en los mercados donde compiten. Es decir:

$$Px_t = Pd_t^\alpha (Pw_t, E_t)^\beta \quad (27)$$

que, en tasas de crecimiento se expresa como:

$$346 \quad px_t = \alpha pd_t + \beta (pw_t + e_t) \quad (28)$$

Adicionalmente, se considera que rige una versión ampliada de la ley Verdoorn. Así, se contempla la existencia de una relación positiva entre la productividad agregada del sistema y el ritmo de crecimiento del producto¹². Pero, se considera que, la productividad depende, igualmente, del stock de capital disponible (*KPP*). Es decir:

$$R_t = cY_t^\lambda KPP_t^0 \quad (29)$$

lo que, en tasas de crecimiento, queda:

$$r_t = \lambda y_t + \theta kpp_t \quad (30)$$

Finalmente, se contempla una ecuación de crecimiento, en la que se considera el efecto que el progreso de las exportaciones tiene sobre la evolución del producto. No obstante, la capacidad que tiene aquella

¹² Una discusión acerca de los fundamentos y nivel de confirmación empírica de la ley Verdoorn puede encontrarse en ALONSO (1996).

variable para, en solitario, explicar el crecimiento del producto es relativamente limitada. En una visión dinámica, incluso puede producirse una relación de corto plazo negativa, en virtud del efecto de absorción que la demanda nacional, en momentos de expansión, tiene sobre los excedentes comercializables de las empresas. Por este motivo, parece razonable ampliar la modelización a otros componentes de la demanda, que puedan condicionar, con cierto grado de exogeneidad, la evolución del producto. Siguiendo la tradición de Hicks-Kaldor, el candidato más idóneo para cumplir esta misión es la inversión. De este modo, se considera que el crecimiento del producto aparece condicionado, desde la demanda, por la evolución de las exportaciones y por la senda que siga la inversión. Es decir:

$$Y_t = \sigma X_t + \nu FBC_t \quad (31)$$

donde : Y es el PIB

X son las exportaciones

FBC es la inversión

En términos dinámicos, la anterior expresión se transforma en:

$$y_t = \sigma x_t + \nu fbc_t \quad (32)$$

347

Incorporar la inversión en la explicación del crecimiento plantea, cuando menos, dos problemas. El primero alude a la discutible consideración de la inversión como variable de demanda. Aun cuando existe una larga tradición que respalda esta opción, existen razones que podrían justificar igualmente su inclusión en una modelización desde la oferta, lo que aconseja tratar con cautela los resultados de este ejercicio. El segundo problema se refiere a la discutible exogeneidad de la inversión respecto al crecimiento del producto.

Pese a estos inconvenientes, la inclusión de este variable puede estar justificada, si se considera que tanto las exportaciones como la inversión, además de su efecto directo sobre el producto, en tanto que componentes de la demanda, inciden sobre las condiciones de productividad del sistema. Es esta doble influencia la que justifica que ambas se consideren como variables básicas en los modelos de crecimiento exportador. En buena parte de estos modelos, el protagonismo que se atribuye a las exportaciones deriva del efecto que éstas tienen sobre la inversión: el mantenimiento de una demanda externa expansiva mejora las expectativas de inversión; y el incre-

mento de la inversión eleva los niveles de productividad agregada de la economía; lo que, finalmente, mejora la competitividad externa.

La relación que exportaciones e inversión tienen con el crecimiento del producto ha sido respaldado por investigaciones posteriores. Y así, Levine y Renelt (1992) confirman la necesidad de incluir la inversión para encontrar relaciones robustas entre exportaciones y crecimiento, detectándose, además, una relación firme entre exportaciones e inversión.

Resultados de la estimación

Para aplicar el modelo descrito al caso español, se parte de las estimaciones de las funciones de comercio realizadas en Alonso (1996). En aquel trabajo se especificaban exportaciones e importaciones de bienes y servicios como sendos Vectores Autoregresivos VAR(p), estimándolos a través del instrumental que proporciona la teoría de la cointegración¹³. Dicha teoría ha desarrollado los instrumentos necesarios para detectar las relaciones de largo plazo que pueden existir entre diversas variables —que configuran el vector de cointegración— y construir una modelización de la dinámica de ajustes a corto plazo que se producen respecto a aquella tendencia, a través del Mecanismo de Corrección del Error (MCE).

348

En concreto, en lo que se refiere a las exportaciones, de acuerdo con lo expuesto páginas atrás, se supone que existe una relación de largo plazo entre las ventas externas, la renta mundial, los precios relativos y una variable tecnológica —medida a través de los pagos tecnológicos netos en balanza de pagos— que aproxima el nivel de calidad de la oferta exportadora. Es decir:

$$X_t = (lx, LPRXI2, LZ, LPTG)$$

donde : X son las exportaciones

$PRXI$ son los precios relativos

Z es la renta mundial, aproximada a través del PIB de la OCDE

PTG son los pagos tecnológicos netos.

Los coeficientes del vector de cointegración resultante de la estimación, realizada a través del método Johansen, se contienen en el Cuadro 1.

¹³ Véase en otros, ENGLE y GRANGER (1987), o JOHANSEN y JUSELIUS (1990).

CUADRO I
VECTOR DE COINTEGRACION NORMALIZADO DE LAS
EXPORTACIONES

Variable	Vector
LPRXI2	-1,388
LZ	2,128
LPTG	0,187

De acuerdo con estos resultados, el efecto de una elevación de los precios relativos tiene un efecto negativo sobre las exportaciones, con una elasticidad de largo plazo cercana a 1,4. Las otras dos variables influyen de forma positiva sobre las exportaciones, si bien es mucho más elevado el impacto atribuible a la evolución de la renta mundial, que al esfuerzo interno de mejora tecnológica, siendo las elasticidades correspondientes de 2,13 y 0,19, respectivamente. Adicionalmente, los contrastes de exclusión de las variables del vector de cointegración confirman la significación de todos los componentes estimados: se rechaza la hipótesis nula para todas las variables, lo que revela que ninguna puede ser excluida de la relación de cointegración estimada.

349

Por su parte, se considera que existe una relación de largo plazo entre las importaciones, los precios relativos y el nivel de renta de España. Es decir:

$$m_t = (LM, LPRM, LY)$$

donde : M son las importaciones

PRM los precios relativos

Y el PIB español.

En este caso, no hay evidencia de cointegración cuando el orden del vector autorregresivo es $p=2$; esto motivó que se recurriese a un modelo con un orden de retardo superior, haciendo $p=3$. Los resultados de la estimación del vector de cointegración se ofrecen en el Cuadro 2.

CUADRO 2
VECTOR DE COINTEGRACION NORMALIZADO DE
IMPORTACIONES

Variable	Vector
LPRXM	-0,752
LY	1,772

350

De acuerdo con estos resultados, los precios relativos tienen un impacto negativo sobre las importaciones; no obstante, la elasticidad-precio de las importaciones es inferior a la de las exportaciones. Lo cual resulta plausible, dado el carácter complementario —más que sustitutivo— que buena parte de la importación tiene respecto a la oferta nacional. Por su parte, la elasticidad renta de las importaciones es positiva, y también inferior a la correspondiente a las exportaciones. Este último resultado está acorde con el mayor ritmo de crecimiento promedio de la economía española respecto a la OCDE y con el proceso de ganancia de cuotas de su producción en los mercados exteriores. Los contrastes de exclusión revelan, también en este caso, la necesidad de incluir todas las variables en la relación de equilibrio de largo plazo.

La estimación de las funciones de comercio permite construir los residuos derivados del vector de cointegración, que pueden ser incluidos en la especificación de las funciones de exportación e importación que se incorporen al sistema. De este modo, se integran en la modelización las relaciones de largo plazo supuestas entre las variables. La especificación del sistema de ecuaciones estimado queda recogida en el Recuadro 1.

El modelo fue estimado a través de Mínimos Cuadrados en Tres Etapas; procedimiento que arroja los resultados que a continuación se comentan.

Ecuación de Exportaciones

Todas las variables resultan significativas y aparecen con el signo correcto. De acuerdo a los resultados de la estimación, la exportación es sensible a la evolución de los propios precios (con una elasticidad de $-0,53$) y a la evolución de los precios en los mercados donde principalmente compete. Tam-

RECUADRO I

El sistema queda configurado en torno a seis ecuaciones básicas:

— Una ecuación de exportaciones:

$$\Delta LX_t = c_1 + \eta \Delta LPX_t + \delta \Delta LPWP_t + \varepsilon \Delta LZ_t + \rho \text{RESXMV}$$

donde X: exportación de bienes y servicios

PX: deflactor de la exportaciones de bienes y servicios

PWP: deflactor de precios de los países industriales

Z: PIB de la OCDE

RESXMV: residuos correspondientes al vector de cointegración

— Una ecuación de importaciones:

$$\Delta LM_t = c_2 + \psi \Delta LPM_t + \phi \Delta LDPIB_t + \pi \Delta LPIB_t + \nu \text{RESMMV}$$

donde M: importaciones de bienes y servicios

PM: deflactor de las importaciones de bienes y servicios

DPIB: deflactor del PIB

PIB: PIB español

RESMMV: residuos del vector de cointegración

— Una ecuación de precios domésticos:

$$LDPIB_t = c_3 + \zeta \Delta LWTP_t + \xi \Delta LPFL_t + \varphi \Delta LPM_t$$

donde HDPIB_t: deflactor del PIB

WTP: salarios nominales

PFL: productividad

PM: deflactor de las importaciones

— Una ecuación de precios de exportación:

$$\Delta LPX_t = c_4 + \alpha \Delta LDPIB_t + \beta \Delta LPWP_t$$

donde PX: deflactor de las exportaciones

DPIB: deflactor del PIB

PWP: precios de los países industriales

— Una ecuación de productividad:

$$\Delta LOCU_t = c_5 + \lambda \Delta LPIB_t + \theta \Delta LKPP_t$$

donde OCU: es la población ocupada

PIB: es el PIB español

KPP: stock de capital

— Y, finalmente, una ecuación de crecimiento:

$$\Delta LY_t = c_6 + \mu \Delta LX_t + X \Delta LFBC_t$$

donde FBC: es la inversión.

bién se muestran las exportaciones sensibles a la evolución de la renta de la OCDE, con una elasticidad de corto plazo de 2,2. Adicionalmente, la estimación integra el efecto de largo plazo de las variables: precios relativos (PRXI2), renta de la OCDE (Z) y pagos tecnológicos (PTG), recogidos en los residuos del vector de cointegración.

ECUACION I
EXPORTACIONES

V. Dependiente	Coeficientes	t-estad.
DLX		
Endógenas		
DLPX	-0,529	-3,45
Exógenas		
DLPWP	(-0,529)*	(-3,45)*
DLZ	2,192	5,72
Constante	-1,756	-1,87
Residuos cointegr.		
RESXMV(-1)	-0,271	-1,86
R2		0,997
DW		2,36
S2		0,03

* Coeficiente restringido

Ecuación de Importaciones

También resultan significativas, las variables que componen la función de importaciones. Las compras externas resultan sensibles al crecimiento de los precios de los productos de importación (con una elasticidad de corto plazo de -0,4); e igualmente se ven condicionadas por el crecimiento de la

renta, con una elasticidad de corto plazo de 2,8. Como en el caso de las exportaciones, también en este caso se está incorporando, a través de los residuos, el efecto del vector de cointegración.

ECUACION 2
IMPORTACIONES

V. Dependiente	Coeficientes	t-estad.
DLM		
Endógenas		
DLDPiB	(-0,405)*	(-3,03)*
LPiB	2,808	8,12
Exógenas		
DLPM	-0,405	-3,03
Constante	-2,275	-1,01
Resíduos cointegr.		
RESMMV (-1)	-0,371	-0,99
R2	0,994	
DW	1,28	
S2	0,08	

353

* Coeficiente restringido

Precios Domésticos

Los precios domésticos aparecen debidamente explicados a través de la ecuación propuesta. De acuerdo con el modelo, los precios domésticos resultan influidos por los costes unitarios y por los precios de importación, si bien, en este caso, con menor incidencia. Todas las variables son significativas y presentan el signo adecuado. No obstante, se ha dotado de liber-

tad a los dos variables —salarios y productividad—, que mantienen coeficientes propios.

ECUACION 3
PRECIOS DOMESTICOS

V. Dependiente	Coeficientes	t-estad.
DLDPIB		
Endógenas		
DLPFL	-1,133	-5,75
Exógenas		
DLWPTP	0,480	8,12
DLPM	0,120	2,87
Constante	0,060	6,75
R2	0,999	
DW	1,69	
S2	0,01	

354

Precios de Exportación

También resulta aceptablemente modelizado el comportamiento de los precios de exportación: estos dependen de la evolución de los precios domésticos (con una elasticidad de 0,49), y de la evolución de los precios de los mercados hacia los que se dirige la exportación (con una elasticidad de 0,47). El signo positivo de esta última variable podría expresar la mayor holgura que, para la fijación de los precios de sus productos, proporciona a los exportadores una elevación de los precios internacionales.

ECUACION 4
PRECIOS DE EXPORTACIÓN

V. Dependiente	Coeficientes	t-estad.
DLPX		
Endógenas		
DLDPB	0,488	4,49
Exógenas		
DLPWP	0,474	8,96
Constante	-0,002	-0,24
R2	0,999	
DW	1,62	
S2	0,01	

355

Ecuación de Productividad

La ecuación Verdoorn se transforma en este caso para evitar problemas en la estimación, poniendo en relación el nivel de ocupación con la evolución del PIB. Si el coeficiente correspondiente (complementario al de Verdoorn) arroja un valor inferior a la unidad, revelará la existencia de economías de escala, al modo como lo interpreta Kaldor. En este caso se ha considerado el efecto del stock de capital, al objeto de evitar sesgos en la estimación de la ecuación, siempre que ésta derive de una transformación de una función de producción agregada de tipo Cobb-Douglas¹⁴. Los resultados de la estimación confirman la existencia del efecto Verdoorn, sugiriendo la

¹⁴ Véase al respecto McCOMBIE (1985).

existencia de progreso técnico de carácter endógeno, asociado a economías de escala y dinámicas; no corrobora, sin embargo, en línea con otras investigaciones similares, la significatividad del stock de capital.

ECUACION 5
PRODUCTIVIDAD

V. Dependiente	Coeficientes	t-estad.
DLOCU		
Endógenas		
DLPIB	0,284	4,60
Exógenas		
DLKPP	0,4140	0,82
Intervención D8690	0,040	5,49
Constante	-0,024	-3,20
R2	0,971	
DW	1,68	
S2	0,002	

356

Ecuación de Crecimiento

La última ecuación alude al papel que ciertos componentes de la demanda, exportaciones e inversión, tienen en el crecimiento del producto. Aún cuando, por conveniencia, la inversión se considera como variable exógena, esta opción no resulta enteramente satisfactoria. En todo caso, se trata de la ecuación que cierra el sistema, favoreciendo la circularidad de las relaciones propuestas. Los resultados de la estimación confirman el papel que las dos variables tienen en la explicación del crecimiento.

ECUACION 6
EVOLUCION DEL PIB

V. Dependiente	Coefficientes	t-estad.
DLPIB		
Endógena		
DLX	0,157	2,48
Exógena		
DLFBC	0,273	11,42
Constante	0,016	2,88
R2		0,998
DW		1,56
S2		0,006

357

Consideraciones Finales

Los resultados de este ejercicio, aplicado a la economía española, revelan el interés que tiene complementar la visión de oferta, a la que habitualmente se ajustan las explicaciones del crecimiento, con modelizaciones en las que se otorgue un mayor protagonismo a las variables de demanda en la explicación de la dinámica económica. Los resultados respaldan también, de una manera bastante expresiva, la secuencia predominantemente acumulativa que alimenta la dinámica económica.

Pese a los buenos resultados del ajuste, el presente ejercicio arrastra diversas limitaciones que conviene señalar. Tres son las más relevantes. En primer lugar, parece dudoso que la evolución de la productividad quede debidamente explicada a través del incremento de la demanda, sin tomar en

consideración otras variables que se juzgan relevantes, como la acción deliberada para promover capacidades tecnológicas o los efectos derivados del proceso de difusión tecnológica a nivel internacional, ambos de indudable incidencia sobre los niveles de productividad del sistema. No obstante, los intentos de incorporar una variable alusiva al nivel tecnológico (gastos en I+D o pagos tecnológicos) no dieron resultado. En definitiva, este tipo de cuestiones abundan en el largo debate habido acerca de la discutible identificación de la ley Verdoorn¹⁵.

Una segunda limitación que conviene reseñar alude a las bases sobre las que descansa la dinámica acumulativa. De acuerdo con la especificación del sistema, las ganancias de productividad se trasladan, de forma exclusiva, a los precios, que son los que promueven una mejora de la competitividad de la economía, alentando, de este modo, el crecimiento. No obstante, existen pruebas sobradas de que no sólo sobre los precios descansa el progreso de la competitividad. Parte del progreso técnico debe haberse traducido en mejoras en la calidad y en el nivel técnico de la oferta, impulsando el crecimiento de las exportaciones y, con ello, del producto. No obstante, este efecto no queda debidamente captado por el sistema.

358

Finalmente, no parece la solución más adecuada tratar el progreso tecnológico y la inversión como variables exógenas en el proceso de crecimiento. La endogeneización de parte de estas variables constituye un paso requerido para mejorar la capacidad explicativa del modelo.

¹⁵ Una síntesis de ese debate puede encontrarse en McCOMBIE y THIRWALL (1994) y en ALONSO (1996).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AGARWALA, R. (1983): "Price distortions and growth in developing countries", *World Bank Staff Working Paper, Núm. 575*, Washington D. C.
- AGOSIN, M.R. (1991): "Reforma comercial y crecimiento: una reseña de la temática y evidencia preliminar", *Pensamiento Iberoamericano*, Núm. 20, pp. 253-84.
- ALONSO, J.A. (1996): *La restricción externa al crecimiento: el caso español*. Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid, mecanografiada.
- AMABLE, B. (1993a): "Catch-up and convergence: a model of cumulative growth", *International Review of Applied Economics*, Vol.7, Núm. 1, pp. 1-25.
- AMABLE, B. (1993b): "National effects of learning, international specialization and growth paths", en D. FORAY y Ch. FREEMAN: *Technology and the wealth of nations. The dynamics of constructed advantage*. Pinter Publishers, Londres.
- BAHMANI-OSKOOEE, H. MOHTADI y G. SHABSIGH (1991): "Exports, growth and causality in LDCs. A re-examination", *Journal of Development Economics*, Vol. 36, Núm. 2, pp. 405-15.
- BALASSA, B. (1963): "Some observations on Mr. Beckerman's export propelled growth model", *The Economic Journal*, Vol. 73, pp. 781-85.
- BALASSA, B. (1964a): "Some observations on Mr. Beckerman's export-propelled growth model: A rejoinder", *The Economic Journal*, Vol. 74, pp. 240-2.
- BALASSA, B. (1964b): "Some observations on Mr. Beckerman's export-propelled growth model: A further note", *The Economic Journal*, Vol. 74, pp. 740-2.
- BALASSA, B. (1978): "Exports and economic growth: Further evidence", *Journal of Development Economics*, Vol. 5, pp. 181-9.
- BALASSA, B. (1985): "Exports, policy choices and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock", *Journal of Development Economics*, Vol. 18, pp. 23-35.
- BECKERMAN, W. (1962): "Projecting Europe's growth", *The Economic Journal*, Vol. 72, pp. 912-25.
- BECKERMAN, W. (1963): "Some observations on Mr. Beckerman's "Export-propelled" growth model: A reply", *The Economic Journal*, Vol. 73, pp. 785-7.
- BECKERMAN, W. (1964): "Professor Balassa's comments on my "export propelled" growth model: A rebuttal", *The Economic Journal*, Vol. 74, pp. 738-40.
- BHAGWATI, J. (1978): *Foreign trade regimes and economic development: Anatomy and consequences of exchange control regimes*. Ballinger, Cambridge Mass.
- BOYER, R. y P. PETIT (1989): "The cumulative growth model revisited", *Political Economy*, Vol.4, Núm. 1, pp. 23-43.
- BOYER, R. y P. PETIT (1991): "Technical change, cumulative causation and growth: Accounting for the contemporary productivity puzzle with some post Keynesian theories", en *Technology and productivity. The challenge for economic policy*. OCDE, Paris.

- CAVES, R. (1970): "Export-Led growth: The post-war industrial setting", en W. ELTIS, M. SCOTT y J.N. WOLFE (ed.): *Induction growth and trade: Essays in honour of Sir Roy Harrod*. Oxford Economic Papers, Oxford.
- CHOW, P.C.Y.(1987): "Causality between export growth and industrial development: Empirical evidence from NICS". *Journal of Development Economics*, Vol. 26, pp. 55-61.
- COE, D.T. y R. MOGHADAM, (1993): "Capital and trade as engines of growth in France", *IMF Staff Papers*, Núm. 40, Fondo Monetario Internacional, Washington D. C.
- CORNWALL, J. (1976): "Diffusion, convergence and Kaldor laws", *The Economic Journal*, Vol. 86, junio, págs. 307-14.
- CRIPPS, T.F. y R.J. TARLING (1973): *Growth in advanced capitalist economies: 1950-70*. Cambridge University Press, Cambridge.
- DENISON, E.F. (1962): *The sources of economic growth in the United States and the alternatives before us*. Committee for Economic Development, Nueva York.
- DENISON, E.F. (1967): *Why growth rates differ: post-war experience in nine western countries*. The Brookings Institution, Washington.
- DENISON, E.F. (1979): *Accounting for slower economic growth*. The Brookings Institution, Washington.
- DENISON, E.F. (1984): "Accounting for slower growth: An update". en J.W. KENDRICK (ed): *International comparisons of productivity and causes of the slowdown*. Ballinger, Cambridge Mass.
- DIXON, R. y A.P. THIRWALL (1975): "A model of regional growth-rate differences on kaldorian lines", *Oxford Economic Papers*, julio, pp. 201-214.
- ELTIS, W. (1966): *Economic growth*. Londres.
- EMERY, R. (1967): "The relation on exports and economic growth", *Kyklos*, Vol. 20. Núm. 2, pags. 470-86.
- ENGLE, R.F. y C.W.J. GRANGER (1987): "Cointegration and error correction: representation, estimation and testing", *Econometrica*, Vol. 55, pp. 251-76.
- FAJANA, O. (1979): "Trade and growth: the Nigerian experience", *World Development*, Vol. 7, Núm. 1, pp. 73-78.
- FEDER, G. (1983): "On exports and economic growth", *Journal of Development Economics*, Vol. 12, pp. 59-73
- FOSU, K. (1990): "Export composition and the impact of exports on economic growth of developing economies", *Economic Letters*, Vol. 34, pp. 67-71.
- GREENAWAY, D. y C. H. NAM (1988): "Industrialization and macroeconomic performance in developing countries under alternative trade strategies", *Kyklos*, Vol. 41, pp. 419-35.
- GREENAWAY, D. y G. REED (1990): "Empirical evidence on trade orientation and economic performance in developing countries", en Ch. Milner: *Export promotion strategies. Theory and evidence from developing countries*. Harvester Wheatsheaf, Londres.

- GROSSMAN, G. y E. HELPMAN (1990): "Trade, innovation and growth", *A.E.A. Papers and Proceedings*, mayo.
- HANSEN, P. (1994): "Investment data and the empirical relationship between exporters, government and economic growth", *Applied Economic Letters*, pp. 107-110.
- HELLER, P. y R.C. PORTER (1978): "Exports and growth: An empirical re-investigation", *Journal of Development Economics*, Vol. 5, pp. 191-3.
- HIRSCHMAN, A. (1958): *Strategy of economic development*. Yale University Press, Yale.
- JOHANSEN, S. y K. JUSELIUS (1990): "Maximum likelihood estimation and inference on cointegration with applications to the demand for money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 52, pp. 169-210.
- JORGENSEN, D.W. y Z. GRILICHES (1967): "The explanation of productivity change", *Review of Economic Studies*, julio.
- JUNG, W.S. y P.J. MARSHALL (1985): "Exports, growth and causality in developing countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 18, pp. 1-12.
- KALDOR, N. (1966): *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KALDOR, N. (1970): "The case for regional policies", *Scottish Journal of Political Economy*, noviembre.
- KAVOUSSI, R. (1984): "Export expansion and economic growth: Further empirical evidence", *Journal of Development Economics*, Vol 14, pp. 241-50.
- KENDRICK, J.W. (1981): "International comparisons of recent productivity trends", en W. FELLNER (ed): *Essays in contemporary economic problems: Demand, productivity and population*. American Enterprise Institute, Washington.
- KENDRICK, J.W. (ed) (1984): *International comparisons of productivity and causes of slowdown*. Ballinger, Cambridge, Mass.
- KOHLI, I. y N. SINGH (1989): "Exports and growth: Critical minimum effort and diminishing returns", *Journal of Development Economics*, Vol. 30, pp. 391-400.
- KRUEGER, A.O. (1978): *Foreign trade regimes and economic development: Liberalization attempts and consequences*. Ballinger, Cambridge Mass.
- KRUEGER, A.O. (1980): "Trade policy as an input to development", *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 70, pp. 288-92.
- KRUEGER, A.O. (1983): *Alternative trade strategies and employment*. University of Chicago Press, Chicago.
- KUNTS, R.M. y D. MARIN (1989): "On exports and productivity: A causal analysis", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71, pp. 699-703.
- LAMFALUSSY, A. (1963): *The United Kingdom and the six: An essay on economic growth in Western Europe*. Macmillan, London.
- LEVINE, R. y D. RENELT (1992): "A sensitive analysis of cross-country growth regressions", *American Economic Review*, Vol. 82, pp. 942-63.

- LUCAS, R.E. (1988): "On the mechanics of economic development, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22.
- MADDISON, A.(1987): "Growth and slowdown in advanced capitalist economies: Techniques of quantitative assessment", *Journal of Economic Literature*, junio.
- MAIZELS, A. (1968): *Exports and economic growth in developing countries*. Cambridge University Press, Londres.
- MCCOMBIE, J.S.L. y A.P. THIRWALL (1994): *Economic growth and the balance-of-payments constraint*. St. Martin's Press, Londres.
- MICHAELY, M. (1977): "Exports and growth: An empirical investigation". *Journal of Development Economics*, Vol. 4, pp. 49-53.
- MOSCHOS, D. (1989): "Export expansion, growth and the level of economic development: An empirical analysis", *Journal of Development Economics*, Vol. 30, pp. 93-102.
- MYRDAL, G. (1957): *Economic theory and underdeveloped regions*. Gerald Duckworth and Co., Londres.
- PAPAGEORGIU, O., M. MICHAELY y A. M. CHOKSI (eds.) (1991): *Liberaralizing foreign trade*. Basil Blackwell, Oxford.
- PREBISCH, R. (1950): *The economic development of Latin America and its principal problems*, ECLA, Nueva York.
- RAM, R. (1987): "Exports and economic growth in developing countries: Evidence from time series and cross-section data", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 36, pp. 51-72.
- RANA, P. (1988): "Exports, policy changes, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock. Comments", *Journal of Development Economics*, Vol. 28, Núm. 2, pp. 261-4.
- RAYMOND, J.L. (1995): "Exportaciones y crecimiento económico", *Documento de Trabajo de la Fundación FIES*, Núm. 115, Madrid.
- ROMER, P. (1986): "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 94.
- ROMER, P. (1990): "Rendimientos crecientes y nuevos desarrollos en la teoría del crecimiento", *Cuadernos Económicos de ICE*, Núm. 46.
- ROMER, P. (1990): "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy*, Vol. 98.
- SALVATORE, D. (ed.) (1989): *African development prospects: A policy modeling approach*. Nueva York.
- SHARMA, S.C. y D. DHAKAL (1994): "Causal analysis between exports and economic growth in developing countries", *Applied Economics*, Vol. 26, pp. 1145-57.
- SOLOW, R.M. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, febrero.
- SOLOW, R.M. (1957): "Technical change and the aggregate production function", *Review of Economics and Statistics*, agosto.

- THIRWALL, A.P. y R.J. DIXON (1979): "A model of export-led growth with balance of payments constraint", en J. BOWERS (ed.): *Inflation, development and integration*. Leeds University Press, Leeds.
- TYLER, W. (1981): "Growth and exports expansion in developing countries: Some empirical evidence", *Journal of Development Economics*, Vol. 9, pp. 121-30.
- VERDOORN, P.J. (1949): "Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro", *L'Industria*.
- VERDOORN, P.J. (1980): "Verdoorn's law in retrospect: A comment", *Economic Journal*, junio..
- VOIVODAS, C. (1973): "Exports, foreign capital inflow and economic growth", *Journal of International Economics*, Vol. 3, Núm. 4, pp. 337-49.
- WILLIAMSON, R. (1978): "The role of exports and foreign capital in Latin American economic growth", *Southern Economic Journal*, Vol. 45, Núm. 2, pp. 410-20.
- YOUNG, A. A. (1928): "Increasing returns and economic progress", *The Economic Journal*, diciembre.

Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico**

Introducción

Desde la publicación de los trabajos pioneros de Goldsmith (1969), McKinnon (1973) y Shaw (1973), la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico ha continuado siendo un objeto importante de debate¹. Numerosos estudios han examinado diferentes aspectos de esta relación, tanto de forma teórica como empírica. A un nivel básico, varios estudios han intentado contrastar la relación entre la profundización financiera y el crecimiento, procurando analizar la fuerza de esta relación. Otros estudios se han centrado en la identificación de las vías de transmisión desde la intermediación financiera hasta el crecimiento.

Las primeras contribuciones a esta literatura coinciden en señalar que existe una fuerte correlación positiva entre el alcance del desarrollo financiero y el crecimiento económico. Sin embargo, difieren en la importancia que otorgan a los distintos canales de transmisión. Así, mientras la tesis principal de Goldsmith (1969) se centra en la relación entre desarrollo financiero y la eficiencia de la inversión, McKinnon (1973) y Shaw (1973), influenciados en gran medida por las experiencias exitosas del sudeste asiático, subrayan

365

* Nos hemos beneficiado de los comentarios realizados por MICHAEL BRUNO, PANICOS DEMETRIADES, KENNETH KLETZER, MALCOLM KNIGHT, FELIPE LARRAÍN, ROSS LEVINE, MATTHEW SAAL, DELANO VILLANUEVA. Cualquier error que todavía contenga el artículo es responsabilidad exclusiva de los autores.

** Trabajo presentado en la Conferencia Internacional "Crecimiento Económico y Desarrollo a Largo Plazo: Teoría y Evidencia Empírica en el Umbral del Siglo XXI", organizada por la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, BANCO MUNDIAL, CEPAL y UNCTAD (El Escorial, España, 11 al 13 de julio de 1994). Este trabajo ha sido publicado en inglés en la revista *World Development*, Vol. 23, núm. 3, 1995. Traducido por CARMEN VARA MARTÍN.

¹ Los términos "desarrollo financiero" e "intermediación financiera" se usan indistintamente en este artículo. El desarrollo financiero debería considerarse, sin embargo, un concepto más amplio, que incluye las innovaciones financieras ocurridas fuera del sistema bancario. Debido a la falta de datos referentes a las innovaciones financieras no bancarias en los países en desarrollo, el grado de desarrollo financiero se mide efectivamente a través del nivel de intermediación financiera alcanzado por el sistema bancario.

el papel jugado por la liberalización financiera en el crecimiento del ahorro y, por consiguiente, de la inversión.

La investigación sobre la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento ha recibido una nueva fuente de inspiración procedente de la literatura sobre el "crecimiento endógeno". Al centrarse en casos en los que el producto marginal del capital es siempre positivo, esta literatura proporciona un marco analítico en el que los mercados financieros influyen sobre el crecimiento no sólo de forma coyuntural, sino a largo plazo. Dentro de esta escuela, los modelos de Bencivenga y Smith (1991) y Greenwood y Jovanovic (1990), por ejemplo, destacan cómo la creación y el desarrollo de las instituciones financieras conduce a una relación positiva entre la intermediación financiera y el crecimiento económico. La mayor parte de estos estudios tienden a resaltar el papel de la intermediación financiera en la mejora de la eficiencia de la inversión, más que en el crecimiento de la misma. Esto es, los intermediarios financieros juegan un papel central a la hora de asignar el capital a su mejor utilización posible. La segunda sección del artículo presenta un breve repaso de estos desarrollos teóricos.

366

Aunque los estudios empíricos muestran con frecuencia una relación positiva entre los indicadores de desarrollo financiero y crecimiento, sigue existiendo bastante polémica sobre la interpretación adecuada de estos resultados. La controversia tiene dos orígenes principales. En primer lugar, está el debate sobre cómo medir empíricamente la intermediación financiera. Generalmente, la intermediación financiera se ha aproximado a través del nivel de los tipos de interés reales y de varios agregados monetarios, todos los cuales presentan importantes problemas de interpretación. La tercera sección presenta un breve resumen de estas cuestiones. La segunda área de controversia concierne a las vías de transmisión entre el desarrollo financiero y el crecimiento. Mientras algunos estudios apoyan la hipótesis de McKinnon-Shaw, otros concluyen que no existe una relación clara entre las medidas de desarrollo financiero y el ahorro o las tasas de inversión.

Este artículo pretende reexaminar la relación empírica entre desarrollo financiero y crecimiento a largo plazo utilizando el cociente entre el crédito bancario al sector privado y el PIB como indicador (*proxy*) del desarrollo financiero. Este indicador, como exponemos con más detalles a continuación, ofrece una clara ventaja sobre las medidas de tipos de interés reales o de agregados monetarios tales como la M1, M2 o M3, por cuanto refleja de forma más exacta el volumen real de fondos canalizado al sector privado. De este modo, la relación entre el crédito bancario al sector privado y el PIB está más directamente relacionada con la inversión y el crecimiento económico.

Nuestra investigación empírica se desarrolla en la sección cuarta, utilizando dos grupos de datos distintos. Primero, ampliamos las regresiones sobre crecimiento de Barro (1991) a una muestra de 98 países para el período 1960-85, incluyendo nuestra *proxy* del desarrollo financiero como una variable explicativa adicional^{2,3}. Segundo, utilizando el panel de datos de De Gregorio (1992) para 12 países latinoamericanos en el período 1950-1985, estudiamos la relación entre la intermediación financiera y el crecimiento en América Latina.

Estudios empíricos recientes han analizado la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. Especialmente destacable es el de King y Levine (1993a, 1993b), quienes llevan a cabo una detallada investigación empírica sobre la relación entre varios indicadores de profundidad financiera y crecimiento económico. Mientras ellos analizan una gran muestra de corte transversal de países considerando que el desarrollo financiero afecta de igual modo a todos los países, nosotros mostramos que el impacto del desarrollo financiero sobre el crecimiento, aunque ampliamente positivo, es cambiante en función de las regiones, los períodos estudiados y los niveles de ingresos. Además, y a diferencia de lo realizado en trabajos anteriores, analizamos si el desarrollo financiero afecta de forma positiva al crecimiento al incrementar el volumen de la inversión, su eficiencia, o ambas cosas simultáneamente. Esta es una cuestión importante, dado que la teoría no proporciona predicciones claras sobre el signo de la relación entre desarrollo financiero e inversión. Adicionalmente, algunos casos importantes discutidos más adelante implican que esta relación podría ser incluso negativa, a pesar del efecto neto positivo del desarrollo financiero sobre el crecimiento.

Nuestros principales resultados son los siguientes. Primero, utilizando los datos de Barro (1991), encontramos un efecto positivo de nuestro indicador de desarrollo financiero sobre el crecimiento a largo plazo del PIB real per capita. Este efecto positivo es particularmente fuerte en países de renta media y baja. Defendemos que la débil relación que hemos observado en los países de rentas altas se debe a que el desarrollo financiero tiene lugar principalmente fuera del sector bancario, mientras que nuestra *proxy* se centra en

² Al igual que otros estudios (por ejemplo JAPPELLI y PAGANO, 1992 y ROUBINI y SALA-I-MARTIN, 1992), este artículo sigue la estrategia de añadir nuevas variables a las regresiones básicas de BARRO sobre una muestra de corte transversal de países con el fin de analizar su impacto sobre el crecimiento. JAPPELLI y PAGANO (1994) utilizan igualmente la base de datos de DE LONG y SUMMERS (1991).

³ Con el objetivo de contrastar la robustez de nuestro resultados, nosotros utilizamos también los datos de DE LONG y SUMMERS de 1991. Los resultados son muy similares a los alcanzados al utilizar los datos de Barro, lo que sugiere que nuestros datos son "robustos a través de distintos grupos de datos".

el desarrollo del sector bancario. Encontramos asimismo que esta relación es más fuerte en los años 60 que en los 70 y 80.

Segundo, nuestros resultados sugieren que el efecto del desarrollo financiero sobre el crecimiento es debido principalmente a sus efectos sobre la *eficiencia* de la inversión, más que sobre su *volumen*. Estimamos que sólo un cuarto del efecto de nuestra *proxy* de desarrollo financiero sobre el crecimiento se canaliza a través del volumen de la inversión, mientras que el resto queda explicado a través de la mejora en la eficiencia de la inversión. La importancia relativa del aumento de la eficiencia de la inversión es mayor en los países de renta media y baja que en los de renta alta.

Tercero, cuando exploramos la relación entre nuestra medida de intermediación financiera y el crecimiento económico en América Latina, encontramos una correlación *negativa* fuerte y significativa entre las dos variables. Este efecto, que puede parecer sorprendente, se interpreta a la luz de los experimentos extremos de liberalización financiera realizados en la región durante los años 70 y 80 que acabaron en fracaso. La sección quinta proporciona un ejemplo que muestra cómo, en ausencia de la legislación adecuada, una mayor intermediación financiera puede ir asociada a una *menor* eficiencia de la inversión. Este caso ilustra que no sólo es necesario un alto grado de intermediación financiera, sino que la calidad de esta intermediación, a la que afecta en gran medida la política económica, es también importante.

368

El artículo está organizado de la siguiente manera: la sección segunda presenta una breve revisión de la literatura analítica. La tercera sección estudia la cuestión de la medición del grado de desarrollo financiero. La sección cuarta presenta la evidencia empírica y la quinta proporciona un ejemplo que muestra por qué el desarrollo financiero puede estar negativamente relacionado con el crecimiento. La última sección presenta las conclusiones alcanzadas.

Intermediación Financiera y Crecimiento Económico: Una Revisión Analítica

Para organizar la argumentación que sigue a continuación, es útil considerar la siguiente función de producción que, por motivos de simplificación, se asume como dependiente únicamente del stock de capital:

$$y_t = f(k_t), \quad (1)$$

en donde y_t y k_t denotan la producción y el stock de capital en el momento t , respectivamente. Diferenciando totalmente la ecuación (1) y denominando

la tasa de crecimiento de la producción como \hat{y} , la tasa de ahorro (dk/y) como s , y la productividad marginal del capital como ϕ , tenemos:

$$\hat{y} = dk/y; f'(k_t) \equiv s; \phi_t. \quad (2)$$

Según la ecuación (2), la tasa de crecimiento de la producción es el producto de la tasa de ahorro y la productividad marginal del capital.

En la literatura tradicional sobre el crecimiento se ha insistido sobre el proceso dinámico que conduciría a la economía a un estado de equilibrio estacionario en el que el crecimiento de la producción (per cápita) podría, eventualmente, agotarse. La asunción de la tesis de la productividad marginal del capital decreciente juega un papel crucial para asegurar la convergencia hacia ese estado de equilibrio estacionario. En el contexto de la ecuación (2), una productividad marginal del capital decreciente implica que ϕ_t (y, por tanto, el crecimiento de la producción) converge a cero al crecer k_t , a lo largo del tiempo⁴. La nueva literatura sobre el crecimiento endógeno considera, sin embargo, un mecanismo por el que la productividad marginal del capital no converge a cero al crecer el capital⁵. Se enfatizan, por tanto, las situaciones en las que es posible que la producción real (per capita) crezca de forma endógena, incluso en ausencia de un crecimiento exógeno de la productividad.

El desarrollo financiero tiene un efecto dual sobre el crecimiento económico. Por un lado, el desarrollo de los mercados financieros puede aumentar la eficiencia de la acumulación de capital (incrementando por lo tanto ϕ_t). Por otro lado, la intermediación financiera puede contribuir a incrementar la tasa de ahorro y, por consiguiente, la tasa de inversión (incrementando por lo tanto s_t)⁶. El primer efecto fue señalado inicialmente por Goldsmith (1969), quien encuentra asimismo alguna correlación positiva entre el desarrollo financiero y el nivel de PNB real per capita. El atribuye esta correlación al efecto positivo que tiene el desarrollo financiero para estimular un uso más eficiente del stock de capital:

369

⁴ Por supuesto, con la depreciación del stock de capital y una tasa positiva de preferencia temporal, el estado de equilibrio estacionario se alcanza para un nivel determinado de K_t (véase, por ejemplo, SOLOW, 1956 y BLANCHARD y FISCHER, 1989).

⁵ Véase, por ejemplo, ROMER (1986), LUCAS (1988) y GROSSMAN y HELPMAN (1991).

⁶ Para simplificar la discusión suponemos una economía cerrada, de modo que la inversión es igual al ahorro. Podría suponerse que se trata de una economía abierta y que existe además una oferta creciente de fondos (FRY, 1993) u otra forma de movilidad imperfecta del capital como por ejemplo la falta de colateral para obtener financiación exterior para la acumulación de capital humano (BARRO, MANKIW y SALAI-MARTIN, 1994). En todos estos casos un mayor ahorro nacional estimularía la acumulación de capital y las consecuencias para el crecimiento serían cualitativamente similares a las de una economía cerrada.

Independientemente de que la existencia y el desarrollo de una superestructura financiera aumente el volumen agregado de ahorro e inversión y acelere, por tanto, la tasa de crecimiento económico más allá de lo que habría sido de otro modo, no hay duda de que tiene como consecuencia una asignación diferente de los gastos de capital entre y dentro de los sectores, tipos de activos físicos, y regiones (pág. 398).

Además, Goldsmith (1969) argumenta también que el proceso de crecimiento tiene efectos de retroalimentación sobre los mercados financieros creando los incentivos para un mayor desarrollo financiero.

McKinnon (1973) y Shaw (1973) amplían el argumento anterior señalando que la profundización financiera implica no sólo una mayor productividad del capital, sino también una mayor tasa de ahorro y, por tanto, un mayor volumen de inversión. Al contrario que Goldsmith (1969), quien considera el crecimiento y la intermediación financiera como elementos endógenos, McKinnon (1973) y Shaw (1973) se concentran en los efectos sobre el ahorro y la inversión de las medidas de política económica que afectan a los mercados financieros. En particular, McKinnon (1973) y Shaw (1973) sostienen que las políticas que conducen a una represión financiera —por ejemplo, controles que ocasionan tasas de interés real negativas— reducen los incentivos al ahorro. Un menor ahorro, a su vez, resulta en una inversión y un crecimiento menores. Así, concluyen que los mayores tipos de interés que resultan de la liberalización financiera inducen a las economías domésticas a incrementar el ahorro. Como se discutirá en detalle más adelante, la validez empírica de la hipótesis de McKinnon y Shaw ha sido cuestionada por varios autores. Díaz-Alejandro (1985), por ejemplo, argumenta que la experiencia latinoamericana demuestra que no es probable que la profundización financiera conduzca a un aumento del ahorro; por tanto, debería considerarse que la principal contribución de la profundización financiera al crecimiento es el incremento de la productividad marginal del capital, más que el aumento del volumen de ahorro e inversión.

Los desarrollos teóricos recientes han incorporado el papel de los factores financieros en modelos de crecimiento endógeno en un intento de analizar formalmente las interacciones entre los mercados financieros y el crecimiento económico a largo plazo. Greenwood y Jovanovic (1990) presentan un modelo en el que tanto la intermediación financiera como el crecimiento son endógenos⁷. En su modelo, el papel de las instituciones financieras consiste en recoger y analizar información para canalizar los fondos disponibles para la

⁷ Véase también GREENWOOD y SMITH (1993).

inversión hacia aquellas actividades que proporcionan una mayor tasa de retorno. Dado que la actividad de los intermediarios financieros implica costes, Greenwood y Jovanovic (1990) muestran que hay una relación causal positiva de doble sentido entre el crecimiento económico y el desarrollo financiero. Por un lado, el proceso de crecimiento estimula una mayor participación en los mercados financieros, facilitando de este modo la creación y expansión de las instituciones financieras. Por otro, las instituciones financieras, al recoger y analizar la información recibida de muchos inversores potenciales, permiten una mayor eficiencia en la toma de decisiones sobre proyectos de inversión y, por tanto, estimulan la inversión y el crecimiento.

Bencivenga y Smith (1991) presentan un modelo en el que los individuos se enfrentan a incertidumbres sobre sus necesidades futuras de liquidez. Pueden elegir entre invertir en un activo líquido —seguro pero de productividad reducida— y/o un activo no líquido, con mayor riesgo, pero con una productividad más alta. En este contexto, la presencia de la intermediación financiera aumenta el crecimiento al canalizar el ahorro hacia las actividades con alta productividad, permitiendo al mismo tiempo a los agentes reducir el riesgo asociado a sus necesidades de liquidez. Aunque los agentes individuales se enfrentan a necesidades de liquidez inciertas, los bancos, por la ley de los grandes números, se enfrentan a una demanda de liquidez previsible y pueden, por lo tanto, asignar sus fondos de inversión más eficientemente. En ausencia de intermediarios financieros, los agentes individuales pueden verse forzados a liquidar sus inversiones (es decir, sus ahorros mantenidos en forma de activo no líquido) cuando aparezcan sus necesidades de liquidez. Así, la presencia de los bancos también proporciona el beneficio adicional de eliminar liquidaciones innecesarias. Curiosamente, Bencivenga y Smith (1991) muestran en su modelo que el crecimiento aumenta incluso cuando el ahorro agregado se reduce como consecuencia del desarrollo financiero, debido al efecto dominante que el desarrollo financiero tiene sobre la eficiencia de la inversión.

En una línea de pensamiento similar, Levine (1992) analiza los efectos de estructuras financieras alternativas sobre el crecimiento económico. En su modelo, las instituciones financieras impulsan el crecimiento de la fracción del ahorro total dedicada a la inversión y evitan liquidaciones de capital prematuras. Los bancos comerciales, mercados de valores, fondos de inversión mutua y bancos de inversión aumentan el crecimiento promoviendo la asignación eficiente de recursos a través de varias vías.

Saint-Paul (1992) desarrolla un modelo en el que los mercados financieros influyen sobre la elección de tecnología. En este modelo, los agen-

tes pueden elegir entre dos tecnologías diferentes: una tecnología es muy flexible y permite la diversificación productiva, pero su productividad es baja; la otra es rígida, más especializada, pero más productiva. La economía está expuesta a cambios bruscos en las preferencias de los consumidores, que pueden llevar a la caída de la demanda para algunos productos. Por lo tanto, en ausencia de mercados financieros, los individuos con aversión al riesgo (consumidores-productores) podrían preferir la flexibilidad tecnológica a la elevada productividad. Los mercados financieros, por el contrario, permiten a los agentes mantener una cartera diversificada para asegurarse frente a cambios negativos de demanda y, al mismo tiempo, elegir la tecnología más productiva.

372

Desde un enfoque algo diferente, Roubini y Sala-i-Martin (1992) analizan la relación entre intermediación financiera y crecimiento resaltando el papel de la política gubernamental. En concreto, desarrollan un modelo en el que la represión financiera se convierte en una herramienta que los gobiernos pueden utilizar para ampliar la base del impuesto inflacionario. Así, la represión financiera produce un elevado señoriaje para financiar los gastos del gobierno. En una estructura impositiva óptima en la que los instrumentos impositivos al servicio del gobierno sean el impuesto inflacionario y un impuesto sobre la renta sujeto a evasión fiscal, Roubini y Sala-i-Martin (1992) muestran que una alta evasión fiscal induce a las autoridades a reprimir el sistema financiero y establecer una tasa de inflación alta en un intento de recaudar mayores ingresos por el impuesto inflacionario. La represión financiera, al reducir la productividad del capital y disminuir el ahorro, obstaculiza el crecimiento.

Desde una perspectiva diferente, De Gregorio (1993) y Jappelli y Pagano (1994) analizan los efectos de los cambios en los mercados financieros sobre la tasa de ahorro. Centran su atención en el efecto de las limitaciones crediticias —esto es, la imposibilidad de que los individuos se endeuden libremente contra sus ingresos futuros— sobre el crecimiento económico. Este enfoque traslada el centro de atención desde los efectos de los mercados financieros sobre la parte productiva de la economía, a sus efectos sobre el comportamiento de las economías domésticas. Un resultado común en ambos estudios es que la incapacidad total o parcial de los agentes para endeudarse contra ingresos futuros les induce a aumentar el ahorro. La razón es que cuando los agentes no pueden acudir al crédito, deben acumular riqueza financiera aumentando el ahorro para poder financiar su consumo corriente. Así, estos estudios sugieren que, en general, la profundización financiera por el lado del crédito al consumidor, probablemente no aumente

el ahorro. Este resultado concuerda con las conclusiones de la simple observación de lo sucedido en América Latina, donde los episodios de liberalización financiera no han aumentado las tasas de ahorro.

La conclusión de los trabajos de De Gregorio (1993) y de Jappelli y Pagano (1994) en el sentido de que es poco probable que la relajación de las restricciones crediticias estimule el ahorro no implica necesariamente que tal forma de profundización financiera vaya a resultar en un menor crecimiento. De Gregorio (1993), de hecho, sugiere que la relación entre las restricciones crediticias y el crecimiento dependerá en última instancia de la importancia del efecto de estas limitaciones sobre la productividad marginal del capital en relación a sus efectos sobre el volumen de ahorro. En particular, este artículo muestra que una relajación de las restricciones de crédito aumenta los incentivos para la acumulación de capital humano. Es probable que este efecto aumente la productividad marginal del capital y lleve, por lo tanto, a un mayor crecimiento a pesar del descenso del ahorro.

Medición de la Intermediación Financiera

373

Esta sección presenta una revisión de los principales problemas relacionados con la elección de *proxies* indicativas del nivel de intermediación financiera.

Tipos de interés, intermediación financiera y crecimiento

La hipótesis de McKinnon-Shaw sugiere que el nivel de intermediación financiera debería estar estrechamente relacionado con el tipo de interés real existente, debido a que el nivel de tipos de interés reales, cuando cae por debajo de sus niveles competitivos normales, da una idea de la medida de la represión financiera. De acuerdo con esta tesis (véase, por ejemplo, Fry, 1988), un tipo de interés real positivo estimula el ahorro financiero y la intermediación financiera, aumentando así la oferta de crédito al sector privado. Esto, a su vez, estimula la inversión y el crecimiento. Mientras que la principal vía de transmisión destacada por la hipótesis McKinnon-Shaw es el efecto de los tipos de interés reales sobre el volumen del ahorro, se reconoce también que los tipos de interés reales hacen más eficiente la asignación de fondos invertibles, proporcionando de este modo un efecto positivo

adicional sobre el crecimiento económico. Nosotros defendemos, por el contrario, que los tipos de interés reales son un indicador deficiente de la intermediación financiera y, de modo más general, del desarrollo financiero.

La opinión de que el crecimiento está relacionado de forma positiva con el nivel de tipos de interés reales encuentra apoyo en varios estudios empíricos⁸. La mayor parte de estos estudios no buscan establecer la vía precisa de transmisión entre los tipos de interés reales y el crecimiento. Dornbusch (1990), por el contrario, se enfrenta a estas cuestiones y muestra que, mientras parece existir una correlación positiva entre el crecimiento y los tipos de interés reales, esta relación no puede ser atribuida al principal canal de transmisión destacado por la hipótesis McKinnon-Shaw. En particular, Dornbusch (1990) encuentra que el ahorro financiero no está relacionado con el nivel de los tipos de interés reales y que el impacto positivo de los tipos de interés reales sobre el crecimiento no llega a través de su efecto sobre el volumen de inversión. Por su parte, Fry (1989) encuentra un efecto positivo mucho más fuerte de los tipos de interés reales sobre el ahorro financiero que sobre el ahorro definido a partir de la renta nacional. Khan y Villanueva (1991) sugieren que los tipos de interés reales positivos son una buena *proxy* de la eficiencia de la acumulación de capital. A la luz de estos hallazgos, podría concluirse que una interpretación plausible de la importancia de los tipos de interés reales en la explicación de la evolución del crecimiento refleja el hecho de que los tipos de interés reales están actuando como una *proxy* de la productividad de la inversión, más que de la represión financiera. Por lo tanto, la discusión vuelve a centrarse en la cuestión de la vía específica a través de la cual la intermediación financiera afecta al crecimiento: el nivel y/o la eficiencia de la inversión.

374

La literatura reciente centrada en la credibilidad de las medidas de política formula una crítica más fundamental de la hipótesis de McKinnon-Shaw y de sus implicaciones de política resultantes en el sentido de que los tipos de interés altos son beneficiosos para el crecimiento económico. Esta literatura insiste en que los tipos de interés real elevados pueden ser reflejo de factores que no guardan ninguna relación con la productividad marginal del capital debido, por ejemplo, a las expectativas sobre la inflación y/o al rechazo abierto de las obligaciones del gobierno y, de modo más general, a la falta de credibilidad de las políticas económicas⁹.

⁸ Véase, por ejemplo, FRY (1988), BANCO MUNDIAL (1989), GELB (1989), POLACK (1989), EASTERLY (1990), KHAN y VILLANUEVA (1991) y ROUBINI y SALA-I-MARTIN (1992).

⁹ Véase, por ejemplo, CALVO (1988), CALVO y GUIDOTTI (1991), GUIDOTTI y KUMAR (1991) y PERSSON y TABELLINI (1990).

Como resaltan Calvo y Coricelli (1992) en el caso de las economías de Europa Oriental, los tipos de interés reales pueden también reflejar factores tales como la presencia de una estructura financiera frágil, un entorno regulatorio poco desarrollado y la ausencia de una estructura legal adecuada para salvaguardar los derechos de propiedad. Todos estos factores llevan a que los tipos de interés incluyan una alta prima de riesgo. Adicionalmente, como se debate en la literatura sobre la estabilización y los mercados financieros de finales de los años 70 y principios de los 80, los tipos de interés real elevados pueden tener efectos negativos en el lado de la oferta sobre el capital circulante¹⁰. Esta línea de investigación argumenta que, debido a este efecto, la liberalización financiera puede tener consecuencias negativas sobre la producción cuando las empresas tienen una alta dependencia del capital circulante. La conclusión que se deriva de todos estos argumentos es que los tipos de interés reales elevados pueden realmente tener un efecto negativo sobre la inversión y el crecimiento a través, por ejemplo, del racionamiento del crédito, el aumento de los costes de producción o la aparición de un problema de deuda interna como resultado de la acumulación de cantidades significativas de retrasos de pagos entre las unidades productivas y financieras del país.

Un estudio reciente de Greene y Villanueva (1991), que estudia los determinantes de la inversión privada en una amplia muestra de países en desarrollo para el período 1975-87, encuentra una relación negativa robusta y cuantitativamente significativa entre los tipos de interés reales y la inversión privada. En un estudio centrado en la relación entre los tipos de interés y el crecimiento, Gelb (1989) no encuentra ninguna relación entre la inversión agregada y los tipos de interés reales.

Como señalan Calvo y Guidotti (1991), la evidencia conflictiva presentada anteriormente acerca de la relación entre los tipos de interés reales y el crecimiento económico sugiere la existencia de una relación del tipo curva en forma de U invertida entre ellas. Los tipos de interés reales muy bajos (y negativos) tienden a causar desintermediación financiera y, por tanto, a reducir el crecimiento, como se deriva de la hipótesis McKinnon-Shaw. Los tipos de interés artificialmente bajos pueden crear un exceso de demanda de fondos, de modo que sea necesario racionar las inversiones y, en consecuencia, los bancos pueden enfrentarse a problemas o carecer de incentivos para asignar el crédito disponible a los proyectos más eficientes. Por otro lado, los tipos de interés reales muy altos que no reflejan una mejora en la eficien-

¹⁰ Véase CAVALLO (1977), TAYLOR (1983) y VAN WUNBERGEN (1983), entre otros.

cia de la inversión, sino más bien la falta de credibilidad de la política económica o varios tipos de riesgo país, probablemente resulten en un nivel de inversión más bajo así como en una concentración de la inversión en proyectos de riesgo excesivo. En niveles intermedios los tipos de interés reales no parecen estar muy relacionados con el crecimiento, reflejando una relación no muy definida entre aquéllos y el ahorro y la inversión. Fry (1993) encuentra apoyo para su curva en forma de U invertida añadiendo un término cuadrático de tipos de interés en una regresión de crecimiento. La evidencia aducida por Roubini y Sala-i-Martin (1992) también proporciona algún apoyo a esta tesis. Encuentran una relación positiva y significativa entre los tipos de interés reales y el crecimiento cuando se examinan casos de tipos de interés reales muy negativos (por debajo de -5 por 100 al año) y ninguna relación cuando se consideran casos de tipos de interés real moderadamente negativos.

En definitiva, estas reflexiones sugieren que los tipos de interés reales son posiblemente unos indicadores del grado de intermediación financiera muy limitados, a pesar de que pueden ser bastante buenos para medir la eficiencia de la inversión. Por lo tanto, el impacto de los tipos de interés reales sobre el crecimiento no puede ser fácilmente interpretado como medida del efecto del desarrollo financiero sobre el crecimiento.

376

Agregados monetarios e intermediación financiera

Los agregados monetarios proporcionan un conjunto alternativo de variables para medir el alcance del desarrollo financiero. Varios estudios empíricos han utilizado una gran variedad de agregados monetarios para analizar la correlación entre la intermediación financiera y el crecimiento económico¹¹. Sin embargo, al igual que los tipos de interés reales, el uso de agregados monetarios como *proxy* del grado de intermediación financiera presenta algunos problemas. En particular, como señalan King y Levine (1993a), las diferentes definiciones de los agregados monetarios pueden servir como *proxies* de diferentes papeles jugados por la intermediación financiera. Y, en algunos casos, los agregados monetarios pueden resultar indicadores muy pobres del alcance del desarrollo financiero.

¹¹ Véase, por ejemplo, McKINNON (1973), GELB (1989), NEAL (1989), FRY (1989). Generalmente los agregados monetarios se expresan en términos relativos dividiéndolos entre algún otro agregado macroeconómico, como el PIB. KING y LEVINE (1992) presentan un amplio conjunto de indicadores y debaten sus ventajas y limitaciones.

Consideremos en primer lugar las formas más líquidas de agregados monetarios, como la M1 o una medida más amplia, como la M2. Posiblemente estos sean los agregados que plantean los problemas más importantes. En principio, puede argumentarse que la hipótesis original McKinnon-Shaw implica que una economía monetizada refleja un mercado de capitales muy desarrollado; así, un alto grado de monetización debería estar positivamente relacionado con el crecimiento. El principal problema de este argumento estriba en el hecho de que los mercados de capitales tienen dos funciones (Fama 1980): canalizar fondos de agentes dispuestos a ahorrar hacia aquellos agentes necesitados de fondos (asignación de crédito o gestión de carteras) y proporcionar servicios de liquidez (o transacciones). Más significativo aún es el hecho de que las capacidades del sector financiero de asignar el crédito de forma eficiente y de proporcionar un medio de cambio no están necesariamente relacionadas. Mientras que el aspecto de la intermediación financiera que se supone relacionado con la inversión y el crecimiento es aquél que se refiere a la capacidad de los mercados financieros para asignar crédito, un agregado líquido como la M1 —y en algunos casos la M2— está relacionado principalmente con la capacidad del sistema financiero para proporcionar liquidez, o un medio de cambio.

Por tanto, pueden imaginarse situaciones en las que un alto nivel de monetización —medido, por ejemplo, por el cociente entre la M1 y el PIB— es el resultado de un escaso desarrollo financiero, mientras que un bajo nivel de monetización es el resultado de un alto nivel de sofisticación financiera que permite a los individuos reducir su nivel de tenencia monetaria. Un ejemplo del primer caso es el llamado “desbordamiento monetario” en Europa Oriental y la antigua Unión Soviética. Antes de la aplicación de las reformas de mercado, estas economías habían estado —y lo están todavía— muy monetizadas en comparación con el resto de las economías occidentales, reflejando la escasez de activos alternativos que pudieran servir como reservas de valor. Es interesante señalar que este tipo de relación es coherente con el análisis de Bencivenga y Smith (1991), que muestra porqué la represión financiera puede llevar a un aumento del stock de activos líquidos en relación al PIB.

Un ejemplo del segundo caso —es decir, de uno en que una baja monetización esté relacionada con una sofisticación creciente de los mercados financieros— es el proporcionado por varias economías en las que una alta inflación persistente ha llevado a una desmonetización creciente. Este fenómeno, sin embargo, ha sido estimulado en gran medida por una sofisticación creciente de los mercados financieros, que permite a los agentes reducir los saldos reales de efectivo necesarios para efectuar transacciones.

Con el objetivo de superar los problemas anteriores se ha utilizado en ocasiones un agregado monetario menos líquido como *proxy* del grado de intermediación financiera. Por ejemplo, Gelb (1989) utiliza el cociente entre una definición amplia de dinero, la M3, y el PIB como indicador de la profundidad financiera y la variación de dicho cociente como una medida de la financiarización. De modo parecido, el indicador en que King y Levine (1993a) centran casi toda su atención es el de pasivos líquidos del sistema financiero (M3 y, cuando éste no está disponible, M2). Aunque estas medidas pueden estar más relacionadas con el grado de desarrollo del mercado de crédito que las definiciones más restringidas de la base monetaria, todavía pueden estar influenciadas por factores distintos al grado de profundización financiera. En concreto, dado que la M3 incluye todavía activos líquidos (la M1), Neal (1988) se ha basado en indicadores de activos cuasi líquidos sus- trayendo M1 de M2.

378

En el análisis que presentamos más adelante utilizamos el cociente entre el crédito interior al sector privado y el PIB como *proxy* del grado de intermediación financiera. Representa el crédito concedido al sector privado por el banco central y los bancos comerciales (línea 32d de las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional) como una fracción del PIB: nos referimos a partir de ahora a esta variable como CREDIT. La principal ventaja de CREDIT sobre los agregados monetarios es que, como excluye el crédito al sector público, representa de forma más exacta el papel de los intermediarios financieros en la canalización de fondos a los agentes privados. Así, ésta es la definición de intermediación financiera que debería estar más estrechamente relacionada con el nivel y la eficiencia de la inversión, y, por tanto, con el crecimiento económico¹².

Sin embargo, el uso de CREDIT está también sujeto a prevenciones. En particular, mientras que CREDIT parece ser el indicador más apropiado del grado de intermediación financiera que tiene lugar a través del sistema bancario, puede ser un indicador más débil del desarrollo financiero definido de un modo más amplio, en la medida en que una parte importante de la intermediación financiera ocurra fuera del sistema bancario. Este fenómeno parece cobrar mayor importancia en los países desarrollados, que han experimentado un importante grado de innovación financiera no

¹² KING y LEVINE (1993a, 1993b) también utilizan esta variable como indicador de la profundidad financiera. También utilizan el crédito al sector privado como proporción del crédito total, lo que representa a quién están prestando los bancos. Sin embargo, esta variable puede alcanzar un valor alto no sólo porque exista una alta proporción del crédito total canalizada hacia el sector privado, sino también porque la profundidad financiera, y por tanto el volumen de crédito total, sean reducidos.

bancaria (véase Goldstein, *et al.*, 1992). En cualquier caso, es probable que ambas formas de desarrollo financiero —es decir bancario y no bancario— estén *positivamente* correlacionadas¹³. Así, la presencia de innovación financiera fuera del sistema bancario aparecerá en forma de un coeficiente más pequeño para CREDIT (véase la sección cuarta). En los países en desarrollo, por el contrario, la mayor parte del desarrollo financiero ha tenido lugar dentro del sistema bancario. Por lo tanto, en estos países es probable que CREDIT sea una mejor *proxy* del desarrollo financiero, definido de forma amplia.

Finalmente, como en el caso de los agregados monetarios, la inclusión de CREDIT en la parte derecha de las ecuaciones de crecimiento del producto puede crear problemas de endogeneidad. Este es el caso si, como sugería Goldsmith (1969), es esperable que el grado de intermediación financiera sea endógeno. En ese caso el término de error de las ecuaciones de crecimiento debería estar positivamente correlacionado con CREDIT, introduciendo un sesgo positivo en su coeficiente. En la siguiente sección utilizamos CREDIT medido al principio del período de estimación para superar el problema de endogeneidad. Debido a que es improbable que esta práctica resuelva el problema de endogeneidad, los resultados empíricos de la siguiente sección deben ser interpretados con precaución, como sugerencias de correlaciones generales, más que como indicativos de una relación causal.

379

Evidencia Empírica

En esta sección presentamos los resultados para la muestra de sección cruzada de países utilizada por Barro (1991), que incluye unos 100 países durante el período 1960-85, y para el panel de datos de 12 países latinoamericanos, usando datos medios de 6 años para el período 1950-85, examinado por De Gregorio (1992).

¹³ En la medida en que la innovación financiera induce una sustitución del crédito bancario —por ejemplo estimulando el recurso a la financiación bursátil o de otros tipos— podría imaginarse una situación en la que se diera una correlación negativa entre crédito bancario y crecimiento como resultado de la correlación negativa entre crédito bancario e intermediación no bancaria. No pensamos, sin embargo, que esta sea una posibilidad relevante. Más adelante presentaremos un caso —América Latina— en el que se observa una relación negativa entre CREDIT y crecimiento. Debido especialmente a que esos resultados se obtienen en un contexto en que el crecimiento es muy débil (y en el que, por tanto, no se espera el desarrollo de intermediarios no bancarios), se interpretan como fruto de la falta de una regulación financiera apropiada, más que de la innovación financiera no bancaria.

Muestra amplia de datos de corte transversal de países

El primer grupo de resultados amplía las regresiones de corte transversal de Barro (1991). Los Cuadros 1 y 2 presentan los resultados de añadir nuestra *proxy* del grado de intermediación financiera (CREDIT) a esas regresiones. La especificación básica sigue a Barro (1991). Incluye como variables explicativas indicadores de acumulación de capital humano basados en ratios de escolarización primaria y secundaria para 1960, PIB per capita en 1960, nivel medio de gasto público sobre el PIB y las *proxies* de Barro sobre inestabilidad política. Al contrario que Barro (1991), no incluimos *dummies* para cada continente ni desviaciones de los deflatores de la inversión según la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP) con respecto a la media como variables explicativas. Dado que su presencia no afectaba a los resultados, las dejamos a un lado con el objetivo de simplificar la exposición. Las estimaciones se llevaron a cabo utilizando mínimos ordinarios generalizados y los errores estándar se calcularon utilizando el procedimiento de White¹⁴.

380

Las regresiones (1) y (2) corresponden a la muestra completa de países para el período 1960-85. Muestran que el crecimiento del producto real per capita está positivamente correlacionado con CREDIT. El resto de las estimaciones de los parámetros están en línea con los obtenidos por Barro (1991). Como se ha expuesto en la sección anterior, es importante separar los efectos de la intermediación financiera sobre el volumen de ahorro e inversión de sus efectos sobre la eficiencia de la inversión. Para examinar esta cuestión, la ecuación (2) excluye el volumen de la inversión de la ecuación (1). Si el principal canal a través del cual la intermediación financiera afecta el crecimiento es el volumen de inversión, entonces el coeficiente de CREDIT debería incrementarse sustancialmente cuando la inversión se excluye como variable explicativa, ya que CREDIT estaría captando también sus efectos indirectos sobre el crecimiento a través del fomento de la inversión. Por el contrario, como indica la regresión (2), el coeficiente de CREDIT crece en un tercio. Esto sugiere que aproximadamente un cuarto del efecto de CREDIT sobre el crecimiento se transmite a través del volumen de inversión, mientras que los tres cuartos restantes reflejan el efecto de CREDIT sobre la eficiencia de la inversión. Así, estos resultados apoyan la hipótesis de que los efectos de la intermediación financiera sobre el crecimiento, como indica la mayor parte de la literatura sobre el tema, se transmiten principalmente a través de un

¹⁴ La medida de gasto público excluye el gasto en educación y en defensa con el objetivo de medir el consumo público. Ninguno de los resultados varía si se utiliza el gasto público total.

CUADRO I

INTERMEDIACION FINANCIERA Y CRECIMIENTO

Datos de Barro (1991). Muestra completa y países de renta alta

Regresión número	(1)	(2)	(3) ¹	(4) ¹	(5)	(6)	(7)
CREDIT	0,018 (2,30)	0,024 (3,58)	0,015 (1,74)	0,019 (2,55)	0,010 (1,71)	0,009 (1,40)	-0,005 (-0,67)
Constante	0,018 (2,51)	0,025 (3,89)	0,020 (2,39)	0,026 (1,71)	0,018 (2,03)	0,027 (2,33)	0,007 (-0,35)
Tasa de inversión	0,066 (1,90)		0,059 (1,71)		0,096 (2,82)	0,051 (1,24)	0,088 (1,72)
Tasa de escolarización primaria (año inicial)	0,013 (2,14)	0,018 (2,94)	0,018 (3,03)	0,026 (3,78)	0,002 (0,36)	-0,011 (-1,15)	-0,015 (-0,40)
Tasa de escolarización secundaria (año inicial)	0,024 (2,08)	0,032 (3,31)	0,021 (1,93)	0,031 (3,29)	0,044 (3,48)	0,033 (4,37)	-0,001 (-0,11)
PIB per capita (año inicial)	-0,007 (-6,28)	-0,008 (-6,61)	-0,008 (-6,35)	-0,008 (-6,70)	-0,007 (-5,64)	-0,005 (-3,74)	-0,007 (-1,87)
Gasto público	-0,113 (-3,80)	-0,112 (-3,80)	-0,133 (-3,32)	-0,147 (-4,40)	-0,161 (-4,22)	-0,049 (-1,55)	-0,015 (-0,40)
Revoluciones y golpes de estado anuales	-0,017 (-2,75)	-0,019 (-2,80)	-0,016 (-2,37)	-0,016 (-2,42)	-0,023 (-2,80)	-0,045 (-4,23)	-0,066 (-2,91)
Indice de asesinatos	-0,002 (-1,03)	-0,004 (-1,60)	-0,002 (-1,01)	-0,003 (-1,57)	-0,003 (-1,04)	0,008 (1,74)	0,015 (1,74)
Muestra:	Completa 1960-85	Completa 1960-85	Completa 1960-85	Completa 1960-85	Completa 1970-85	Renta Alta 1960-85	Renta Alta 1970-85
R ²	0,57	0,54	0,60	0,57	0,50	0,73	0,66
Número de observaciones	95	95	72	72	95	31	31

381

Variable dependiente: crecimiento medio del PIB per capita entre 1960 y 1985. Estadísticos -t entre paréntesis.

Errores estándar calculados utilizando el procedimiento de White. CREDIT corresponde al ratio entre el crédito interno al sector privado (línea 32d IFS) y PIB medio del período, excepto en las regresiones (3) y (4) (ver nota 1). Para la descripción del resto de las variables véase BARRO (1991).

¹ CREDIT medido al inicio del período: media 1960-62.

CUADRO 2

INTERMEDIACION FINANCIERA Y CRECIMIENTO Datos de Barro (1991). Países de renta media y baja

Regresión número	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
CREDIT	0,044 (2,16)	0,054 (2,77)	0,048 (2,39)	0,135 (3,62)	0,081 (1,01)
Constante	0,015 (1,08)	0,022 (1,40)	0,017 (1,02)	0,042 (3,86)	0,033 (1,74)
Tasa de inversión	0,103 (2,38)		0,117 (1,02)	0,099 (1,89)	0,148 (2,22)
Tasa de escolarización primaria (año inicial)	0,026 (2,33)	0,031 (2,33)	0,019 (1,75)	-0,003 (-0,31)	-0,015 (-0,87)
Tasa de escolarización secundaria (año inicial)	-0,033 (-1,79)	-0,013 (-0,56)	0,014 (0,66)	0,139 (4,70)	0,121 (3,80)
PIB per capita (año inicial)	-0,015 (-2,77)	-0,012 (-2,10)	-0,016 (-4,18)	-0,087 (-4,40)	-0,050 (-1,55)
Gasto público	-0,127 (-3,35)	-0,138 (-3,55)	-0,203 (-3,97)	-0,139 (-3,21)	-0,187 (-2,42)
Revoluciones y golpes de estado anuales	-0,011 (-1,55)	-0,012 (-1,45)	-0,017 (-1,95)	-0,013 (-1,26)	-0,022 (-1,39)
Indice de asesinatos	-0,000 (-0,15)	-0,004 (-1,38)	-0,014 (-0,39)	-0,022 (-3,12)	-0,009 (-0,59)
Muestra:	Renta Media 1960-85	Renta Media 1960-85	Renta Media 1970-85	Renta Baja 1960-85	Renta Baja 1970-85
R ²	0,78	0,73	0,72	0,62	0,47
Número de observaciones	32	32	32	32	32

Variable dependiente: crecimiento medio del PIB per capita entre 1960 y 1985. Estadísticos -t entre paréntesis.
Errores estándar calculados utilizando el procedimiento de White. CREDIT corresponde al ratio entre el crédito interno al sector privado (línea 32d IFS) y PIB. Para la descripción del resto de las variables véase BARRO (1991).

aumento en la productividad marginal del capital. Estos resultados pueden ser confirmados realizando estimaciones de ecuaciones de inversión con las mismas variables explicativas que las utilizadas en la regresión de crecimiento. El coeficiente de CREDIT es igual a 0,1. La utilización del coeficiente de inversión de la regresión (1) implica que un aumento de 10 puntos porcentuales de CREDIT aumenta el crecimiento en 0,18 puntos vía eficiencia y 0,07 puntos porcentuales a través de la inversión¹⁵. Pueden realizarse cálculos similares utilizando el Cuadro IX de King y Levine (1993a), que demuestra que el efecto total sobre el crecimiento de incrementar los pasivos líquidos en 10 puntos porcentuales es de 0,34 puntos porcentuales, de los cuales 0,25 se deben a una mayor eficiencia.

Una cuestión importante en las regresiones de crecimiento sobre muestras cruzadas de países ha sido la endogeneidad de los regresores. En nuestro caso, podría argumentarse que CREDIT es endógeno porque el desarrollo financiero facilita el crecimiento, pero, según se ha visto en las secciones anteriores, el crecimiento económico también induce la profundización financiera.

Un modo de superar este problema potencial es utilizar la variable medida al inicio del período (por ejemplo King y Levine, 1993a). En nuestro caso esto implicaría utilizar CREDIT medido alrededor de 1960. Aunque este enfoque no capta las interacciones dinámicas entre el desarrollo financiero y el crecimiento, responde a la cuestión de si los países que contaban con mercados financieros más desarrollados al inicio del período fueron capaces de crecer más rápidamente a lo largo de los años subsiguientes. Las regresiones (3) y (4) utilizan el CREDIT medio durante 1960-1962, en lugar de la media de los años 1960-85. Muestran que los resultados no varían al considerar períodos alternativos para medir CREDIT. La razón es que CREDIT es muy estable en el tiempo y que, por tanto, CREDIT al inicio del período es un predictor muy bueno de la variable CREDIT correspondiente a los años siguientes¹⁶. Este resultado subraya un punto aún más importante, y es que

¹⁵ La regresión es:

$$\text{Inversión} = 0,095 + 0,098 \text{ CREDIT} + \text{otras variables}$$

(3,82) (3,50)

(estadísticos t entre paréntesis; R² = 0,56; número de observaciones = 95).

¹⁶ Las regresiones (1) y (2) son básicamente la misma si la muestra se restringe hasta tener el mismo número de observaciones que las regresiones (3) y (4). El coeficiente de una regresión de la media de CREDIT para 1960-85 sobre la media para 1960-62 es igual a 0,94. Además, en KING y LEVINE (1993a), los resultados son también similares cuando se miden los pasivos líquidos como media de 1960-89 o al principio del período (ver Cuadros VII y VIII).

el problema de la endogeneidad puede no ser tan relevante después de todo. Ciertamente, la teoría sugiere que el crecimiento económico induce *crecimiento en el sector financiero*, pero esto no implica nada en relación al *tamaño del sistema financiero en relación al PIB*, que es lo que mide CREDIT. El problema de endogeneidad sería serio si el crecimiento de CREDIT se utilizara como variable independiente.

Como se ha discutido en la sección segunda, CREDIT puede ser un indicador débil de desarrollo financiero en situaciones en las que las principales innovaciones financieras tienen lugar fuera del sector bancario. Bajo estas condiciones, un mayor crecimiento no viene necesariamente acompañado de un mayor volumen de crédito al sector privado. Con el objetivo de analizar esta cuestión estudiamos la relación entre CREDIT y crecimiento para subperíodos de tiempo y sub-muestras de países. En concreto, las consideraciones anteriores sugieren las siguientes conjeturas: (a) el efecto de CREDIT sobre el crecimiento debería ser más débil en los 70 y los 80, dado que estos períodos están relacionados con una mayor innovación financiera fuera del sector bancario, y (b) el efecto de CREDIT sobre el crecimiento debería ser más débil en los países industrializados, donde las innovaciones financieras fuera del sector bancario han sido mayores. Los resultados apoyan la validez de estas conjeturas. La regresión (5) restringe la muestra al período 1970-85. Demuestra que para el conjunto completo de países la correlación entre CREDIT y crecimiento es menor que en el período 1960-85. El coeficiente de CREDIT cae a aproximadamente la mitad del obtenido para la muestra completa. Obtenemos el mismo resultado utilizando la base de datos de De Long y Summers (1991), en la que el coeficiente de CREDIT durante el período 1975-85 es aproximadamente un cuarto del obtenido para el período 1960-75.

Para profundizar en el análisis de la robustez de los resultados anteriores y analizar las pautas correspondientes a diferentes niveles de desarrollo, realizamos las regresiones para distintas submuestras de países clasificados según sus niveles de ingresos en 1960. La muestra original de 98 países de Barro (1991) fue dividida en países de ingresos altos (32 países), de ingresos medios (33 países) y de ingresos bajos (33 países). Los países incluidos en cada grupo se detallan en el Cuadro A.1 del Apéndice A. La muestra de países de ingresos bajos se compone principalmente de países africanos¹⁷. El Cuadro 1 presenta los resultados para los países de ingresos altos, mientras

384

¹⁷ La muestra de BARRO (1991) incluye 12 países latinoamericanos y 37 países africanos.

que los resultados correspondientes a los países de ingresos medios y bajos se presentan en el Cuadro 2.

Comparados con el resto de la muestra, en los países de ingresos altos los efectos del desarrollo financiero sobre el crecimiento son relativamente pequeños. En concreto, durante el período 1970-85 no son significativamente distintos de cero, como demuestra la regresión (7). Como se ha expuesto antes, el contraste entre los períodos 1960-85 y 1970-85 puede reflejar la importante innovación financiera ocurrida fuera del sistema bancario en los países industrializados durante los 70 y los 80. Por otro lado, este resultado puede sugerir que las ganancias de eficiencia derivadas del desarrollo financiero en los países de mayor renta pueden haber alcanzado la fase de rendimientos decrecientes.

Como muestra el Cuadro 2, el impacto de CREDIT sobre el crecimiento aumenta de forma significativa al desplazarse progresivamente desde países con renta alta a países de renta baja. Sin embargo, aunque este resultado es coherente con nuestra conjetura anterior, debería señalarse que podría igualmente reflejar un sesgo mayor en el coeficiente en la muestra de países de renta media y baja. Como se expone en la sección anterior, si CREDIT es endógeno es probable que el sesgo sea positivo. Hará falta investigar más para evaluar de forma más precisa la presencia de este sesgo. El Cuadro 2 revela también que el efecto de CREDIT sobre el crecimiento disminuye durante el período 1970-85 para ambos grupos de países. Al contrario que en el caso de los países de renta alta, es menos claro que en los países de renta baja se pueda explicar este efecto en términos de un mayor desarrollo de la intermediación financiera no bancaria.

Cuando se incluye el volumen de la inversión en la muestra de países de renta media, (regresión 8), el incremento en el tamaño del coeficiente de CREDIT es bastante pequeño. Se obtiene un resultado similar para la muestra de países de renta baja, para los que el coeficiente aumenta de 0,135 a 0,146 cuando se excluye la inversión. El mayor valor se obtiene para la muestra de países de renta alta, para los que el coeficiente aumenta de 0,009 a 0,015. En general, estos resultados indican que, excepto para los países de renta alta, el efecto del desarrollo financiero sobre el volumen de inversión es relativamente pequeño y, por lo tanto, la mayor parte de su efecto beneficioso sobre el crecimiento procede del aumento en la eficiencia de la inversión.

Aunque nuestro objeto de estudio fundamental es la intermediación financiera, vale la pena señalar otros resultados interesantes que se derivan del Cuadro 2. Primero, el efecto de los niveles iniciales de los indicadores de

escolarización primaria y secundaria difieren de forma significativa en los distintos grupos de países. Segundo, el consumo público y los índices de Barro (1991) de inestabilidad política están correlacionados generalmente de forma negativa con el crecimiento en todos los grupos de países, aunque las magnitudes y los niveles de significatividad varían entre ellos. Tercero, todos los grupos de países muestran algún grado de convergencia condicional.

Países latinoamericanos

A continuación analizamos la experiencia latinoamericana en mayor detalle. Con este objetivo ampliamos los resultados de De Gregorio (1992). La especificación básica incluye ratios de inversión, ratios de alfabetización como *proxy* del capital humano, inversión extranjera, inflación, PIB per capita en 1960 y gasto público. Las estimaciones se elaboran utilizando datos de panel con efectos aleatorios y los errores estándar se calculan utilizando el procedimiento de White. Los principales resultados se presentan en el Cuadro 3.

386

La inclusión de CREDIT como variable explicativa no altera los coeficientes de otras variables explicativas, con la excepción del gasto público que pasa a ser no significativo. Curiosamente, el coeficiente de CREDIT es *significativamente negativo*. Este resultado se obtiene bajo muchas especificaciones y parece robusto al estimarse para la muestra completa de países. Además, como muestran las regresiones (13) y (14), se encuentra un efecto negativo independientemente de si se incluye o no la inversión como una variable en la parte derecha. Este resultado contrasta fuertemente con los obtenidos en la subsección anterior y debido a su robustez merece un mayor estudio.

Antes de analizar en mayor detalle el resultado respecto al coeficiente de CREDIT, es interesante destacar que después de incluir CREDIT en la regresión el efecto de la inflación sobre el crecimiento es todavía negativo y con un valor estadísticamente no diferente del obtenido cuando se excluye CREDIT. Se ha razonado que la correlación negativa entre la inflación y el crecimiento puede simplemente reflejar el hecho de que la inflación es una *proxy* de la represión financiera. Los resultados presentados en el Cuadro 3 muestran que la inflación ejerce un efecto negativo sobre el crecimiento incluso después de descontar el grado de desarrollo financiero.

Las regresiones (15) a (17) presentan los resultados para algunas submuestras seleccionadas. Las regresiones (15) y (16) muestran que los efectos

CUADRO 3
INTERMEDIACION FINANCIERA Y CRECIMIENTO
EN AMERICA LATINA
(Datos de De Gregorio, 1992)

Regresión número	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
CREDIT	-0,092 (-3,20)	-0,104 (-3,83)	-0,041 (-0,72)	-0,027 (-0,52)	-0,087 (-2,20)
Constante	-0,051 (-1,85)	-0,056 (-2,29)	0,010 (0,51)	0,003 (0,19)	-0,063 (-3,09)
Tasa de inversión		0,176 (3,33)		0,062 (1,79)	0,050 (0,93)
Tasa de alfabetización ($\times 10^{-2}$)	0,116 (3,56)	0,069 (2,08)	0,045 (1,75)	0,030 (1,09)	0,105 (1,94)
Inversión extranjera	0,345 (2,30)	0,354 (3,02)	0,637 (4,60)	0,604 (4,69)	0,284 (1,94)
Inflación (log) ($\times 10^{-2}$)	-0,763 (-3,20)	-0,855 (-4,27)	0,084 (0,44)	-0,017 (-0,10)	-0,930 (-4,35)
PIB per capita (1960) ($\times 10^{-5}$)	-1,024 (-4,27)	-0,681 (-2,83)	-0,915 (-4,10)	-0,787 (-3,79)	-0,860 (-4,15)
Gasto público	-0,074 (-0,99)	-0,031 (-0,50)	-0,001 (-0,19)	-0,003 (-0,07)	-0,063 (-1,00)
Muestra:	1950-85	1950-85	1950-74	1950-74	Excluye Arg., Bra., Chi.
R ²	0,45	0,55	0,53	0,59	0,66
Número de observaciones	62	62	38	38	46

387

Variable dependiente: crecimiento medio en períodos de seis años del PIB per capita entre 1950 y 1985. Estadísticos -t entre paréntesis. Errores estándar calculados utilizando el procedimiento de White; estimaciones realizadas utilizando datos de panel con efectos aleatorios. CREDIT corresponde al ratio entre el crédito interno al sector privado (línea 32d IFS) y PIB. Para la descripción del resto de las variables véase DE GREGORIO (1992).

de CREDIT no son significativos durante la primera mitad de la muestra, los años 50 y 60. En otras palabras, el efecto negativo de CREDIT sobre el desarrollo se puede atribuir principalmente a los últimos sub-períodos de la muestra; es decir, *existe una fuerte correlación negativa entre la intermediación financiera y el crecimiento en los 70 y los 80 en América Latina*. Finalmente, la regresión (17) muestra que la correlación negativa entre CREDIT y crecimiento sigue todavía presente cuando se excluyen de la muestra Chile, Argentina y Brasil, países que, a priori, podría pensarse que están influyendo en forma determinante sobre los resultados.

Los resultados anteriores constituyen la primera evidencia, que nosotros conozcamos, de la existencia de casos en los que existe una correlación *negativa* robusta entre la intermediación financiera y el crecimiento¹⁸. A primera vista, esta evidencia puede resultar chocante. En nuestra opinión, sin embargo, estos resultados son menos controvertidos una vez que consideramos que la relación negativa entre la intermediación financiera y el crecimiento se obtiene para los países latinoamericanos a lo largo de los años 70 y 80, un grupo de países y unos períodos en los que los mercados financieros estuvieron expuestos a condiciones extremas. En este sentido, pensamos que nuestros hallazgos pueden reflejar los efectos de los experimentos de liberación extrema de mercados financieros seguida del consiguiente colapso. Los párrafos siguientes intentan explicar la razón de la aparente contradicción entre los resultados obtenidos para América Latina y los que hemos presentado anteriormente¹⁹.

Después de años de represión financiera en América Latina, durante los años 70 se realizaron esfuerzos sustanciales conducentes a la liberalización de los mercados financieros en varios de estos países. Muchos de estos experimentos fracasaron en los primeros años de la década de los 80 (véase Díaz-Alejandro, 1985). La liberalización de los mercados

¹⁸ GERTLER y ROSE (1991) examinan la correlación entre CREDIT y el *nivel* de renta real per capita utilizando datos de panel para 69 países en desarrollo con observaciones anuales durante el período 1950-88. Encuentran una correlación positiva y significativa excepto cuando realizan la regresión en primeras diferencias, cuando encuentran una correlación negativa; es decir, la tasa de crecimiento del ingreso y la tasa de crecimiento de CREDIT están negativamente correlacionadas. Aunque estos resultados no son totalmente comparables a los nuestros y los autores circunscriben su interpretación al resultado del ciclo de negocios, en lugar de considerarlos como correlaciones a largo plazo, la similitud con nuestros resultados es digna de ser tomada en cuenta.

¹⁹ Volvimos a realizar todas las regresiones del Cuadro 3 con el crédito de la banca comercial al sector privado (línea 22d) como un cociente del PIB en lugar de CREDIT. Esta medida excluye el crédito del banco central al sector privado porque en algunas instancias el crédito del banco central podría estar más relacionado con desarrollos fiscales que con la intermediación financiera. Los resultados del Cuadro 3 son robustos a este cambio en la *proxy* de la intermediación financiera.

financieros se emprendió frecuentemente en un contexto de regulación poco desarrollado, lo que dió como resultado sistemas financieros muy frágiles. Los efectos negativos de la falta de regulación se agravaron con las expectativas generales de que el sistema financiero sería rescatado en caso de fracaso. En muchos casos, esto llevó a un sobre-endeudamiento masivo. Por lo tanto, un alto grado de intermediación financiera en el conjunto de países latinoamericanos fue a menudo signo de un sistema financiero frágil y con un riesgo excesivo, y no de un sistema que estuviese asignando el crédito de forma eficiente.

Una característica importante de la experiencia latinoamericana fue la masiva intervención estatal tras el colapso de los mercados financieros. La intervención probablemente sirvió para confirmar expectativas y, por lo tanto, parece ser un factor explicativo esencial del comportamiento de los sistemas bancarios en los períodos inmediatamente anteriores a su colapso. Independientemente de la existencia o no de un seguro de depósitos formal, los gobiernos asumieron la mayor parte del coste de las crisis financieras al rescatar bancos y proteger a los depositantes. El hecho de que los rescates por parte del gobierno ocurrieran independientemente de la existencia o no de legislación formal sobre seguro de depósitos sugiere claramente que la política de no rescatar bancos en apuros era simplemente poco adecuada en el momento histórico; todos los agentes eran conscientes de que el gobierno tenía un fuerte incentivo para intervenir tras una crisis y que, consecuentemente, no cumpliría su anunciada política de no intervención. Como ilustra la experiencia latinoamericana²⁰, los bancos pueden actuar bajo el supuesto de que el gobierno proporcionará algún grado de alivio en caso de crisis. Existen varias razones que justifican el incentivo gubernamental para intervenir en el caso de una crisis financiera. Una de las explicaciones tradicionales es que los gobiernos no desean que el público piense que el sistema financiero puede derrumbarse; consecuentemente, permiten que se sepa que al primer signo del inicio de una crisis, proporcionarán ayuda. Después de que esto haya sucedido, la gente tiende a pensar que el gobierno repetirá esta actuación en fechas posteriores. Otra explicación es que debido a presiones políticas (o preferencias), los gobiernos no desean que los depositantes —especialmente los pequeños depositantes— sufran pérdidas importantes. Por lo tanto, independientemente de las manifestaciones gubernamentales en el sentido de que no va

²⁰ En los Estados Unidos el caso del Continental Illinois y las Savings and Loans son ejemplos de rescates masivos.

a haber un rescate de las instituciones financieras, e incluso en la ausencia de seguros de depósitos formales, los agentes privados pueden esperar que se proporcione algún tipo de alivio a los bancos y/o depositantes en caso de crisis. A su vez, estas expectativas de rescate favorecen la existencia de comportamientos poco eficientes por parte de los bancos. Los bancos pueden ser menos cuidadosos en la evaluación de las solicitudes de crédito y, en consecuencia, prestar más de lo debido. Es probable que esta ineficiencia acabe traduciéndose en una reducción del crecimiento a largo plazo. La sección siguiente proporciona un ejemplo que ilustra este punto²¹.

Las consideraciones anteriores sugieren que la relación negativa entre la intermediación financiera y el crecimiento a largo plazo observada en la muestra de países latinoamericanos radica en la existencia de un efecto negativo sobre la eficiencia de la inversión, más que en los efectos sobre el volumen de la misma. De hecho, las consideraciones anteriores apuntan la posibilidad de que una mayor intermediación financiera pueda estar asociada con una sobre-financiación bancaria, más que con su racionamiento. Así, una mayor intermediación financiera podría asociarse con una inversión mayor, pero menos eficiente.

390

La hipótesis de que la relación negativa entre la intermediación financiera y el crecimiento se debe a una pérdida de eficiencia encuentra apoyo en los resultados empíricos del Cuadro 3. Como sucedía con las regresiones realizadas sobre el conjunto de datos de Barro (1991), las regresiones (13) y (14) muestran que el coeficiente de CREDIT aumenta ligeramente (de $-0,10$ a $-0,09$) una vez que se incluye la inversión como variable explicativa. Por lo tanto, el efecto del volumen parece ser positivo, aunque sea reducido. La experiencia latinoamericana y nuestros resultados empíricos pueden racionalizarse con el ejemplo que presentamos a continuación.

Sobre-Financiación Bancaria y Crisis Financieras: Un Ejemplo

Esta sección proporciona un ejemplo para ilustrar la posibilidad de que en ausencia de una legislación adecuada, las expectativas sobre la interven-

²¹ En un contexto relacionado ISARD, MATHIESON y ROJAS-SUÁREZ (1992) presentan un modelo en el que la protección por el estado (implícita o explícita) de los depositantes puede reducir su incentivo para evaluar la situación financiera de los bancos. Esto a su vez, reduce la disciplina del mercado y aumenta la fragilidad financiera.

ción gubernamental en caso de crisis financieras puedan llevar a una sobre-financiación bancaria, acompañada de una pérdida de eficiencia en la asignación de fondos.

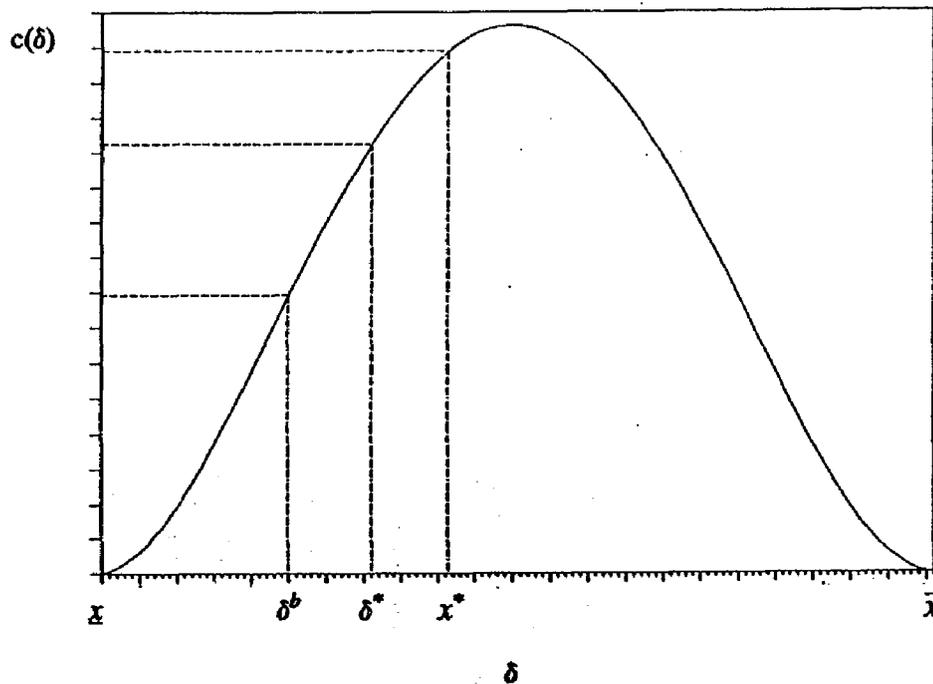
Para mantener la simplicidad del análisis, consideraremos el comportamiento de un solo banco en un mercado financiero no regulado cuando sabe (o cree) que en caso de crisis será rescatado parcialmente por el gobierno. Además, asumimos una oferta infinitamente elástica de fondos de modo que podamos abstraernos de los efectos de los mercados financieros sobre el volumen de ahorro.

En cada período, un banco representativo puede financiar una serie de proyectos. Cada proyecto, indiciado por x , requiere un préstamo unitario y produce un retorno igual a αx . El parámetro α es común a todos los proyectos y es estocástico. Toma el valor de α^h con la probabilidad h y de α^l para la probabilidad $1-h$. Como $\alpha^h > \alpha^l$ el superíndice h representa un estado de alta productividad y l uno de productividad baja. Se asume que el retorno x está distribuido de forma uniforme en el rango $[\underline{x}, \bar{x}]$; en favor de la normalización se asume que $\bar{x} - \underline{x}$ es igual a la unidad.

El contrato de préstamo estipula un tipo de interés igual a $r - 1$; por lo tanto, la amortización más el interés igualan r en el caso en que αx sea mayor que r . En el caso de que αx sea menor que r , todo el retorno del proyecto (es decir, αx) se paga al banco. Se supone que todos los proyectos son rentables en el estado de productividad alta; de aquí que $\underline{x}\alpha^h > r$. Esto hace posible que el banco obtenga la amortización total de su préstamo en los estados de productividad alta. Por el contrario, se supone que en los estados de baja productividad sólo los proyectos con un retorno $x > x^*$ reciben un retorno neto positivo. Esto es, x^* es tal que $\alpha^l x^* = r$. Esto implica que en estados de baja productividad el banco obtiene una amortización parcial de los préstamos concedidos en el subintervalo de proyectos con un retorno inferior a x^* .

Los bancos, por su parte, pagan interés a los depositantes a un tipo de $\rho - 1$, independientemente de la realización de α . Como el banco puede presentar pérdidas en estados de baja productividad, puede necesitar una ayuda gubernamental para poder hacer frente al pago de intereses a los depositantes. Se supone, por lo tanto, que el gobierno rescata a los bancos pagando una fracción b de los pagos debidos a los depositantes en el caso de que la productividad sea baja. Esto implica que un banco que presta a todos los proyectos que presentan un retorno superior a δ paga $(1-b)\rho(\bar{x} - \delta)$ a sus depositantes de sus propios recursos cuando $\alpha = \alpha^l$. La fracción b es la

GRAFICO I COSTES DE EVALUACION



392

cuantía del apoyo mínimo que mantiene al banco solvente. Por lo tanto, podría considerarse b como un indicador de la fragilidad del sector financiero; para una pérdida de cierto tamaño, un b más alto indica que el banco tiene una capacidad menor de absorber la pérdida a partir de sus recursos propios (por ejemplo, capital y reservas).

El principal objetivo de los bancos es el estudio de los distintos proyectos para determinar su calidad. La tecnología de evaluación de proyectos es tal que, al pagar un coste $c(\delta)$, el banco puede determinar si un proyecto tiene una tasa de rentabilidad x mayor o menor que un valor dado de δ . Suponemos que distinguir si un proyecto es muy bueno o muy malo es barato. Lo que es caro es evaluar proyectos de calidad media. Así, la curva que se muestra en el Gráfico 1 es una curva razonable para la función de costes $c(\delta)$. La función de costes $c(\delta)$ puede interpretarse como la cantidad de recursos que invierte un banco en la evaluación de proyectos. Asumimos que x^* está por debajo de x^m , donde x^m es el valor de x que maximiza la función $c(\delta)$. Finalmente, para asegurarnos un buen comportamiento de nuestra función de costes, asumimos que para todos los valores de x por debajo de x^* la función de costes es convexa.

Como los bancos obtienen beneficios financiando todos los proyectos para los que $\alpha = \alpha^h$, pero tienen pérdidas para la franja de proyectos para los

que $x < x^*$ si $\alpha = \alpha'$, la estrategia óptima para un banco representativo es la de elegir un valor de δ , prestar a todos los proyectos con $x > \delta$, y denegar el crédito a todos los demás.

A continuación podemos caracterizar la elección óptima de δ . Los beneficios esperados por el banco vienen definidos por:

$$\begin{aligned} E\pi &= h(r-\rho)(\bar{x}-\delta) + (1-h)[r(\bar{x}-x^*) + \int_{\delta}^{x^*} \alpha' x dF(x) - (1-b)\rho(\bar{x}-\delta)] - c(\delta) \\ &= h(r-\rho)(\bar{x}-\delta) + (1-h)[(\bar{x}-x^*) + \frac{\alpha'}{2}(x^{*2}-\delta^2) - (1-b)\rho(\bar{x}-\delta)] - c(\delta). \end{aligned} \quad (3)$$

La elección óptima de δ , representada por δ^* , viene determinada por la siguiente condición:

$$c'(\delta^*) = \rho[h + (1-h)(1-b)] - hr - \alpha'\delta^*(1-h) \quad (4)$$

La ecuación (4) establece que, en el punto óptimo, el banco iguala el beneficio marginal esperado con el coste marginal —es decir, interés más gastos de estudio— asociado con cada unidad de crédito adicional, $\bar{x} - \delta$. Como $c(\delta)$ es convexa a lo largo de la franja relevante, la ecuación (4) implica que existe una relación positiva entre la cantidad de financiación bancaria, $\bar{x} - \delta$, y el tamaño de la ayuda esperada del gobierno, b . Además, la ecuación (4) implica que la mayor fragilidad financiera —medida por una b más alta— está asociada no sólo con un volumen mayor de préstamos, sino con una menor evaluación de los proyectos por parte de los bancos.

393

En resumen, este ejemplo muestra cómo, debido a los incentivos gubernamentales destinados a proporcionar alivio al sistema financiero durante las crisis, el nivel de intermediación financiera —medido a través de la financiación bancaria al sector privado— puede estar positivamente asociado con una menor productividad de la inversión y con una mayor fragilidad del sistema financiero. A su vez, este tipo de consideración puede explicar porqué, en situaciones en las que se produce una liberalización del sistema financiero en un contexto regulador poco desarrollado, una mayor intermediación financiera puede tener efectos negativos sobre el crecimiento, como sugiere la experiencia latinoamericana reciente.

Conclusiones

En este artículo hemos examinado la relación empírica entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. La revisión de la literatura y nuestros

resultados empíricos sugieren que, en general, el desarrollo financiero conduce a un mayor crecimiento. Este efecto, sin embargo, varía según los países y a lo largo del tiempo. Adicionalmente, como demuestra la experiencia latinoamericana de los años 70 y 80, puede haber ejemplos en los que una liberalización financiera pobremente regulada y las expectativas de rescate gubernamental pueden dar lugar a una relación negativa entre el nivel de intermediación financiera y el crecimiento. Así, el desmantelamiento de una situación de represión financiera requiere un marco regulador apropiado para evitar costosas crisis financieras. Además, nuestros resultados sugieren con bastante fuerza que la principal vía de transmisión entre el desarrollo financiero y el crecimiento es su efecto sobre la eficiencia de la inversión, más que sobre el volumen de la misma.

APENDICE A

CLASIFICACION DE PAISES

CUADRO A. I

CLASIFICACION DE PAISES SEGUN RENTA PER CAPITA EN 1960

Renta alta	Renta media	Renta baja
Estados Unidos	Hong Kong	Costa de Marfil
Suiza	Perú	Zambia
Luxemburgo	Chipre	Corea del Sur
Canadá	Costa Rica	Tailandia
Nueva Zelanda	Nicaragua	Sudán
Dinamarca	Singapur	Madagascar
Venezuela	Grecia	Zimbabue
Alemania	Jamaica	Haití
Australia	Portugal	Pakistán
Suecia	Guyana	Nigeria
Noruega	Colombia	Marruecos
Reino Unido	Brasil	Ghana
Trinidad y Tobago	Argelia	India
Países Bajos	Malta	Camerún
Islandia	Guatemala	Egipto
Francia	Turquía	Indonesia
Bélgica	Panamá	Botswana
Finlandia	Ecuador	R. Central Africana
Austria	Jordania	Nepal
Uruguay	Malasia	Kenia
Italia	El Salvador	Liberia
Argentina	I. Mauricio	Bangladesh
Chile	Papua Nueva Guinea	Suazilandia
Israel	Paraguay	Togo
Africa del Sur	Sri Lanka	Burundi
Irlanda	República Dominicana	Uganda
España	Bolivia	Zaire
Japón	Filipinas	Birmania
México	Taiwán	Etiopía
Irán	Túnez	Sierra Leona
Islas Fidji	Gabón	Ruanda
Barbados	Senegal	Malawi
	Honduras	Tanzania

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 396
- BARRO, ROBERT J. (1991): "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, Núm. 2 pp. 407-33.
- BARRO, ROBERT J., N. GREGORY MANKIW y XAVIER SALA-I-MARTIN, (1994): "Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth", *American Economic Review*, Vol. 85, pp. 103-115.
- BLANCHARD, OLIVIER J. y STANLEY FISCHER (1989): *Lectures on Macroeconomics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BENCIVENGA, VALERIE y BRUCE D. SMITH (1991): "Financial Intermediation and Endogenous Growth", *The Review of Economic Studies*, Vol. 58, Núm. 2, pp. 195-209.
- CALVO, GUILLERMO A. (1988): "Servicing the Public Debt: The Role of Expectations", *American Economic Review*, Vol. 78, Núm. 4, pp. 647-61.
- CALVO, GUILLERMO A. y FABRIZIO CORICELLI (1992): "Stagflationary Effects of Stabilization Programs in Reforming Socialist Countries: Enterprise-Side vs. Household-Side Factors", *The World Bank Research Review*, Vol. 6, Núm. 1, pp. 71-90.
- CALVO, GUILLERMO A. y PABLO E. GUIDOTTI (1991): "Interest Rates, Financial Structure, and Growth: Bolivia in a Comparative Perspective". Manuscrito no publicado. Fondo Monetario Internacional.
- CAVALLO, DOMINGO (1977): "Stagflationary Effects of Monetarist Stabilization Policies", Tesis Doctoral, Cambridge, Harvard University.
- DE GREGORIO, JOSÉ (1992): "Economic Growth in Latin America", *Journal of Development Economics*, Vol. 39, pp. 58-84.
- DE GREGORIO, JOSÉ (1993): "Borrowing Constraints, Human Capital Accumulation and Growth", manuscrito no publicado (Washington DC: Fondo Monetario Internacional).
- DE LONG, BRADFORD y LAWRENCE SUMMERS (1991): "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, Núm. 2, pp. 445-502.
- DÍAZ-ALEJANDRO CARLOS F. (1985): "Good-Bye Financial Repression, Hello Financial Crash", *Journal of Development Economics*, Vol. 19, Núms. 1-2, pp. 1-24.
- DORNBUSCH, RUDIGER (1990): "Policies to Move from Stabilization to Growth", en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, pp. 19-48.
- EASTERLY, WILLIAM: "Endogenous Growth in Developing Countries with Government Induced Distortions", manuscrito no publicado, (Washington DC: The World Bank).
- FAMA, EUGENE (1980): "Banking in the Theory of Finance", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 6, Núm. 1, pp. 39-57.
- FISCHER, STANLEY (1992): "Growth, Macroeconomic, and Development", *NBER Macroeconomics Annual 1991*, Vol. 6, pp. 330-364.
- FRY, MAXWELL J. (1988): *Money, Interest and Banking in Economic Development*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.

- FRY, MAXWELL J. (1993): "Financial Repression and Economic Growth", Working Paper IFGWP-93-07, International Finance Group, Birmingham, University of Birmingham.
- GELB, ALAN (1989): "Financial Policies, Growth, and Efficiency", Working Paper WPS 202, Washington DC: The World Bank.
- GERTLER, MARK y ANDREW ROSE (1991): "Finance, Growth and Public Policy", Working Paper WPS 814. Washington DC: The World Bank.
- GOLDSMITH, RAYMOND W. (1969): *Financial Structure and Development*. New Haven: Yale University Press.
- GOLDSTEIN, MORRIS, DAVID FOLKERS-LANDAU, MOHAMED A. EL-ERIAN, STEVEN M. FRIES y LILIANA ROJAS SUÁREZ (1992): *International Capital Markets: Developments, Prospects and Policy Issues*. World Economic and Financial Survey, Washington DC: Fondo Monetario Internacional.
- GREENE, JOSHUA y DELANO VILLANUEVA (1991): "Private Investment in Developing Countries", *IMF Staff Papers*, Vol. 38, Núm. 1, pp. 33-58.
- GREENWOOD, JEREMY y BOYAN JOVANOVIĆ (1990): "Financial Development, Growth and the Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, Núm. 5, pp. 1076-1108.
- GREENWOOD, JEREMY y BRUCE D. SMITH (1994): "Financial Markets in Development and the Development of Financial Markets", *Journal of Economics, Dynamics and Control*.
- GROSSMAN, GENE y ELHANAN HELPMAN (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MIT Press.
- GUIDOTTI, PABLO E. y MANMOHAN KUMAR (1991): "Domestic Public Debt of Externally Indebted Countries", *IMF Occasional Paper*, Núm. 80, Washington DC: Fondo Monetario Internacional.
- ISARD, PETER, DONALD MATHIESON y LILIANA ROJAS-SUÁREZ (1992): "A Framework for the Analysis of Financial Reforms and the Cost of Safety Nets", IMF Working Paper WP/92/31, Fondo Monetario Internacional.
- JAPPELLI, TULLIO y MARCO PAGANO (1994): "Savings, Growth and Liquidity Constraints", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, Núm. 1, pp. 93-109.
- KHAN, MOHSIN S. y DELANO VILLANUEVA (1991): "Macroeconomic Policies and Long-Term Growth: A Conceptual and Empirical Review", IMF Working Paper WP/91/28, Washington DC: Fondo Monetario Internacional.
- KING, ROBERT G. y ROSS LEVINE (1993a): "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, Núm. 3, pp. 717-738.
- KING, ROBERT G. y ROSS LEVINE (1993b): "Finance, Entrepreneurship, and Growth", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, Núm. 3, pp. 513-542.
- LEVINE, ROSS (1992): "Financial Structure and Economic Development", Working Paper WPS 849, Washington DC: The World Bank.
- LUCAS, ROBERT E. (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, Núm. 1, pp. 3-42.

- MCKINNON, RONALD I. (1973): *Money and Capital in Economic Development*. Washington D.C.: Brookings Institution.
- NEAL, CRAIG R. (1988): "Macro-Financial Indicators for One Hundred Seventeen Developing and Industrial Countries", Background paper for the *World Development Report 1989*, Washington DC: The World Bank.
- PERSSON, TORSTEN y GUIDO TABELLINI (1990): *Macroeconomic Policy, Credibility and Politics*. Londres: Hardwood Academic Publishers, 1990.
- POLAK, JACQUES (1989): *Financial Policies and Development*. Paris: OECD Development Center Studies.
- ROMER, PAUL (1986): "Increasing Returns to Scale and Long-run Growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 94, Núm. 5, pp. 1002-1037.
- ROUBINI, NOURIEL y XAVIER SALA-I-MARTIN (1992): "Financial Repression and Economic Growth", *Journal of Development Economics*, Vol. 39, Núm. 1, pp. 5-30.
- SAINT-PAUL, GILLES (1992): "Technological Choice, Financial Markets and Economic Development", *European Economic Review*, Vol. 36, Núm. 4, pp. 763-781.
- SHAW, EDWARD S. (1973): *Financial Deepening in Economic Development*. Nueva York, Oxford University Press
- SOLOW, ROBERT (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, Núm. 1, pp. 65-94.
- SUMMERS, ROBERT y ALAN HESTON (1990): "The World Penn Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, Núm. 2, pp. 327-368.
- TAYLOR, LANCE (1983): *Structuralist Macroeconomics*. Nueva York: Basic Books Inc.
- VAN WIJNBERGEN, SWEDER (1983): "Credit Policy, Inflation and Growth in a Financially Repressed Economy", *Journal of Development Economics*, Vol. 13, Núm. 1-2, pp. 45-65.
- WORLD BANK (1989): *World Development Report*, Nueva York: Oxford University Press.

**Homenaje a
D. Aníbal Pinto
Santa Cruz**



Aníbal Pinto: Distinto Mestre

En las páginas que siguen, la Junta de Asesores, el Consejo de Redacción y todos los que colaboramos en la Dirección de *Pensamiento Iberoamericano Revista de Economía Política*, rendimos un muy sentido y merecido homenaje a Aníbal Pinto Santa Cruz, quien fuera el Fundador, primer Director y últimamente Presidente de la Junta de Asesores de nuestra Revista.

Aníbal Pinto, en colaboración con un destacado conjunto de personalidades encabezadas por Raúl Prebisch, Manuel de Prado y Colón de Carvajal, Juan Velarde Fuertes y Enrique Iglesias, contribuyó decisivamente a comienzos de la década pasada a configurar y después a concretar, inspirar, dirigir y animar esta verdadera empresa intelectual Iberoamericana, que está a punto de cumplir tres lustros de existencia. En este período, se han asociado o incorporado a nuestras actividades, como autores de artículos y reseñas, como participantes en reuniones y conferencias y otras actividades, cientos de colegas que conforman buena parte de la comunidad de las ciencias sociales de Iberoamérica y de otras regiones. Estoy seguro que este homenaje representa el sentir de todos los que conocieron a Aníbal y se beneficiaron de su sabiduría, bondad, su amistad y sus enseñanzas.

401

No me ha sido fácil escribir estos párrafos. Brotan como de un surtidor los recuerdos de las numerosas y memorables jornadas de amigable convivencia y colaboración intelectual de más de cuatro décadas. Aflora con rasgos nítidos su inteligencia privilegiada, aguda en la distinción entre lo fundamental y lo accesorio, certera y original para desentrañar las complejas vinculaciones entre lo económico y lo sociopolítico, perspicaz para encontrar el camino de la teoría a la práctica y vice versa, sabia y audaz en la comprensión y aprendizaje de la experiencia histórica comparada, propia y ajena.

Más allá de su excepcional contribución al pensamiento socioeconómico y político latinoamericano, que se reseña en detalle en las aportaciones que siguen, Aníbal Pinto fue también un realizador, un empresario intelectual, un exitoso forjador y animador de múltiples iniciativas, publicaciones e instituciones (Círculo de Economía, *Panorama Económico*, la Escuela y el Instituto de Economía de la Universidad de Chile, la CEPAL en Chile y Brasil, *Pensamiento Iberoamericano* y *Revista de la CEPAL*, entre otras). A todas ellas imprimió el sello indeleble de sus admirables valores, principios e ideas-fuerza.

En un plano más íntimo, pero inseparable de su **persona pública**, su físico imponente contrastaba sólo aparentemente con una personalidad gentil, amistosa, cálida y rebosante de humor, chispa e ingenio. Ello no le impedía expresar con claridad y franqueza pero sin descalificaciones, sus propias opiniones generalmente originales y divergentes de las comúnmente aceptadas. Le encantaba, como solía decir, “pinchar globos”. De aquí nacían veladas inolvidables de acalorada pero respetuosa y esclarecedora discusión, tanto crítica como también autocrítica. Y con frecuencia sabrosas e incisivas cartas públicas a diversos órganos de prensa, firmadas con seudónimos reconocibles por su estilo inimitable.

Tal vez el rasgo más atractivo de Aníbal, si es que hubiera forzosamente que elegir alguno, en esta personalidad tan compleja como completa, era su pasión desbordante por aspectos de la vida cotidiana como la convivencia familiar y con sus amigos, y la buena mesa, con platos preparados con ingredientes adquiridos por él y según sus instrucciones culinarias. También en relación con aspectos de la cultura como el buen cine, la literatura y la poesía (recitar Neruda, imitándolo, a altas horas de la madrugada), y la danza clásica y moderna (admirada a través del notable talento de su **Prima Ballerina** esposa Malucha Solari). Sin perjuicio por cierto de su afición por los clásicos del tango (Gardel), el bolero (Los Panchos) y la Bossa Nova.

402

Abruma el vacío súbito y brutal de su pérdida irreparable. Los árboles todavía no dejan ver el bosque. Deseché, sin demasiado éxito, como puede apreciarse, borradores que resultaban demasiado personales. Más que escribir sobre Aníbal, brotaba el anecdotario de las muchas ocasiones y jornadas a través de las cuales se manifestó la enorme influencia que ejerció sobre mi formación intelectual, profesional y personal. Y sobre lo afortunado que fui al estar cerca de él desde muy joven como su alumno en la Universidad, trabajando luego bajo su sabia conducción, acompañándolo en numerosos viajes, sobre todo a Brasil y luego a España, en la fase de gestación y desarrollo de esta Revista, construyendo a lo largo de muchos años, que sin embargo siempre fueron pocos, una entrañable relación de colegas, compañeros y amigos.

Recordando esta trayectoria personal me vino a la mente la frase con la que lo saludaba habitualmente desde hace años: “¡Distinto Mestre!”, imitación cariñosa del saludo que le dirigían sus pupilos brasileños. Distinguido maestro. Ahí caí en la cuenta que Aníbal Pinto Santa Cruz fue ante todo y más que nada un maestro excepcional, en el más amplio sentido de ambas palabras. Maestro excepcional formador de discípulos también frecuentemente excepcionales. “Pupilos”, como los llamaba, que comenzaban de alumnos y aprendices, seguían como ayudantes y asistentes, y se convertían

finalmente en colegas y personalidades. En el caso de Aníbal, por su calidez envolvente, muchos se convertían además en amigos y compañeros intelectuales de toda una vida, sin importar cercanía o lejanía física.

Cuando sus numerosos y destacados discípulos, de diversas nacionalidades, llegaron a consolidar sus vidas académicas o profesionales en sus respectivos países, y el maestro comenzó a envejecer, sintieron la necesidad de homenajearlo para expresarle públicamente su gratitud y admiración. Aunque Aníbal consideraba estos homenajes públicos como verdaderas agresiones a su innata e irreductible modestia, tuvo que someterse pacientemente a ellos. Y si bien se sentía algo incómodo, lo aceptaba con íntima satisfacción, pues los consideraba más que nada demostraciones de cariño y aprecio.

Aníbal tuvo así la suerte y la satisfacción de comenzar a ser homenajeadado, en la cordial compañía de sus numerosos discípulos en varios países, cuando aún se encontraba en pleno ejercicio de su magisterio, desde esa señorial oficina que heredara de Raúl Prebisch, y desde donde continuaba su obra como Director de la *Revista de la CEPAL*. En efecto, a partir de 1989 se sucedieron el Doctorado *Honoris Causa* de la Universidad de Campinas, en Brasil; el homenaje que nuestra propia revista le ofreció en 1991, en el número 19, cuando iba a cumplirse una década de su lanzamiento; el Doctorado *Honoris Causa* de la Universidad Nacional Autónoma de México, y la publicación en esa ocasión, de una obra fundamental que analiza y reúne sus principales contribuciones (Aníbal Pinto: *América Latina: Una Visión Estructuralista*, México, 1991), el Premio Iberoamericano de Economía “Raúl Prebisch” del Instituto de Cooperación Iberoamericana de Madrid; la celebración por la Universidad de Santiago del cincuentenario de la publicación de su libro clásico *Chile, un caso de desarrollo frustrado*; el otorgamiento de la medalla del Cincuentenario de la Naciones Unidas con ocasión de celebrarse ese acontecimiento; coronado todo ello con el Premio Nacional de Humanidades y Ciencias Sociales, el 14 de septiembre de 1995, pocos meses antes de su fallecimiento.

En todas esas ocasiones, y por supuesto también después de su muerte, destacados colegas, discípulos, colaboradores y admiradores del personaje y de su obra, dejaron valiosos testimonios de los múltiples y fascinantes rasgos intelectuales y personales que adornaron a nuestro “Distinto Mestre” y de la amplitud, profundidad y originalidad de su pensamiento. Nada más apropiado que hacer revivir en esta ocasión esa riqueza de apreciaciones, percepciones y vivencias de varios distinguidos colegas iberoamericanos que tuvieron la fortuna de convivir, compartir y disfrutar mucho de lo que nos dejaría como legado Aníbal Pinto Santa Cruz.

La Obra de Aníbal Pinto



Aníbal Pinto y el Estructuralismo Latinoamericano**

No es fácil que en países del “tercer mundo” surjan aportaciones significativas en campos culturales complejos como es el caso de la economía. El “estructuralismo latinoamericano”, de raigambre cepalina, tal vez sea la excepción de la regla. En su conformación, junto a autores como Ahumada, Furtado, Noyola, Prebisch, Sunkel, M.C. Tavares, Vuskovic y otros, Aníbal Pinto jugó un papel primordial.

En las notas que siguen, primero se abordarán algunos aspectos de la trayectoria inicial de Pinto para luego examinar algunas de sus contribuciones más relevantes y genéricas al pensamiento cepalino¹. Por cierto, en todo cuerpo teórico podemos distinguir su dimensión interpretativa y su dimensión propositiva. Esta última, nos cuenta del proyecto socio-político que esgrime la teoría y los grupos sociales subyacentes que la portan. En este trabajo, sólo abordaremos el aspecto interpretativo².

407

¿Cómo se forja un estructuralista?

En materias económicas, la visión estructuralista obviamente existe, pero su emergencia y desarrollo no es algo sencillo. Por ejemplo, un estudiante joven en su formación digamos “standard”, difícilmente se topará con esa visión. En ello inciden factores diversos, de los cuales conviene mencionar por los menos dos que operan con especial fuerza.

* Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

** Este trabajo es una revisión del capítulo 1º del libro del autor “América Latina: una visión estructuralista”, publicado por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, 1991.

¹ Por los límites de este trabajo, el examen será muy sinóptico y, en lo básico, buscará subrayar aquellas categorías y temas de especial relevancia para el presente. En ocasiones introduciremos algunos conceptos que en stricto-sensu no pertenecen a Pinto. Pero como respetan su espíritu, pueden ayudar a un desarrollo ulterior más fecundo.

² Sobre el aspecto “normativo” se ha escrito que la escuela estructuralista “pone el acento de la política de desarrollo sobre un conjunto de reformas estructurales, en la función del Estado como orientador, promotor y planificador, y en una reforma y ampliación sustancial de las modalidades de financiamiento externo y del comercio internacional. Esta corriente de ideas tuvo probablemente su culminación política en 1961, en la Carta de Punta del Este y en la concepción inicial —y nunca realizada— de la Alianza para el Progreso. Ver OSVALDO SUNKEL y PEDRO PAZ, “El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo”, pág. 35; Siglo XX editores, México, 1975.

En primer lugar tenemos el factor ideológico.

Para muchos, reconocer el alto componente ideológico (en el sentido de falsa conciencia) de la disciplina económica, es más que embarazoso. Pero la incomodidad, no elimina el hecho objetivo. Por lo mismo, no debe extrañar que las perspectivas teóricas que implican una crítica a lo dado, encuentren una acogida casi nula en el “establiment” académico. Lo contrario suele suceder con las visiones de corte apologético, santificadoras del status-quo. Piénsese, por ejemplo, en la ultra-conservadora corriente neoclásica y su dominio casi irrestricto de los curricula universitarios. El mismo paradigma keynesiano, tuvo ciertamente un éxito y penetración notables. Pero, en lo grueso, su impacto se concentró sólo en la macroeconomía y su éxito se extendió a lo largo de unos treinta años para luego entrar en franca decadencia. Y en cuanto a otros paradigmas, de corte radical como el marxista, suelen toparse con un veto casi inmovible. En el caso que nos preocupa —el del estructuralismo latinoamericano— no se podría, ni con mucho, hablar de radicalismo extremo. Pero su visión crítica de vg. el “orden” económico internacional, nunca resultó digerible para las grandes potencias³.

408

En segundo lugar, tenemos las carencias de la misma visión estructuralista. Por una parte, no ha sido suficientemente codificada. Lo cual, por cierto, no facilita su enseñanza ni su aprendizaje. Por otra, en su configuración, resaltan vacíos teóricos mayores. vg., no se maneja una teoría del valor y de los precios específica; no se incorporan al análisis, de modo sistemático, el impacto de las estructuras oligopólicas, etc.

Con todo, el estructuralismo a veces florece. Como lo hizo en la América Latina de la postguerra. ¿Qué se necesitó para ello?

A nivel personal, una fuerte dosis de inteligencia crítica asociada a una gran imaginación creadora. En un mundo que privilegia la inteligencia instrumental —adecuación de medios a fines que no se cuestionan— el tenor crítico no abunda. Por lo mismo, la capacidad para imaginar las estructuras más subyacentes y no visibles, así como las posibles realidades superadoras de lo dado, es más que escasa. Pero en Aníbal Pinto —así como en Furtado y Noyola— esas virtudes abundaban en grado superlativo⁴.

³ La Cepal fue “objeto de violentos ataques por parte de los gobiernos latinoamericanos más reaccionarios y del gobierno, los intereses económicos e importantes sectores académicos de los Estados Unidos”. Cf. OSVALDO SUNKEL, *El desarrollo de la teoría del desarrollo*, pág 34, en J. Villamil editor, *Capitalismo transnacional y desarrollo nacional*; FCE, México, 1981.

⁴ Tal vez por ello, en este trío radica el mayor genio “poético” discernible en la plana mayor de los cepalinos. Valga aquí citar un testimonio de lujo: “el profesor Gudín me dijo un día, con tono de reprimenda: ‘tú apelas demasiado a la imaginación en tus análisis. Debías haber sido novelista y no economista’. No cabe duda que la imaginación descontrolada produce delirios, ¿pero, cómo concebir una construcción teórica sin un fuerte ingrediente de invención?”. Cf. CELSO FURTADO, *La fantasía organizada*, pág. 59. Edic. Eudeba-Tercer Mundo, Bogotá, 1989.

La clave, en todo caso, radica en las circunstancias históricas objetivas.

En tiempos de gran tranquilidad, para el ojo cotidiano el dato estructural no se mueve ni un milímetro. Por lo mismo, pareciera que de él nadie se preocupa, nadie ve ni nadie indaga. La estructura, en estos períodos, funciona como algo inexistente, como un volcán silencioso y a la vez invisible. Por el contrario, en tiempos revueltos, convulsos, de conflicto agudo y sujetos a mutaciones mayores, las vigas maestras o pilares del edificio social saltan al primer plano, vociferan y se muestran casi desnudas. De modo similar, pareciera que los agentes más activos del conflicto aprenden a “ver bajo las aguas”. En resumen, estos son tiempos propicios para que se aprecie el trasfondo estructural. Y en América Latina, en torno a los años treinta y cuarenta, la realidad se mostró bastante proclive al examen y discursión de las estructuras del sistema económico y social vigente. El genio de los cepalinos muy probablemente radicó en ello: en haber sabido responder a las exigencias que por la época planteaba la realidad objetiva.

Recordemos algunos hitos decisivos que calaron muy profundo en jóvenes como Pinto y sus colegas.

La gran crisis de 1929-33, en el caso de Chile, terminó por provocar el colapso definitivo del modelo primario-exportador. Y al poco andar, abrió paso a la industrialización sustitutiva. Pero más que eso, aquí debemos subrayar su impacto ideológico. Los que aseguraban la decadencia y derrumbe inexorables del capitalismo, vieron en la crisis la confirmación de sus creencias. Los que en él confiaban, sintieron que su fe se disolvía⁵.

En el período, el avance socialista parece incontenible. En la URSS, los planes quinquenales dan resultados espectaculares, el país escapa a la crisis del 29-33, rechaza la agresión nazi y al finalizar la Segunda Guerra, el campo socialista se amplía en términos espectaculares. El estalinismo podía preocupar pero no tanto como para oscurecer los logros, amén de que se solía creer que no era más que una enfermedad temporal, propia de la infancia y del atraso original en que surgía el experimento⁶. En resumen, así como “los

⁵ Según Prebisch: “Yo me nutrí en las ideas liberales, pero después, frente a la crisis mundial, tuve una crisis teórica tremenda (...). Ante la prolongación de la crisis mundial... empecé yo a tener muchas dudas acerca de mi teoría ortodoxa (...). La gran crisis mundial me llevó a echar por la borda el libre-cambio, a darme cuenta de que había que seguir una política deliberada de industrialización”. Ver M. MAGARIÑOS, Diálogos con Raúl Prebisch, págs. 93, 100, 147; FCE, México, 1991.

⁶ “La misma salida del capitalismo bárbaro, puede exhibir rasgos inhumanos por el hecho de que el proletariado, tal como lo describe Marx, es mantenido por la burguesía en la deshumanización. La revolución desencadena maravillosas virtudes y vicios anacrónicos a un tiempo. Liberarse de los vicios lleva más tiempo que la revolución”. Cf. BERTOLD BRECHT, en Montaje temático (antología) de su obra; pág. 102. Ediciones de la Universidad, Guadalajara, 1990.

malos” parecían derrumbarse, la utopía avanzaba rauda, como el bergantín de Don José Espronceda.

El impacto de la Guerra Civil española no fue menor. En el campo republicano y democrático se veían las fuerzas de lo nuevo, de lo humano reivindicado. En el otro, la hosca cara del fascismo y su desprecio a la vida y a la razón (recuérdese el “muera la inteligencia” de Sanjurjo y compañía). En realidad, sobremanera desde el punto de vista emocional, pocos sucesos conmovieron más que la tragedia española. Por esos años, Pinto era estudiante universitario y casi cotidianamente salía a la calle para “apoyar a la República y pelear con los fascistas”⁷. Casi al final de su vida, nos dirá que las dos grandes influencias que forjaron su juventud fueron la Guerra Civil española y el Frente Popular chileno⁸. Asimismo, recalca el impacto de la Segunda Guerra y de la alianza anti-fascista.

En Chile, por último —last, but not least— tenemos la constitución y triunfo (en 1938) del Frente Popular, encabezado por Aguirre Cerda. Con él, la burguesía industrial emergente asciende al primer plano de la escena política y agrupa tras de sí a un vasto movimiento urbano-popular⁹. En principio, se trató de un proyecto popular, democrático, anti-oligárquico y en favor de la autonomía nacional¹⁰. Ese Frente galvanizó el entusiasmo popular y provocó una auténtica revolución en los espíritus. La campaña presidencial de Aguirre fue conmovedora y en el mismo candidato se advirtió un visible giro a la izquierda. Para los jóvenes —como Pinto— que en ella participaron, ésa sería una experiencia imborrable.

Por sus preferencias políticas, de Pinto se podría decir que fue algo así como una encarnación o prototipo del espíritu del Frente Popular. Muchos años después, en 1983, Pinto enfatiza un estilo capaz de generar un “crecimiento dinámico y regular de nuestras economías, mayor equidad en la distribución social de sus frutos y un grado satisfactorio de autonomía frente a

⁷ En los cuarenta, una querrela del embajador de Franco en Chile lo envió a la cárcel por breve tiempo.

⁸ Pinto, gran admirador de Neruda, recitaba sin problemas buena parte de “España en el corazón”. También el famoso “Vientos del pueblo me llevan, / vientos del pueblo me arrastran, / que me esparcen el corazón / y me aventan la garganta”, de Miguel Hernández.

⁹ Quizá la mayor carencia del Frente Popular chileno, fue su incapacidad para incorporar a las masas campesinas. Por lo mismo, fue incapaz de atacar al latifundio tradicional.

¹⁰ Esta se entiende como estrechamente asociada al proceso de industrialización. Buena parte de la ideología “frente-populista” está contenida (en su temática económica y con un sabor notoriamente más moderno que en 1938) en unos de los primeros libros de Pinto, su famoso “Hacia nuestra independencia económica” de 1953.

la influencias del exterior”¹¹. Y en otro texto, de 1993, señalaba que “para aplicar la visión estructuralista tenía que haber acuerdos con la clase empresarial, con la clase asalariada, con los sindicatos, etc. El objetivo más trascendente era cambiar la estructura del país y transformarlo en un país desarrollado. Y la industrialización era la respuesta”¹². En este contexto, valga recordar que la famosa revista *Panorama Económico* que Pinto fundara y dirigiera, siempre trató de agrupar a centristas e izquierdistas. Como quien dice, se trataba de reeditar en el plano intelectual la alianza frente populista. Luego, cuando el conflicto socio-político chileno provocó la ruptura entre esas fuerzas (la Unidad Popular de Allende y la Democracia Cristiana de Frei que apoyó el golpe de Pinochet), la decisión de Pinto fue muy reveladora: no publicar más la revista.

Retomemos el punto: al comenzar el segundo tercio del siglo, el clima político-ideológico chileno estimulaba el cambio. Más concretamente, tenemos que lo que la conciencia social emergente y cuasi-dominante llega a manejar como “horizonte de lo posible”, implicaba la posibilidad de una mutación mayor. Junto a ello, se daba una conciencia nada ingenua sobre las condiciones y problemas que implicaba esa posible mudanza. Y como bien se sabe, el que en estos tiempos desea orientarse, no tiene más remedio que acudir al estructuralismo, en una u otra de sus múltiples variantes.

411

De todas esas variantes, la más sólida y profunda es sin duda la marxista. Y con ella, muy pronto se topa nuestro autor. En los treinta, siendo estudiante universitario, Pinto se incorpora al Partido Comunista chileno y allí despliega una gran actividad¹³ hasta que se desafilia en 1946. Para nuestros propósitos, el punto a subrayar es el impacto de esa perspectiva teórica en la configuración de la cosmovisión pintana. En sus propias palabras, “eso era una gran guía, una especie de marco para ordenar las cosas”¹⁴.

Conviene advertir que en la época, ya se sentía el impacto del estalinismo y casi siempre el marxismo se manejaba en terminos muy primitivos y

¹¹ Ver “Centro-Periferia e industrialización. Vigencia y cambios en el pensamiento de Cepal”. Aparece en ANÍBAL PINTO, “América Latina: una visión estructuralista”, pág. 532. Ediciones de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1991.

¹² Entrevistas en M. SERRANO y M. SCANTLEBURY, *Historias personales, políticas públicas*; pág. 99. Ediciones Los Andes, Santiago, 1993.

¹³ Según cuenta, trabajó como asesor en materias de economía de los parlamentarios comunistas. Y como desde siempre tuvo una pluma ágil y diestra, a casi todos “les escribía sus discursos”. Aunque reconoce una excepción pues “no escribía nada mal”: Neruda.

¹⁴ Ver “Historias personales, políticas públicas, ob. cit., pág. 88.

toscas. Y por los que sabemos, ninguno de los grandes cepalinos (la excepción fue Noyola) estudió a Marx en profundidad y mucho menos se dedicó a extender y desarrollar su teoría económica. En realidad, la estructura analítica del discurso económico de Marx les pasó a todos muy por lo alto. No es menos cierto que —por lo menos en autores como Pinto— se asimila el corpus marxista más grueso y genérico, su teoría más global. O parte de ella.

La influencia de Marx no fue privativa de Pinto. Otros cepalinos ilustres, como el mismo Prebisch, han reconocido que en su juventud fueron muy poco proclives a esa doctrina¹⁵. Por lo demás, algunas hipótesis tan básicas como la mismísima del “Centro-Periferia”, revelan una filiación marxista nada soterrada¹⁶. En todo caso, con el paso del tiempo ese impacto se fue diluyendo arrinconando en los rincones del subconsciente. Es decir, ayudó a forjar las hipótesis más nucleares y luego, cuando se avanzó al trabajo de escarmentar o bordar a partir de ellas, se dejó de lado.

412

No todos siguen esta ruta de abandono. Tal vez el último y más joven de los cepalinos clásicos, sigue una trayectoria inversa. No parte de Marx pero en su trayectoria se le va acercando más y más. Como dice Sunkel: “el marco analítico de la economía política clásica, y particularmente el marxismo, si bien no son enteramente satisfactorios al menos van en la dirección requerida para analizar el desarrollo: globalismo y totalidad. Pero al mismo tiempo, para ser verdaderamente útil, ese marco analítico requiere especificidad histórica (...). En otras palabras, el modos de operación de una economía capitalista, aún si presumimos que las leyes básicas del desarrollo capitalista no cambian, varía bajo diferentes arreglos institucionales y tradiciones culturales”¹⁷. Esta parecía una ruta bastante prometedora. Pero, bien lo sabemos, casi no ha sido explorada. Los tiempos—¡siempre los tiempos!— son hoy muy diferentes y militan duramente en contra de esos desarrollos.

¹⁵ La trayectoria intelectual de Prebisch es un tanto extraña. Como economista, hasta el comienzo de los cuarentas, fue ultra-conservador y lo que relata sobre su militancia y extensas lecturas socialistas, en esos primeros tiempos no parece haberle dejado ninguna huella. Quizá, al estilo de una Wick-sell, creyó ser un “socialista neoclásico” (¿?).

¹⁶ En casi todos los cepalinos se observa una constante bastante curiosa. En sus obras de madurez y más clásicas, para nada se refieren o citan a Marx. No obstante, en autobiografías, recuerdos o conversaciones, todos ellos coinciden en aceptar la gran influencia que recibieron de Marx. al igual que en otra esfera Baruch Spinoza, áquel aparece como el “innombrable”.

¹⁷ O. SUNKEL, “El desarrollo de la teoría del desarrollo”, en Villamil edit., ob. cit., pág. 40.

Los Grandes Núcleos Temáticos¹⁸

La industrialización: Espina dorsal del desarrollo

El desarrollo económico, para Pinto, es un fenómeno obviamente complejo y que altera a la sociedad en su conjunto, tanto en sus aspectos económicos como no económicos.

Si nos limitamos a lo más básico del puro aspecto económico, tendríamos que el proceso implica: i) elevar los niveles de productividad del trabajo; ii) difusión de esos nuevos y altos niveles al conjunto de la economía. O sea, crece el ingreso por habitante y la economía asume un carácter homogéneo. Para que esto pueda tener lugar resulta imprescindible un muy fuerte aumento del grado de industrialización. Por lo tanto, la clave o núcleo duro del desarrollo reside en el proceso de industrialización.

El argumento de Pinto en favor de la industrialización recoge a plenitud las hipótesis y razones de Prebisch.

En primer lugar, tenemos el *argumento ocupacional*. Este sostiene que en los países atrasados una gran parte de la población activa se localiza en sectores —fundamentalmente primarios— que funcionan con muy bajos niveles de productividad. Por lo tanto, el problema clave a resolver es la elevación de la productividad en esos sectores. Si esto se logra y no se altera la composición ocupacional, tendrá lugar una expansión descomunal de la producción primaria la que no podrá ser absorbida ni por la demanda interna ni por la externa. El intento daría lugar a una sobreoferta mundial de productos primarios con el consiguiente desplome de los precios y el seguro carácter antieconómico de las actividades involucradas. Por ello, y para abreviar, la introducción del progreso técnico en las actividades primarias y atrasadas debe elevar la productividad y a la vez provocar una gran expulsión de mano de obra. Y para darle empleo a esa población excedente debe expandirse la *ocupación industrial*.

En segundo lugar tenemos el *argumento del equilibrio externo*. Este se sustenta en la asimetría con que crece la demanda de bienes primarios y bienes manufacturados y sostiene, en lo grueso, que un estilo de crecimiento sustentado en exportaciones primarias genera una tendencia estructuralmente determinada al desequilibrio externo y que la necesidad de evitar dicho

¹⁸ Por problemas de espacio dejamos de lado algunos temas muy conspicuos, como lo es el de la inflación. Aquí, la visión estructuralista inicial necesita adecuaciones cuya discusión nos obligaría a un desarrollo demasiado extenso.

problema dará lugar a un lento ritmo de crecimiento (para el caso, la expresión acuñada es la de “estrangulamiento externo de la acumulación y el crecimiento”). Por lo mismo, las diferencias de ingreso entre países centrales y periféricos se agravarán. Luego, si esta situación de deterioro relativo se declara inaceptable, debe encararse un proceso de sustitución de importaciones y de diversificación-industrialización de las exportaciones. O sea, se debe propiciar un vigoroso proceso de industrialización.

En el último tiempo, Pinto agrega un tercer argumento en favor de la industrialización. Se alude aquí a *la ciencia como factor de poder y a la industria pesada como base material del desarrollo científico y tecnológico*. Sostiene que “el poder relativo entre una sociedad y otra” depende primordialmente del “dominio de los conocimientos que permiten escoger el qué hacer y cómo hacerlo”. A su vez, este factor depende básicamente del “nivel de complejidad que hayan alcanzado las actividades productivas, especialmente la industria”. Este sector es el “portador básico del conocimiento técnico y, en etapas avanzadas, exigente demandante de ese conocimiento”¹⁹.

En relación a lo expuesto, permítasenos algunas mínimas observaciones adicionales.

414

En la óptica de Pinto (y, en general, de Cepal) se puede advertir que el desarrollo no sólo exige elevar la productividad del trabajo. A la vez, conlleva un proceso de *homogeneización estructural*. Pero si esto es así, debemos concluir que también implicará un proceso de eliminación de la dependencia estructural (por el íntimo nexo que se establece entre heterogeneidad y dependencia). De aquí también se desprende una segunda conclusión: para que el desarrollo sea auténtico (o sea, que elimine la heterogeneidad y la dependencia estructurales) no basta la industrialización a secas. Esta, debe además asumir aquéllas modalidades que permitan resolver los problemas citados. En breve, se trataría de que la industrialización posibilite una *endogeneización* relativa del ciclo económico, es decir, que se *autonomice* las bases o fundamentos de la acumulación y crecimiento del sistema. Por cierto, eso exige que el sector industrial llegue a cubrir por lo menos *algunos* rubros pesados (verbigracia de bienes de capital) y de vanguardia tecnológica. Industrialización sí, pero además de cierto tipo. Tal sería el lema a esgrimir.

¹⁹ Cf. “Centro-periferia e industrialización. Vigencia y cambios en el pensamiento de la Cepal”. En A. PINTO, “América Latina, una visión estructuralista”, págs. 527-8.

El esfuerzo de inversión

La industrialización y el consiguiente proceso de desarrollo exigen un considerable esfuerzo de inversión. El problema lo podemos analizar en dos partes. Primero, el de los recursos disponibles para la acumulación. Segundo, el de las decisiones de inversión.

Para examinar el primer aspecto podemos recurrir al concepto de producto excedente²⁰ y a los modos en que éste se pueda utilizar. Es decir:

$$Pe = Ak + GI + Rx \quad (1)$$

Pe = producto excedente. Ak = acumulación.

GI = gastos improductivos. Rx = remesa al exterior.

$$Ak = Pe - (GI + Rx) \quad (2)$$

$$Ak = Pe (1 - gi - rx) \quad (2a)$$

$$gi = GI / Pe \quad rx = Rx / Pe$$

$gi + rx$ = “filtros” sobre el excedente.

415

Dividimos la expresión (2a) por el producto agregado (= PA) y obtenemos:

$$Ak / PA = (Pe / PA) (1 - gi - rx) \quad (3)$$

El cociente entre el producto excedente y el producto agregado es lo que Nemchinov denominara “potencial de reproducción ampliada del sistema económico”. Este, dadas ciertas condiciones, nos señala el máximo teórico que puede alcanzar la acumulación (como parte del producto agregado) en un período dado. Existiendo los “filtros” —o sea, los usos improductivos y las transferencias del excedente que se van “para afuera”— ese máximo es prácticamente inalcanzable.

El “potencial de reproducción ampliada” depende de dos factores: el salario real-hora y la productividad del trabajo.

$$Pe / PA = 1 - Srh / F \quad (4)$$

²⁰ El producto excedente es igual al producto agregado (ingreso nacional) menos el producto necesario. Este, a su vez, es igual al ingreso (salarios) percibido por los trabajadores productivos.

Srh = salario real por hora trabajada.

F = productividad del trabajo (por hora).

Por lo tanto, la expresión (3) nos queda:

$$Ak / PA = (1 - Srh / F) (1 - gi - rx) \quad (3a)$$

En la expresión (3a) la tasa de acumulación queda expresada en términos del “potencial de reproducción ampliada” y de los “filtros” sobre el excedente. Esa acumulación la debemos entender, en este nivel, más como recursos disponibles para ella que como acumulación efectiva. Y según se puede ver, se eleva si aumenta el potencial y disminuyen el peso relativo de los usos improductivos y de las remesas al exterior. En este contexto, podemos analizar el problema que nos preocupa.

Para mejor perfilar la propuesta pintana, valga un mínimo paréntesis sobre el caso neoliberal.

Primero, tenemos un fuerte aumento del potencial de reproducción ampliada. Ello, va asociado a un leve aumento en la productividad del trabajo y, sobretodo, a un drástico descenso en el nivel *absoluto* del salario real. En segundo lugar, se aprecia un descenso de la acumulación productiva (vista ésta como porcentaje del producto excedente). Tercero, respecto al excedente, se elevan tanto los gastos improductivos como las remesas al exterior. En suma, nos encontramos —en el caso neoliberal— con que se eleva la explotación y el excedente y *a la vez* cae la acumulación. El estilo, por ende, es regresivo y parasitario.

416

Volvamos a Pinto. Su propuesta implica: i) reducción de los “filtros sobre el excedente”. Es decir, de los gastos improductivos y las remesas al exterior como porcentaje del excedente; ii) aumento de la productividad del trabajo; iii) aumento importante del salario real; iv) la productividad debe crecer más rápido que el salario. Por lo tanto, también la elevación del potencial de reproducción ampliada.

En el caso de Pinto, al parecer se le asigna más importancia a la reducción de los filtros sobre el excedente que a la elevación del potencial de reproducción ampliada. Valga agregar que si este aumento tiene lugar no se podría hablar de una distribución más equitativa (entendiendo por ello una mayor participación salarial). Pese a ello, Pinto casi siempre habla de mejorar la distribución del ingreso. El punto es ambiguo y quizá visualiza la mejoría por el lado del crecimiento y expansión de las ocupaciones productivas.

La parte del excedente que queda disponible para la inversión no implica, necesariamente, una disponibilidad *efectiva*. Para que lo sea, la contraparte física de esa magnitud debe incluir mercancías que por su específico valor de uso puedan servir como soporte material de la acumulación. El problema, es el de la “*capacidad material de acumulación*” con que funciona el sistema. O sea, la disponibilidad efectiva de bienes de capital, lo que depende tanto del nivel que alcanza la producción interna de máquinas y equipos como del nivel de la capacidad para importar los bienes correspondientes. Sobre ambos factores, la insistencia de Pinto es muy marcada.

Sentado lo anterior, resta el problema de los *motivos* o decisiones de inversión. De seguro, éste es casi el único aspecto del proceso que preocupa a la literatura más convencional. Los cepalinos, curiosamente, abundan muy poco sobre el tema.

Pinto, en un texto muy inicial²¹, señala dos factores: i) un financiamiento adecuado. Por ello, podríamos entender una tasa de interés baja; ii) una rentabilidad adecuada²².

Otros autores, como Jorge Ahumada, han señalado que en América Latina la inversión no funciona como un gasto autónomo. O sea, responde a una demanda previamente existente y no funciona como creadora original de ingresos²³. Prebisch, en un viejo trabajo, apunta en el mismo sentido: “para que aumente el ritmo de las inversiones es indispensable que se eleve antes el ritmo de crecimiento de la demanda”²⁴. A su vez, esta demanda global se hace depender de las exportaciones, el gasto del gobierno y lo que se denomina “asimilación” o importación del proceso técnico. En la actualidad, autores como Eyzaguirre han retomado el tema y proponen como variables explicativas centrales de la inversión privada el ingreso nacional, la inversión pública y las tasas de interés. La última con signo negativo y las dos primeras con positivo²⁵. Interesa recalcar la relación positiva que se estable-

²¹ Hacia nuestra independencia económica, Edit. Del Pacífico, Santiago, 1953. Los capítulos pertinentes aparecen en ANÍBAL PINTO, “América Latina: una visión estructuralista”, págs. 67-108. Edic. citada.

²² El nexo, por lo común inverso, entre rentabilidad alta y distribución equitativa, queda en la penumbra total. Este es uno de los aspectos en los que se revela la componente “utópico-reformista” que campea en parte de los escritos cepalinos.

²³ Vease, JORGE AHUMADA, Teoría y programación del desarrollo económico; en especial el cap. IV, apartado 6. Ilpes, Santiago de Chile, 1973. Este texto, fue escrito al comenzar los sesenta.

²⁴ RAÚL PREBISCH, “El estímulo de la demanda, las inversiones y la aceleración del ritmo del crecimiento”. Vease Adolfo Gurrieri editor, “La obra de Prebisch en la Cepal”, Tomo I, pág. 394. FCE, México, 1982.

²⁵ Ver NICOLÁS EYZAGUIRRE, El ahorro y la inversión bajo restricción externa y fiscal, en Revista de la Cepal, n° 38, 1989.

ce entre la inversión pública y la privada, algo que fuera adelantado por Pinto y en que hoy coinciden casi todos los estudios empíricos efectuados sobre el tema.

La regulación estatal necesaria

La intervención económica estatal es un tema recurrente en la obra de Pinto. Sus críticas al ideologismo neoliberal son muy duras y suele recalcar que la intervención, aunque sea con formas cambiantes, es un fenómeno muy usual en la historia del capitalismo y, como regla, ha estado al servicio del mismo capital. Por lo mismo, resulta grotesco confundirla con algún posible afán socialista. Pinto es aquí tajante y no confunde la planificación socialista con la regulación o intervención estatal. Asimismo, no se llama a engaños y no le atribuye a la última alcances que serían incompatibles con la naturaleza más esencial del sistema.

418

En la periferia, las funciones de la intervención no son idénticas a las que se suele privilegiar en los países centrales. En la periferia se trata de empujar la oferta. En el centro, de impulsar la demanda. En este grupo, valga el recuerdo, el gasto público (medido como porcentaje del PIB) manifiesta una clara tendencia ascendente a partir del surgimiento de las estructuras oligopólicas. Si en 1913 la relación gasto público a PIB fue igual a 11,9%, en 1950 fue de 26,9% y en 1981 llegaba a un 45,1%²⁶. La evolución de marras es lo suficientemente contundente como para aceptar que ella responde a *condicionantes objetivas* del mismo sistema y no a veleidades políticas. Y en cuanto al mundo periférico, a partir de Gershenkon y otros parece muy claro que mientras más atrasado y más tarde se plantee el desafío del “take-off”, más fuerte e imprescindible se tornará el activismo estatal. Como bien se ha dicho, en el mismo caso de los “tigres asiáticos”, es mucho más evidente “la mano visible del Estado que la invisible del mercado”²⁷.

Pinto se interesa en la periferia latinoamericana y se pregunta: “¿qué pretenden en último término los distintos esfuerzos que se rotulan como planificación en una economía capitalista? Antes que nada (...) interferir en el funcionamiento espontáneo y automático del mecanismo del mercado. Sin

²⁶ Promedio de Alemania, Francia, Holanda, Reino Unido, Japón y EEUU. Véase ANGUS MADDISON, “Explaining the Economic Performance of Nations”, pág. 387. Edward Elgar, 1995.

²⁷ DEEPAK NAYYAR, Introduction, pág. 8. En “Industrial growth and stagnation”, Oxford University Press, Bombay, 1994.

alterar los fundamentos de la estructura económico social, se quiere superponer una influencia que rectifique las tendencias espontáneas del aparato capitalista y desvíe el curso del mismo hacia metas que no habría alcanzado por sí solo”²⁸.

¿Por qué y para qué esta interferencia? La razón es sencilla y contundente: en los países subdesarrollados “una de las metas principales (...) es el logro de una tasa adecuada de industrialización que permita absorber las reservas de población activa, aprovechar más íntegramente las materias primas nacionales y atenuar la dependencia del exterior. Estos fines cardinales no parece posible alcanzarlos a través del funcionamiento espontáneo del proceso económico”²⁹. Según se puede ver, la hipótesis sostiene que el libre y espontáneo juego de las fuerzas que operan en el mercado será incapaz de lograr un desarrollo económico efectivo. O sea, sin intervención y regulación estatal, el sistema no funciona, no es eficaz como palanca impulsora del crecimiento.

Agreguemos que el funcionamiento espontáneo del mercado no sólo genera una mayor proclividad cíclica y un menor crecimiento. También acentúa las desigualdades económicas y sociales: a nivel internacional entre países centrales y periféricos, y en el plano interno entre sectores, regiones y grupos sociales. Opera aquí el principio myrdaliano de la causación circular acumulativa: a los que todo tienen todo les será concedido, y a los que nada tienen todo les será negado. La lógica más pura del mercado, funciona en esa dirección. Interferir en estos procesos, también pasa a ser responsabilidad estatal.

419

Apertura y liberalización del relacionamiento externo

El recuento, lo podemos ordenar en términos de tres interrogantes básicas: a) ¿es conveniente la apertura externa?; b) ¿debe impulsarse un estilo de crecimiento empujado por las exportaciones?; c) ¿se deben liberalizar los flujos económicos con el resto del mundo?

Veámos el primer problema. Por nivel de apertura externa entendemos la suma de los coeficientes medios de exportación e importación. A veces, se dice que la elevación de la apertura se contrapone a la industrialización pero Pinto rechaza acremente esa “disyuntiva falaz”³⁰. Para nuestro autor, el mis-

²⁸ ANÍBAL PINTO, “Hacia nuestra independencia económica”, pág. 54, edic. cit.

²⁹ *Ibid.*, pág. 54.

³⁰ Ver A. PINTO, “América Latina, una visión estructuralista”, pág. 529. Edic. citada.

mo proceso de industrialización exige elevar la apertura externa, pero ésta debe sujetarse, como mínimo, a dos condiciones: i) el crecimiento exportador debe *preceder* al de las importaciones y no al revés (como es lo típico del estilo neoliberal)³¹; ii) el auge exportador debe apoyarse en la “industrialización de las exportaciones”. A la larga, ésta es la única ruta que asegura una dinámica sostenida y de largo plazo.

El desafío y el argumento implícitos pueden quedar más claros si recurrimos a un sencillo planteamiento formal. Simplificando al máximo supongamos que el bloque desarrollado (=d) importa materias primas desde el bloque subdesarrollado (=s). Estas importaciones dependen del crecimiento del ingreso en d y de la elasticidad-ingreso de esas importaciones. Asimismo, son iguales a las exportaciones de s. Análogamente, las importaciones de s las igualamos al crecimiento del PIB en s multiplicado por la elasticidad ingreso de los bienes importados por s. Es decir:

$$(\Delta X / X)_s = (Em_d) * rg_d \quad (5)$$

$$(\Delta M / M)_s = (Em_s) * rg_s \quad (6)$$

420 Igualando el crecimiento de exportaciones e importaciones del polo subdesarrollado³², obtenemos:

$$rg_s = (Em_d / Em_s) * rg_d \quad (7)$$

O bien:

$$rg_s = \frac{(\Delta X / X)_s}{Em_s} \quad (7a)$$

Podemos suponer que la elasticidad ingreso de las importaciones que el bloque desarrollado, efectúa desde la periferia es inferior a la unidad. Para que esa elasticidad se elevara, la periferia debería industrializar sus exportaciones.

De este modo, *dado* el crecimiento del centro, las exportaciones periféricas crecerían más rápido. En lo que se refiere a la elasticidad-ingreso de las

³¹ "En todos los ejemplos exitosos de industrialización moderna la liberación de las importaciones siguió y no precedió al éxito exportador". Cf. UNCTAD, Trade and Development Report, 1995; pág. 96., United Nations, New York and Geneva, 1995.

³² Esto equivale a suponer que el financiamiento externo juega un rol completamente subsidiario.

importaciones periféricas, de seguro es muy superior a la unidad. Y aunque una política de sustitución y importaciones eficiente podría atenuar ese valor, a corto y mediano plazo siempre se situará por encima de uno. Por lo tanto, podemos concluir: i) el crecimiento del PIB periférico siempre será inferior al crecimiento de las exportaciones periféricas; ii) para una elasticidad importadora dada, mientras más rápido crezcan sus exportaciones, mayor será el crecimiento del PIB periférico; iii) para que el PIB periférico se eleve más rápido que el PIB del polo desarrollado (*i.e.* “se acorten las distancias”) el cociente de las elasticidades respectivas debería ser inferior a la unidad. Lograr esto, exige avanzar en el proceso de industrialización sustitutiva y, a la vez, dinamizar las exportaciones por la vía de su industrialización.

Examinemos el segundo punto: ¿cuán válido es para América Latina el crecimiento impulsado por las exportaciones? Es decir, ¿debe la región volver a los tiempos del crecimiento hacia afuera”? El problema subyacente es bastante viejo y, al final de cuentas, se refiere al papel de los mercados externos vis a vis los mercados internos en el proceso de desarrollo. Para el caso, Pinto suele manejar algunas consideraciones o calificaciones previas: i) el problema, no se puede discutir en modo intemporal.

Por ejemplo, hay coyunturas —como la precipitada por la crisis de 1929— que lisa y llanamente tornan imposible crecer en función de los mercados internos; ii) asimismo, la respuesta depende mucho del tamaño económico del país. En los más pequeños (piénsese en Chile, en Uruguay) cabe esperar que el peso de los mercados externos se eleve. En los más grandes (Brasil, México, en otros lados la India), sucede lo inverso.

En términos generales, Pinto se muestra relativamente escéptico sobre el posible gran papel de los mercados externos. En su opinión, más allá de las modas y preferencias doctrinarias y dadas las calificaciones antes mencionadas, el crecimiento futuro de América Latina girará primordialmente en torno a los mercados internos. En este planteamiento, existe incluso una verdad aritmética que no está demás recordar. El crecimiento, se puede desagregar de acuerdo a los factores de demanda que en él inciden: consumo personal, inversión privada, gasto público y exportaciones. Los tres primeros conforman la parte interna de la demanda global. El cuarto, equivale a la demanda externa. Si suponemos constante el coeficiente medio de importaciones, el crecimiento directo del PIB provocado por la demanda externa, será igual a:

$$rg(X) = (\Delta X / X) * (X / PIB) * (1 - s_i) \quad (8)$$

$rg(X)$ = tasa de crecimiento del PIB provocada por el aumento de las exportaciones.

s_i = componente importado de la oferta global.

Supongamos que las exportaciones crecen a una tasa de 10% anual. Que el coeficiente medio de exportaciones es igual a 20% y el componente importado de la oferta global igual a 0,17%³³. En este caso, el crecimiento provocado en el PIB será igual a un 1,7% anual. Además, como a la elevación del coeficiente medio de exportaciones le debe seguir el correspondiente aumento del coeficiente medio de importaciones, se dará una des-sustitución de importaciones con el consecuente impacto negativo en la variación del Producto Agregado (o PIB). Por cierto, este tipo de ejercicios no toman en cuenta los impactos indirectos (multiplicadores y aceleradores) de la mayor demanda externa. Pero lo mismo vale para el caso de la demanda global interna y hay elementos como para pensar que los impactos positivos indirectos son mayores en el caso de la ampliación de la demanda interna. A menos que se trate de exportaciones industriales muy encadenadas nacionalmente hacia atrás. Algo que, obviamente, supone un fuerte y previo proceso de industrialización “hacia adentro”.

422

El tercer problema es el de la eventual liberalización de los flujos de mercancías y de capitales, propuesta favorita del conservadurismo neoliberal. Muy de acuerdo a su método, al examinar el problema Pinto recoge la experiencia histórica de la región y se apoya en un texto de Rosenstein-Rodan. En él, se examina el período 1815-1914 y se señala que “en el transcurso de este siglo se cumplió con todos los postulados de los economistas clásicos: intervención gubernamental mínima, comercio libre, elevadas inversiones internacionales y, lo que es más, no sólo libre movimiento de capitales sino también una gran movilidad del factor trabajo, en forma de migraciones internacionales. La primera parte de las predicciones de los economistas clásicos se cumplió: el siglo presenció un gran incremento de la riqueza. Pero la segunda parte resultó notoriamente falsa. La mayor parte del incremento de la riqueza aprovechó sólo a un 30% de la población mundial, mientras los dos tercios restantes permanecían tan pobres como antes. A comienzos del siglo veinte, las diferencias de la renta per-cápita entre las distintas naciones era mayor, y no menor, que a comienzos del siglo diecinueve”³⁴.

³³ Suponemos, para simplificar, que las importaciones son iguales a las exportaciones.

³⁴ PAUL ROSENSTEIN RODAN, “Las razones del atraso económico”, en Panorama Económico, nº 94, febrero de 1954, Santiago de Chile.

Según Pinto, la receta neoliberal postula “una línea de conducta que sigue o reproduce los esquemas decimonónicos”³⁵, lo cual acarrea “consecuencias sociales y políticas similares en sus dimensiones más gruesas: empleo insuficiente, distribución agudamente desigual, divorcio radical de las estructuras de producción y consumo, tensiones internas y externas considerables”³⁶. En último término, nuestro autor recalca “el imperativo de una protección racional y efectiva en que la promoción de exportaciones sea el instrumentos básico para acrecentar la compra de aquellas importaciones que contribuyen más al desarrollo y al bienestar, lo cual no puede lograrse sin la aplicación de criterios selectivos respecto a su naturaleza”³⁷.

Heterogeneidad estructural

Si a Prebisch se le conoce por el esquema centro-periferia, lo más específico de Pinto quizá habría que buscarlo en torno a la noción de heterogeneidad estructural. Esta implica tanto una identificación de sectores económicos (los que no se definen al estilo usual de las cuentas nacionales sino que en función de sus niveles de productividad) así como una hipótesis sobre el modo de relacionamiento entre los sectores y su impacto sobre la dinámica global del sistema. En un sentido importante, según apunta nuestro autor, la noción supone que en el plano interno de las economías latinoamericanas se reproducen en buena medida los procesos que Cepal describe como propios de las relaciones centro-periferia.

423

De acuerdo a Pinto, “puede descomponerse la estructura productiva de América Latina en tres grandes estratos (...). Por un lado, el llamado “primitivo”, cuyos niveles de productividad e ingreso por habitante probablemente son semejantes (y a veces inferiores) a los que primaban en la economía colonial y, en ciertos casos, en la precolombina. En el otro extremo, a un “polo moderno”, compuesto por las actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan a niveles de productividad semejantes a los *promedios* de las economías desarrolladas y, finalmente, el “intermedio”, que, en cierta manera, corresponde más cercanamente a la productividad media del sistema nacional. Nótese bien el carácter multisectorial de cada

³⁵ A. PINTO, “América Latina, una visión estructuralista”, pág. 499. Edic. cit.

³⁶ *Ibid.*, pág. 410

³⁷ *Ibid.*, pág. 471.

uno de los estratos, como asimismo la diferencia con la dicotomía más corriente del mundo urbano y rural”³⁸.

Podemos suponer que detrás de los grandes diferenciales de productividad, existen diferencias de orden *cualitativo*. Es decir, al final de cuentas nos deberíamos topar con diferentes modos sociales de producción y la consiguiente variedad de formas de propiedad, coexistiendo ellas con cargo a determinados modos de articulación. La heterogeneidad, valga subrayarlo, no sólo existe en términos de modos de producción (por ejemplo, coexistencia del modo capitalista con formas precapitalistas) sino que también se da al *interior* de la forma capitalista. Por cierto, la heterogeneidad intra-capitalista resulta más y más pertinente mientras más cerca del presente se localice el análisis. También debe destacarse el carácter dinámico de la heterogeneidad: ésta se mueve y modifica a lo largo del tiempo, hay formas sociales que aparecen y otras que abandonan el escenario. La productividad promedio se eleva pero el diferencial de productividades también.

Los efectos de la heterogeneidad estructural son múltiples: económicos, sociales, políticos. De ellos, aludiremos sólo a las transferencias de excedente que precipita.

424

Transferencias de excedentes y heterogeneidad estructural

Una de las más decisivas implicaciones de la heterogeneidad estructural reside en las transferencias de valor —desde sectores y segmentos más atrasados (o “primitivos”) hacia los más avanzados y modernos— que precipita de modo prácticamente espontáneo.

Para mejor entender la significación del problema, permítasenos recordar algunas definiciones elementales. Por valor unitario entendemos el cociente entre el trabajo total (vivo y pasado) empleado en la producción y la cantidad o volumen de producción total. La productividad por hora trabajada es igual al inverso del valor unitario: cociente entre producción total (quantum) y trabajo total aplicado. Los términos de intercambio simple equivalen a la relación de precios.

Suponiendo, sólo para simplificar, que existen dos sectores, el moderno y el atrasado, para la relación entre precios y valores tendríamos las siguientes posibilidades:

³⁸ “Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente en América Latina”, en “Inflación, raíces estructurales”, págs. 105-106. FCE, México, 1975.

$$(WU_1 / WU_2) h_{12} = P_1 / P_2 \quad (9)$$

$$h_{12} \begin{matrix} > \\ = \\ > \end{matrix} 1$$

WU = valor unitario; p =precio

Si el coeficiente $h_{12} > 1$, entonces las transferencias favorecen al primer sector. Si el coeficiente es igual a 1, la circulación es neutra. Y si es menor que uno, entonces las transferencias favorecen al sector 2.

Si en la expresión (1) reemplazamos los valores unitarios por las respectivas productividades, llegamos a los “términos de intercambio doble factoriales” (= TIDF):

$$(P_1 / P_2) (F_1 / F_2) = h_{12} = \text{TIDF} \quad (10)$$

O sea, si los términos de intercambio doble factoriales se deterioran, las transferencias irán desde el sector 1 al 2; y si mejoran, el valor será transferido desde el sector 2 al 1.

En el caso latinoamericano, la transferencia va desde los sectores atrasados (sector 2) hacia los más modernos (sector 1).

425

Lo apuntado, nos lleva a plantear algunas preguntas de larga raigambre en la historia del pensamiento económico: a) ¿por qué el sistema de precios se disocia del sistema de valor?; b) ¿en las condiciones de heterogeneidad estructural descritas por Pinto, qué mecanismo de formación de precios resulta vigente?; c) ¿cuánto se gana (o pierde) al vender?; d) ¿cuánto se gana (o pierde) al comprar?; e) ¿cuál es la relación entre las ganancias de producción (plusvalía producida) y las ganancias de circulación (plusvalía transferida)? Por cierto, no es del caso entrar a analizar aquí estos muy complejos problemas pero sí —amén de mencionarlos— interesa subrayar la importancia que asumen en el seno de una economía estructuralmente heterogénea y, asimismo, la total impotencia de la teorización neoclásica al respecto.

En la heterogeneidad hay un segundo aspecto que por lo menos debe ser mencionado. Al *interior de una misma rama* se suelen observar altísimos desniveles de productividad. Es decir, coexisten empresas muy avanzadas con otras muy atrasadas. De donde, la pregunta obvia es: ¿por qué no son desplazadas las empresas más débiles? Por cierto, no hay aquí un rapto de humanismo por parte del gran capital. El hecho es más simple y profano: *esa coexistencia se reproduce en tanto es funcional y benéfica para el gran*

capital. La razón subyacente tiene que ver con el mecanismo de formación de lo que Marx denominara “plusvalía extraordinaria” y en términos ultra simplificados se podría plantear así: como la conversión en trabajo social del trabajo (privado) gastado en la empresa, se hace en conformidad al diferencial de productividades superior a la media o ramal, obtienen una ganancia extraordinaria. Estas ganancias extraordinarias (i.e. por encima de las normales), para la empresa i serían iguales a:

$$Gx_i = (TT_i) * (1 - f_i) \quad (11)$$

f_i = cociente entre la productividad del trabajo en la empresa (i)
y la productividad media o ramal.

TT_i = trabajo total gastado en la empresa (i)

Gx_i = ganancias extraordinarias intra-ramales de la empresa (i).

Por cierto, si la empresa más avanzada desplaza a las de baja productividad, el coeficiente f_i se acercará a la unidad y la ganancia extraordinaria llegará a desaparecer. Por lo mismo, en muchos casos la misma gran empresa prohija esa especie de coexistencia viciosa.

426

Sentado lo anterior y buscando ser fieles al espíritu de Pinto, podríamos esbozar algunas hipótesis sobre el problema que nos preocupa.

Primero: la dirección de la transferencias de valor apunta hacia los sectores más modernos y concentrados y de éstos hacia los países centrales y dominantes. En aras de la brevedad nos preocupamos sólo de las transferencias en el plano nacional.

Segundo, los mecanismos que provocan las transferencias son de dos tipos: a) *políticos*. Es decir, las palancas del poder estatal se utilizan en favor de determinados grupos o sectores. Por ejemplo, vía créditos subsidiados, tipos de cambio preferentes, compras estatales a precios “excesivos”, ventas a precios subvaluados, generación de economías externas, etc. Obviamente, esto significa un acceso preferencial al poder y control del aparato estatal; b) *económicos*. Básicamente se trata aquí de los mecanismos de formación de precios. Estos, deben determinar la diferencia entre el sistema de valor y el sistema de precios y, por ende, el monto y dirección de las transferencias de valor. En términos generales, se puede decir que es necesaria la presencia de estructuras oligopólicas para que los precios en ellas determinados precipiten transferencias importantes.

Tercero: las transferencias serán altas y masivas siempre y cuando sean fuertes los desniveles de productividad. Es decir, cuanto mayor sea la hetero-

geneidad estructural, mayores serán las transferencias de valor en favor de los sectores modernos. Agreguemos que el diferencial de productividad debe ir acompañado de un también muy fuerte diferencial de salarios y, sobremanera, de un bajo nivel absoluto del factor salarial. Si esto no tiene lugar, el diferencial de productividades provocará la *desaparición* de los segmentos más atrasados y, con ello, también desaparecerán los excedentes transferibles.

Cuarto: la importancia de las ganancias obtenidas por la ruta de las transferencias de valor, tiende a debilitar el proceso de acumulación. Para explicar el punto supongamos primero que el sistema de precios coincide con el sistema de valor. En tal caso la circulación es neutra y por eso en ella ni se gana ni se pierde. Por lo mismo, la empresa no tendrá más ganancias que la plusvalía producida en su interior, algo que depende de tres factores: la tasa de plusvalía media, la relación entre la productividad de la empresa y la productividad de la rama, el volumen de la ocupación productiva con que funciona la empresa. Los últimos dos factores dependen directamente de la magnitud y ritmos con que acumula la empresa. El primero (la tasa de plusvalía), de la acumulación global y del progreso técnico que incorpora. En general, la moraleja a extraer, en términos muy gruesos, sería aquélla de “tanto acumulas, tanto ganas”.

Pues bien, cuando el sistema de precios deja coincidir con el sistema de valor, surge lo que el viejo Steuart denominaba “profit upon alienation”, o sea, beneficios que surgen al comprar y vender o “beneficios de circulación”. También se puede hablar de plusvalía transferida y definir la plusvalía apropiada o ganada como igual a la suma algebraica de la plusvalía producida más la plusvalía transferida (que coincide con los “beneficios de circulación”). En este contexto, podemos suponer una relación funcional inversa entre el peso relativo de los “beneficios de circulación” (ganancias de circulación sobre ganancias totales) y la tasa de acumulación. La razón de ello es sencilla: el grueso de las ganancias se obtienen por métodos que no dependen de los niveles de acumulación, la dirección capitalista concentrará sus esfuerzos en ámbitos diferentes a los de la acumulación³⁹. Por decirlo de alguna manera, la referida situación estimula un comportamiento empresarial parasitario.

Una última consideración se refiere al impacto de las transferencias en la variable distributiva. Dada la orientación que asumen, el impacto en la dis-

³⁹ “Los aumentos de ingreso que acusan las actividades dinámicas en gran medida son ajenos a cambios correlativos en la productividad real”. Cf. ANÍBAL PINTO, “Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano”. En “Inflación, raíces estructurales”, pág. 69, edic. cit.

tribución será regresivo. Según Pinto, “la relación de precios de intercambio entre los dos polos tiende a independizarse de los cambios respectivos de productividad, permitiendo que el avanzado guarde para sí la mayor parte o todos los frutos de los mismos⁴⁰. La distribución más regresiva provoca a su vez algunos efectos que han preocupado vastamente a nuestro autor. Apuntando a lo que es quizá más decisivo, nos encontramos con ese peculiar rasgo que pareciera ser inherente a la industrialización latinoamericana: la emergencia de empresas y ramas que producen bienes que parecen más propios de países con un ingreso per-cápita varias veces superior al promedio regional. En el modelo de desarrollo más reciente, este fenómeno se agrava y según nuestro autor, “la gran contradicción del modelo estribaría, pues, en que se estaría pugnando por reproducir la estructura de oferta de la llamada “sociedad opulenta del consumo” —hecha posible por una base amplia y diversificada de producción y por niveles de renta entre 2000 y 4000 dólares per-cápita—, en países que obviamente no cuentan con lo primero y que, por eso mismo, sólo tienen ingresos medios que fluctúan entre 500 o menos de 100 dólares por habitante”⁴¹.

428

El impacto concentrador que provocan las transferencias de valor genera (al igual que en el plano internacional) un efecto de marginalización y anemia de los sectores atrasados. De aquí, surge la interrogante: ¿hasta dónde y por cuánto puede operar la sangría?. Es decir, los sectores atrasados pueden llegar a secarse como fuente de valores transferibles: en algún punto, el proceso de succión o explotación se autoanula. Por lo mismo, podemos concluir: la reproducción de las transferencias exige el crecimiento y desarrollo del polo atrasado. Que se desarrolle, pero que no elimine su condición de heterogeneidad y dependencia estructurales. Se trata, en consecuencia, de rasgos móviles y dinámicos, en virtud del conflicto que involucran.

Según se observa, no funciona aquí la metafísica neoclásica de los equilibrios estáticos y estables. Lo que sí hay es conflicto y movimientos. Es decir, *desarrollo*.

Estructuras, política, dialéctica

Los paradigmas, teorías o interpretaciones suelen navegar en niveles de abstracción muy disímiles. El enfoque cepalino, quizá por su mismo afán de

⁴⁰ *Ibíd.*, pág. 71.

⁴¹ *Ibíd.*, pág. 127.

rescatar lo específico latinoamericano, se situó en un nivel de análisis bastante más concreto que el de paradigmas como, por ejemplo, el keynesiano. Con todo, si bien reflexionamos, podemos descubrir aquellos principios más abstractos que *subyacen* a la argumentación explícita y más visible. Si esta especie de “ascenso a lo abstracto implícito” lo llevamos lo suficientemente lejos, arribamos al aspecto teórico más genérico, lo que casi siempre también se entiende como el ángulo metodológico que corresponde al enfoque de marxistas. Autores como Presbisch y el mismo Pinto no fueron muy proclives a la disquisiciones de orden metodológico⁴². Pero el método está allí, en *acción*, reflejado en la obra, en los análisis concretos que tales autores desarrollan.

En lo que sigue, esbozaremos tres aspectos de los que pensamos constituye la visión teórica más general presente en la obra de Pinto.

El énfasis en lo estructural

El estructuralismo concentra su atención en los elementos y relaciones más *esenciales* del sistema. Pero, ¿dónde se localiza lo esencial?. O bien, ¿cómo conceptualiza Pinto la noción de estructura?.

Nuestro autor distingue tres grandes categorías o “conceptos básicos”:
a) sistemas; b) estructuras; c) estilos.

429

El concepto de *sistema* puede hacerse equivalente al de modo de producción. Al decir de Pinto, “para nuestro propósito, y en un alto nivel de generalidad, lo asociaremos (el concepto de sistema) con las dos formas principales de organización que lidian y conviven en la realidad contemporánea: la capitalista y la socialista”⁴³. En cuanto a la *estructura*, Pinto dice que “nos encontramos con una segunda categoría primordial, que deriva de la clasificación en países industrializados y países subdesarrollados (...). Se trata en lo esencial de una diferencia de estructuras y, como consecuencia, de funcionamiento y de colocación y relaciones (dominantes o subordinadas) en el esquema mundial”⁴⁴. En lo referente a la noción *estilo* se apunta que “dados estos contextos de sistema y estructura y a causa de una variedad de elementos significativos, dentro de cada una de esas agrupaciones generales se per-

⁴² Hay, en todo caso, dos notables excepciones. El libro de O. SUNKEL y P. PAZ, “El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo”, *ed. cit.*, en especial la Primera parte y el capítulo I de la Tercera parte. También OCTAVIO RODRÍGUEZ, *La teoría del subdesarrollo de la Cepal, Siglo XXI edits.*, México, 1979.

⁴³ A. PINTO, “Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina”, *Revista de la Cepal*, pág. 100, nº1, Primer semestre de 1976.

⁴⁴ *Ibid.*, pág. 101.

filan *estilos* muy diversos y específicos, que se manifiestan en todos los niveles de la vida social”. En este contexto, Graciarena sostiene que “estilo es la modalidad concreta y dinámica adoptada por un sistema social en un ámbito definido y en un momento histórico determinado”⁴⁵.

430 Valga subrayar que con la noción de *estilo* de desarrollo se pretende abarcar no sólo la articulación dinámica de las variables económicas. Aquí, se busca incorporar al esquema conceptual también las variables socio-políticas e ideológico-culturales. Al respecto Graciarena apunta que hasta hace muy poco, al elaborar los economistas sus programas de desarrollo “se mantenía la antigua división entre Estado y economía, disociando del análisis del proceso de desarrollo sus componentes de poder, que se congelaban como constantes. El Estado aparecía así como una entidad relativamente inmutable que actuaba como fuente generadora de políticas económicas que podían variar sin transformar la naturaleza de aquél ni sus relaciones con la sociedad”. Graciarena agrega que “este planteamiento tenía algunas ventajas porque, además de su simplicidad, permitía a los economistas mantenerse cómodamente en un territorio intelectual dominado por su disciplina. Esta posición no pudo mantenerse cuando, primero al distinguirse entre crecimiento y desarrollo, y más tarde al incorporar al análisis los aspectos sociales se hicieron sentir vigorosamente las demandas de perspectivas teóricas más amplias”⁴⁶.

En cuanto a la dimensión puramente económica de un estilo de desarrollo, podemos leer: “desde un ángulo económico estricto podría entenderse por estilo de desarrollo la manera en que dentro de un determinado sistema, se organizan y asignan los recursos humanos y materiales con el objeto de resolver los interrogantes sobre qué, para quiénes y cómo producir los bienes y servicios”. Entre esos tres aspectos (el qué, el cómo y el para quién) se subraya su interacción pero “el factor de mayor jerarquía en la contestación global de los interrogantes planteados es el que tiene que ver con el para quiénes producir”⁴⁷. En el seno de un estilo se distinguen: i) los factores que determinan la *base estructural* del estilo; ii) los factores que lo mueven o dinamizan: la *fuerza motriz* del estilo.

Antes de explicitar el contenido de los dos ejes, conviene retener otra observación: “a riesgo de exagerar las reiteraciones, no debe olvidarse la

⁴⁵ JORGE GRACIARENA, Poder y estilos de desarrollo, una perspectiva heterodoxa, en Revista de la Cepal, *cit.*, pág. 178.

⁴⁶ *Ibíd.*, pág. 179.

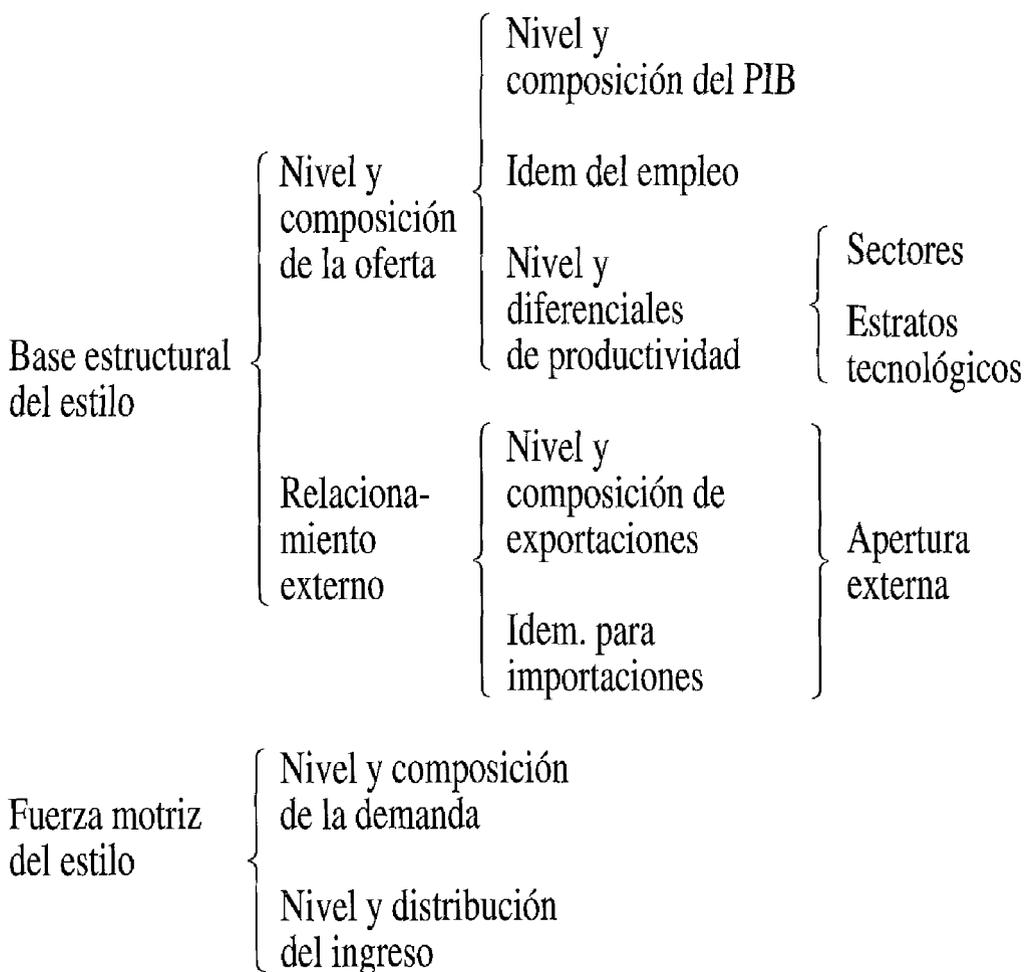
⁴⁷ PINTO, *ob. cit.*, pág. 104.

interrelación de esos aspectos. Los que “mueven” o dinamizan la estructura productiva están obviamente condicionados por la configuración de esa estructura, cuya relativa rigidez en el corto plazo gravita significativamente sobre la operación de las fuerzas motrices. Estas, a su vez, influyen permanentemente en la estructura productiva, ya sea a favor de su modificación, o acentuando sus perfiles”⁴⁸.

Desde el ángulo de las causalidades involucradas, el planteamiento es algo ambiguo. Pero se puede destacar: i) a la base estructural del estilo se le atribuye un carácter relativamente estático; ii) el aspecto dinámico se concentra en la dimensión b); iii) ambas dimensiones interactúan; iv) la “fuerza motriz” se sitúa en b). Por ende, la interacción sería asimétrica y la línea de causalidad dominante iría desde b) hacia a); v) consecutivamente, tendríamos que los cambios de a) deberían explicarse fundamentalmente a partir de los efectos que originaría la dinámica de b).

¿Qué variables definen el contenido de los ejes mencionados?

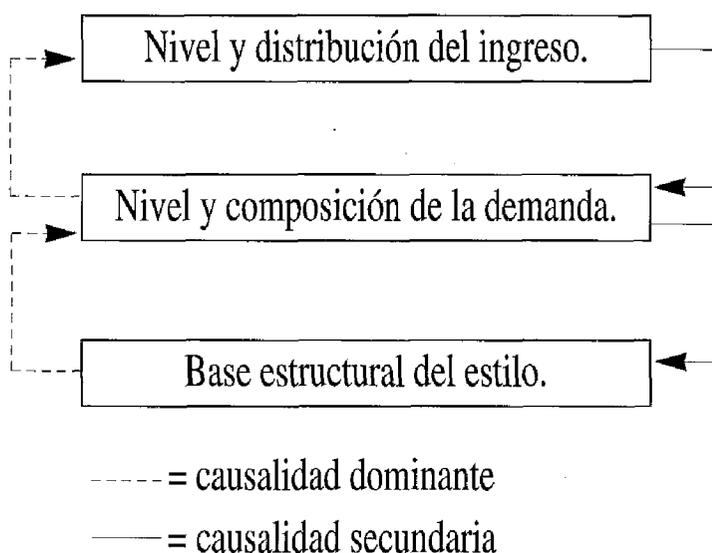
En términos muy esquemáticos, tendríamos:



⁴⁸ *Ibid.*, pág. 104.

Por cierto, en los análisis concretos el manejo de las variables económicas es más extenso y rico que el descrito más arriba. Por ejemplo, en la mayoría de los casos se le da gran relieve al papel del sector público, a sus políticas de gasto, de inversión, a sus orientaciones estratégicas, de política económica, etc. Pero aquí no buscamos un examen exhaustivo: nos basta señalar el tipo de variables que se privilegian y el tipo de articulación que se supone (i. e., las líneas de causalidad que se manejan), lo que no es sino la expresión del marco conceptual manejado.

En cuanto a las líneas de causalidad, se tendría:



432

Conviene insistir en el carácter más que esquemático de este recuento. En todo caso, aceptando lo anterior podemos deducir: a) la secuencia causal básica o dominante manejada por la visión cepalina coincide bastante con la postulada por el paradigma neoricardiano (o neo-cambridgeano). De aquí la posible convergencia a futuro entre ambos enfoques; b) tal secuencia también difiere de la manejada por los paradigmas neoclásico⁴⁹ y marxista⁵⁰. En el caso concreto de Pinto, su distancia del marxismo es más bien leve y en cuanto a la postura neoclásica su rechazo es frontal.

La economía y la política

Las relaciones económicas, son sólo una *parte* de las relaciones sociales constitutivas de un sistema social dado. Y por cierto, entre las otras relacio-

⁴⁹ En este caso, el pivote inicial es el consumo (las "preferencias del consumidor"). De aquí se avanza a la producción y luego a la distribución.

⁵⁰ En el caso marxista se va de la producción a la distribución y de ésta al consumo.

nes sociales y las económicas, no se yergue ninguna muralla china. Consideremos, por ejemplo, una variable económica tan importante como el nivel salarial. ¿Habrá alguien capaz de sostener que las relaciones de carácter político no ejercen ninguna influencia en la tasa salarial? En breve, las relaciones sociales de tipo no económico influyen en el funcionamiento y dinámica del sistema económico y, por ello, para entender la economía debemos estudiar lo no-económico. Esto pudiera parecer muy elemental (y sí lo es), pero en su práctica concreta buena parte de los economistas profesionales suelen olvidar el requisito en cuestión. De las configuraciones ideológicas (o “formas de la conciencia social”) se puede sostener algo análogo en cuanto a su incidencia sobre los fenómenos económicos. Estos, en suma, no constituyen un todo auto-contenido, influyen y se ven influidos por el resto de la formación social. En palabras de Pinto, “en lo que se refiere a la ciencia económica, resalta la circunstancia de que su campo está estrechamente vinculado con el de otras relaciones y fenómenos sociales-políticos, religiosos, culturales, etc., que hacen más difícil la percepción y ordenamiento de los elementos sustantivos de una realidad determinada”⁵¹.

En la obra de Pinto son constantes las referencias a la incidencia de los factores políticos e ideológicos en el devenir económico. Y viceversa: también abundan las menciones a las consecuencias políticas de tales o cuales procesos económicos. Al respecto, la maestría y agudeza de los análisis pintamos resulta proverbial y paradigmática, amén de que sus predicciones han resultado, a veces, fatalmente certeras. Demos un ejemplo: en 1963 escribe que “en el caso chileno se manifiesta, desde antiguo, un relativo adelanto de la organización social y las formas institucionales respecto a los cambios en el nivel de la estructura económica, disociación que tiende a agudizarse en los dos últimos decenios”⁵². En un trabajo previo, de 1959, sostiene que ese desequilibrio tendrá que romperse o con una ampliación substancial de la capacidad productiva y un progreso en la distribución del producto social o por un ataque franco contra las condiciones de vida democráticas”⁵³. Como se sabe, las dos alterna-

433

⁵¹ A. PINTO, “Política y desarrollo”, págs. 122-3; Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1968.

⁵² Ver “Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile”, en *Inflación, raíces estructurales*, pág. 246, *ed. cit.* En el mismo texto, escribe que “dado el nivel y parquedad del desarrollo chileno, no es posible, al mismo tiempo y en un período relativamente corto, resolver los problemas básicos de la masa preterida y permitir o promover la asignación de los recursos disponibles conforme al patrón de gastos y aspiraciones de los grupos altos y medios. En otras palabras, el intento de reproducir los módulos de consumo característicos de las sociedades opulentas, aparte de sus limitaciones intrínsecas, parece incompatible con todo propósito de modificar las condiciones básicas de la pobreza estructural de las mayorías urbanas y rurales”. *Ibid.*, pág. 282-3.

⁵³ A. PINTO, “Chile, un caso de desarrollo frustrado”, pág. 11 Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1959.

tivas fueron ensayadas en Chile: la primera entre 1970 y 1973 (Allende). Y la segunda —que emerge con el derrocamiento de la primera— a lo largo de todo el período de la dictadura militar del general Pinochet.

Existe otro aspecto al cual conviene dedicar una mínima referencia. Como se sabe, las relaciones de determinación que se establecen entre la esfera económica y la esfera política han dado lugar a polémicas bastante largas que suelen reaparecer, con nuevas formas, de tiempo en tiempo. En términos gruesos, la noción dominante tiende a sostener que la línea de causalidad principal va de la economía a la política, aunque a ésta se le reconoce cierta autonomía relativa lo que implica tanto el fenómeno de la retroalimentación como la posibilidad de que, en determinadas circunstancias, la línea de causalidad dominante opere desde la política hacia la economía.

En ciertos contextos culturales —por lo demás, muy vulgares— influidos o moldeados por el espectro “estalinista” (en la izquierda) o por el friedmaniano (en la derecha), se suele caer en un reduccionismo economicista que no por simplón es menos frecuente. Y precisemos: en estos casos por lo económico se suele entender no la estructura (sistema de *status*, roles y funciones) sino más bien las motivaciones que moldean el comportamiento individual en función de intereses mercantiles-monetarios. O sea, se cae o se bordea en una postura que termina por asignarle a la psicología individual el rol de variable independientemente⁵⁴.

En otros casos, el enfoque suele ser más o menos sofisticado y se conceptualiza a la política (e ideología) como “expresión” o “manifestación” de las estructuras económicas. Detrás de esta “expresividad” hegeliana subyace otro tipo de reduccionismo que no por más rebuscado es menos falaz. La noción justificante que allí opera es la necesidad de “correspondencias estructurales”. Si esta noción se maneja en un sentido *tendencial*, resulta legítima e impecable. Pero ello, valga recalcarlo, también significa: i) que también se dan relaciones de no correspondencia. Es decir, desequilibrios o conflictos entre los diversos espacios de la formación social; ii) por lo tanto, los aspectos determinados de la formación social; ii) por lo tanto, los aspectos determinados son *irreducibles* a los determinantes. Como ejemplo de

⁵⁴ En las bases de la construcción neoclásica se puede advertir nítidamente la presencia de esta postura. Para el caso, podríamos hablar de “enfoque del vendedor de salchichas”. Es decir, en el fondo de todo hombre no hay más verdad que la de un Shylock. Al pensamiento conservador anticapitalista (en la región, como regla cristiano-católico y ligado íntimamente a la hacienda tradicional) no le ha pasado inadvertida esta postura y, por lo menos en otros tiempos, solía reclamar con fuerza. Los nietos de esos buenos varones, hoy casi todos banqueros y educados en Miami, ya no se inquietan con esa falta de estirpe, de clase y hasta de elegancia.

esas realidades piénsese el fenómeno chileno recién citado. En resumen, Pinto: i) reconoce el desequilibrio entre lo político y lo económico; ii) por ello mismo, está rechazando la reducción de lo político a lo económico; iii) también sostiene que a la larga la disociación no podrá subsistir. Como suele suceder en sus escritos, Pinto habla poco o nada sobre el “buen método”: sencillamente lo aplica.

Una última observación apuntaría lo siguiente. La epidermis de sociólogos y politólogos es muy sensible al reduccionismo que suelen aplicar los economistas. Esta actitud —bastante explicable, por lo demás— ha ayudado al trabajo multidisciplinario y a relevar las “variables no económicas”. Pero, a la vez, en muchos casos ha dado lugar a un fenómeno con vicios opuestos: algo así como un reduccionismo político. De hecho, parecería que algunos colegas se refugian en el análisis de los factores políticos para obviar y suprimir el análisis económico. Dicho de otro modo: el examen de los factores políticos e ideológicos no debe servir como pretexto para ocultar la ignorancia en materias de teoría económica. El economista, por el contrario, debería agotar las posibilidades explicativas de su instrumental conceptual más específico y sólo después de ello recurrir a otros expedientes. Por decirlo de alguna otra manera, encontrar las razones económicas de lo político constituye su *responsabilidad propia* (*qua* economista). En tanto que es el politólogo el que debería dar cuenta de las razones políticas de lo económico. En estos aspectos, el ejemplo de Pinto no es menos aleccionador.

435

Desarrollo y conflictos: La visión dialéctica

La de Pinto es una visión dialéctica. Tiende a visualizar los fenómenos en su movimiento y atiende con especial cuidado a sus mutaciones cualitativas. Asimismo, suele entender que son las contradicciones internas de los fenómenos económicos las que constituyen la fuerza motriz y causa esencial de esas mutaciones. En realidad, cuando se abandona la cárcel conceptual del equilibrio estático y la atención se concentra en el movimiento o dinámica de los fenómenos, el encuentro con la contradicción es prácticamente inevitable: “el devenir contiene, en efecto, el ser y el no ser, de tal modo que uno se cambia en otro y ambos mutuamente se suprimen (...); el devenir *es la unidad del ser y del no ser*”⁵⁵. El hombre existe en la historia —su naturale-

⁵⁵ G. F. HEGEL, *Pequeña lógica*, págs. 146 y 143. R. Aguilera editor, Madrid, 1971. Se trata de la *Lógica* que viene incluida en la *Enciclopedia* más algunos agregados: comentarios de Hegel y de sus alumnos.

za es la historia, se ha dicho— y, por ello, la historia es *su* devenir. Y a menos de ser un orate respecto a la identidad propia o bien porque funcione un deseo violento, conciente o inconsciente, de suprimir o congelar la historia (preservar el ser, eliminando el no ser o la muerte de lo hoy dado y dominante), nuestro pensamiento teórico deberá dar cuentas del conflicto inmanente a la existencia histórica. Y dar cuentas es dar razón, es decir, explicar y no suprimir el movimiento, o —peor aún— pretender aprehender éste al margen de la razón.

El pensamiento —nuestro pensamiento, históricamente desarrollado— no está acostumbrado a tratar el conflicto. Huye de un modo casi instintivo de las contradicción y se suele refugiar —sano y valioso instinto por lo demás— en las normas de la lógica más formal. Tal vez por ello, algunos impacientes han creído que para dar cuentas del movimiento se debe negar *formalmente* la lógica formal y recurrir a expedientes irracionales⁵⁶. Pero nada más ajeno a la dialéctica auténtica que esa especie de fascismo teórico o ideológica⁵⁷. La dialéctica mal podría suprimir a la lógica formal so riesgo de caer en la sofistería y la total falta de seriedad. Su problema no es identificar el cuatro con el cinco (en virtud de la “identidad de los contrarios”) sino dar cuenta *racional* del conflicto, el cambio y el movimiento. Dicho de otro modo, las contradicciones reales se deben aprehender conceptualmente y sí para ello un esquema a lo Parménides es insuficiente, esta constatación no equivale a ni debe llevar a permitir, el terrible absurdo de un pensamiento internamente contradictorio.

436

⁵⁶ Señaladamente, éste es el caso de autores como Bergson, Maine de Biran, Spengler, Nietzsche, etc. Hasta el mismo Dilthey no escapa del todo a esas propensiones pseudo espiritualistas.

⁵⁷ Detrás de todo intento de rebajar los alcances de la razón, suelen emerger las orejas del *burro clerical* y los fastos wagnerianos del irracionalismo fascizante. A fines del siglo pasado, la reacción antipositivista planteó “que existían problemas más profundos, individuales y sociales, imposibles de captar mediante cualquier tipo de investigación científica. A los métodos de las ciencias exactas (deducción y experimento) se opusieron la intuición, el sentimiento y la conciencia religiosa; y, en nombre de la interioridad en filosofía, se reanudó, si bien con nuevos acentos, la crítica romántica contra el movimiento ilustrado y sus posteriores derivaciones, directas o indirectas”. Geymonat, el autor recién citado, agrega que “si la izquierda hegeliana fue antipositivista, lo fue por oponerse a cuanto había de equívoco, poco racionalista y sustancialmente retrógado en las distintas orientaciones positivistas, y, sobre todo, por oponerse a los múltiples compromisos con la trascendencia aceptadas por el positivismo (...). El antipositivismo de los espiritualistas, por el contrario, fue —al menos en la mayoría de los casos— un movimiento dirigido en sentido opuesto, que se proponía combatir cuanto, según ellos, había filosofías positivistas. Confirma de un modo evidente esta asección la diferente actitud con respecto a la ciencia, que la izquierda hegeliana exaltaba por lo menos tanto como los positivistas, en tanto que el espiritualismo la incluía en su condena global de la filosofía positivista o, como mucho, salvaba colocándola en un plano inferior, desprovisto de todo valor cognoscitivo”. Cf. Historia de la filosofía y de la ciencia, vol. III, pág. 264. Edit. Grijalbo, Barcelona, 1985. Estas tendencias retrógadas renacen hoy, con matices *pro-*pios, en ese charco ideológico del “posmodernismo”.

¿Cuáles son los conflictos que privilegia Pinto en sus análisis? ¿En qué espacios sociales se concentran?

En cuanto a las contradicciones que maneja, es evidente que se corresponde con los espacios que privilegia su visión estructuralista. De este modo, podemos identificar conflictos que se localizan: i) en el seno de la estructura económica. Por ejemplo, en el caso de la economía primario-exportadora, la contradicción que se establece entre el carácter unilateral de la oferta interna y la más o menos diversificada composición de la demanda global⁵⁸; ii) en el seno de la formación social. Por ejemplo, entre el tipo de estructura política y el tipo de estructura económica, desajuste que, de acuerdo con el caso chileno, hemos mencionado en el apartado anterior; iii) en el seno de la economía mundial, entre países periféricos y centrales, por ejemplo, respecto al control de las materias primas y el excedente allí generado.

En el ámbito de la sociedad, se tiende a pensar que todas las contradicciones allí vigentes se deben traducir en conflictos que anudan a determinados sujetos sociales (clases, fracciones de clases, grupos, etc.). O sea, las contradicciones objetivas se encarnan y subjetivizan en determinados agentes sociales. No obstante, la experiencia parece demostrar: i) la traducción rara veces directa e inmediata. Dicho de otro modo, la contradicción objetiva puede operar en términos larvados o latentes, no traduciéndose en conflictos clasistas (o de grupos) explícitos que se correspondan con su nivel objetivo de desarrollo. Por cierto, la base objetiva presiona por manifestarse en el plano subjetivo y más tarde o más temprano, la conciencia los sujetos sociales pertinente debería reflejar el dato objetivo. Con todo, el desfase temporal pudiera ser largo; ii) en consecuencia, entre las contradicciones objetivas y los conflictos existen *mediaciones* bastante complejas y que tienen que ver con el desarrollo y configuración de la conciencia social (i.e. de la conciencia de clase, de grupos y de estratos, etc.). La dimensión ideológica (conciencia) funciona entonces como factor de mediación entre lo económico y lo político y, por lo mismo —no se suele vivir en un mundo de verdades sino más bien con conciencias transfiguradas o alienadas, en mayor o menor grado— no cabe esperar una plena y total correspondencia entre lo económico y lo político. La correspondencia será elevada en los puntos de gran conflagración política y, al revés, será baja en épocas de paz y estabilidad política.

437

⁵⁸ Para el caso, Pinto gusta de citar la famosa frase del rector Molina: "civilizados para consumir y primitivos para producir".

La reproducción más o menos regular o normal de un orden socioeconómico dado, exige entre otras condiciones, un nivel bajo (o muy controlado) del conflicto político. O sea, tiene que darse una fuerte disociación entre lo económico —donde, v.g., existe la explotación— y lo político. Por lo mismo, también debe operar el predominio de la “falsa conciencia” en el seno de las mayorías trabajadoras. Se trata, al final de cuentas, de evitar que el factor ideológico traslade las contradicciones objetivas de tipo económico al conflicto político y que, por el contrario, funcione como mediación distorsionadora⁵⁹. Al revés, si el factor ideológico impulsa una adecuada conciencia “para sí” (i.e., no alienada), lo económico y lo político se aproximarán y la reproducción del sistema se verá obstaculizada, generándose así las condiciones para tal o cual cambio estructural.

En sus términos, Pinto siempre luchó contra las falsas conciencias. También en ello, se revela su recia estirpe progresista.

⁵⁹ La mediación no parece haber sido suficientemente estudiada por el marxismo. Por lo mismo, esta corriente subestimó las posibilidades de distorsión y de no congruencia entre las contradicciones económicas objetivas y el comportamiento ideológico-político de las grandes mayorías. Ni que decir del papel que los medios de comunicación masivos (obviamente no presentes en los tiempos de Marx y Engels) vienen jugando en esa disociación.

Aníbal Pinto: Un Autor Clásico**

El autor

Aníbal Pinto era una persona con características clásicas, incluyendo su sentido del equilibrio, su búsqueda de la verdad mediante el ejercicio de la razón y su actitud ética frente a la vida. Estas características clásicas llevaban a otra, la de ser un ejemplo digno de imitar.

Su equilibrio no era resultado del cálculo, sino de un apasionado pero lúcido entereverero con la vida, combinando la economía y la reflexión filosófica con el fútbol y el tango, la academia con el periodismo. Supo mirar las cosas desde distintos puntos de vista; de allí que la profundidad y claridad de su pensamiento fue un aliciente y no un obstáculo para que personas muy distintas buscaran su amistad. Era parte del tronco del país, del cual crecen sus ramas: su amor por Chile era ejemplar, porque era incondicional pero no ciego. Pocas personas han mostrado también las debilidades de nuestra sociedad y han reconocido con tanta exactitud las fuentes de su fortaleza. Su lectura del pasado nacional le permitía justipreciar nuestras posibilidades y sufrir por los errores repetidos; su ocasional pesimismo nacía del cariño, nunca del desprecio.

439

Al mismo tiempo fue un latinoamericano ejemplar, sin límites ni fronteras; uno de los fundadores de la economía política regional, como atestiguan las distinciones recibidas y como lo prueba la multitud de quienes se sienten sus discípulos en toda la región.

Era naturalmente un caballero, conforme a este ideal chileno tan elusivo. Digno, pero no distante; respetuoso de todos, delicado hasta el extremo por no herir a nadie; no buscó honores, pero supo recibir el afecto cuando se le ofreció. Su evidente liderazgo intelectual se fundamentaba también en escuchar y no le impedía sintonizar con muchos otros.

* Secretario Técnico de la *Revista de la CEPAL* durante todo el período en que Aníbal Pinto fue Director de ella.

** Publicado en *La Epoca* de Santiago de Chile, el 7 de enero de 1996

Pinto era una persona clásica porque se paraba frente al mundo y exploraba sus respuestas con una intensa honestidad; con un apasionado amor por la verdad, como ella se nos va apareciendo a lo largo de la vida. De allí y no de prestado sacaba su fortaleza más profunda: la de una actitud ética mantenida a cualquier precio. Como señalaba, “al fin y al cabo, el ejercicio económico sólo tiene sentido en cuanto salva a los hombres del cerco de la necesidad y les permite realizar sus potenciales.”

En él la razón era un ejercicio, no una ideología; un camino humanista, más que una certeza preconcebida. El “ojo desnudo” para mirar con ansiedad y deseos de saber, impulsado siempre por su amor a la Patria, el amor más imposible. En definitiva, decía, “sólo nos mueve la ilusión de que el conocimiento más pleno de la naturaleza y causas de algunos errores y desviaciones pueda ayudarnos a rectificarlas en el futuro”.

El trabajo

440

“Chile: Un Caso de desarrollo frustrado” es un clásico chileno. ¿Qué quiere decir que un libro sea un clásico? Italo Calvino se preguntó algo parecido, sobre por qué leer los clásicos y sus respuestas son muy interesantes¹. Algunos ejemplos permiten ver cómo este libro encaja perfectamente en esa definición.

En primer lugar, Calvino afirma que *un clásico es un libro que está antes que otros clásicos; pero quien haya leído los otros y después lee aquél, reconoce en seguida su lugar en la genealogía*. Existe consenso en que el libro de Pinto es uno de los trabajos intelectuales que más han influido en el análisis de los prolemas económicos y sociales, así como en las políticas públicas del Chile contemporáneo. En este sentido puede compararse con “Nuestra inferioridad económica”, que Francisco Encina publicara en 1907, y con el trabajo de Mario Góngora sobre el estado, publicado en 1981.

En segundo lugar, Calvino afirma que *los clásicos son libros que ejercen una influencia particular, ya sea cuando se imponen por inolvidables, ya sea cuando se esconden en los pliegues de la memoria mimetizándose con el inconsciente colectivo o individual*. Son muchas las ideas que Pinto planteó en este libro, cuya profundidad y validez las han convertido en opiniones bastante consensuales, incluso de quienes no conocen bien sus trabajos.

¹ ITALO CALVINO, *¿Por qué leer los clásicos?*, Tusquets, México, 1992.

“Chile, un caso de desarrollo frustrado” admite diversas lecturas, especialmente en las nuevas circunstancias del país. Es muy interesante mirar hacia las raíces, los antecedentes y la evolución del desarrollo nacional para entender mejor el presente, pero también resulta apasionante descubrir claves interpretativas apuntadas hace ya mucho tiempo y que mantienen toda su vigencia. Incluso pareciera que algunos puntos importantes del libro no fueron debidamente entendidos por sus contemporáneos más cercanos.

Calvino también dice que *toda relectura de un clásico es una lectura de descubrimiento como la primera*. Releer el libro de Pinto es encontrarse con temas que han ido adquiriendo sucesiva importancia en el análisis de la CEPAL y en las discusiones regionales. Es reconocer cómo, a finales de los cincuenta y principios de los sesenta, había interpretes lúcidos de nuestra realidad que explicaban la frustración del desarrollo nacional debido a que no hubo “incrementos de la productividad (ya que) que los progresos tecnológicos no fueron asimilados... Es obvio que resultaba aun más difícil abordar (...) el desplazamiento de los recursos humanos y materiales liberados de la producción primaria hacia los otros sectores económicos”.

El modelo de sustitución de importaciones, en opinión de Pinto en este libro, debía “haber sido complementado por la diversificación y el incremento de las exportaciones. Esa es la médula de la política aconsejada para superar el desequilibrio del comercio exterior y acelerar el desarrollo económico”. Incluso en esta obra se discute el tema de la unificación del tipo de cambio, reconociéndose que ella es difícil, dada la diversidad de productividades sectoriales, pero afirmándose que este problema “podría ser subsanado por una conducta muy resuelta y activa destinada a establecer otros estímulos distinto del de los cambios preferenciales, fortalecida por medidas adecuadas (para) elevar la productividad de las actividades fomentadas”.

La centralidad del proceso de ahorro e inversión es reconocida en el libro y se achaca a la actitud consumista la incapacidad para “perfeccionar la tecnología de los sectores primarios y menos aún acumular los capitales para dar empleo en otras actividades a la mano de obra y a los elementos naturales que había disponible”.

Por otra parte, también cayeron en oídos sordos las caracterizaciones que Pinto hiciera en la obra sobre el estado. En ella señala que “no ha habido peores enemigos del prestigio y de la eficiencia de la maquinaria estatal que sus más ardientes defensores. Por una ilusión formalista y legalista... los partidarios de ampliar las funciones del sector público han caído reiteradamente en el pecado de suponer que basta una ley, un decreto o una atribución oficial para

que se materialicen los objetos tenidos a la vista”. Debieron pasar décadas para que el tema de la gestión pública recibiera la atención que merece, especialmente en lo referido “al bajo nivel de organización y eficiencia del sistema y al radio de diversidad de funciones entregadas al estado”.

Calvino agrega que *un clásico es un libro que nunca termina de decir lo que tiene que decir*. Un ejemplo en este sentido es el de la consideración de los aspectos institucionales que se realiza en la obra que comentamos. Cuando apareció el libro, causó algún escándalo su caracterización del régimen conservador de la primera mitad del siglo XIX. Portales y quienes le siguieron resolvieron muy eficazmente “la tarea primordial que estaba planteada a la comunidad nacional en el momento de independizarse”. Esta era la de crear un estado; una institucionalidad apropiada, “formas políticas o jurídicas que reflejaran o correspondieran al sustrato económico-social existente y que permitieran desenvolverse al país dentro de cauces ajustados a las condiciones”. De este modo, Pinto enfrentó las visiones ideologizadas conforme a las cuales dichos conservadores eran más bien resabios coloniales.

Por otra parte, también es llamativo que Pinto en este libro enfatice que “si no hay una indispensable disciplina... sobre los resortes financieros... será imposible cualquier abordamiento de las tareas ciclópeas del reajuste estructural de la economía”.

442

Después Calviño añade que *los clásicos son libros que cuanto más cree uno conocerlos de oídos, tanto más nuevos, inesperados e inéditos resultan al leerlos de verdad*. Pinto percibió ya en los años cincuenta los problemas de lo que hoy llamamos la gobernabilidad del sistema político. Chile tuvo lo que se dio en llamar un “estado de compromiso” caracterizado por un equilibrio político que permitió una paz cívica y el ejercicio de la democracia por varias décadas. En el libro de Pinto se caracteriza de un modo bien especial a esta situación: “Este cuadro implica un relativo equilibrio de poder. Una obligación de compromisos, transacciones, zigzags que permitan configurar mayorías capaces de dar gobierno aunque no sea más que en sus aspectos formales... La imagen o reflexión popular frente a este panorama es más gráfica que todos los análisis: “aquí no manda nadie” es el dicho corriente y extendido que va hasta la médula de una realidad en que no existe ninguna fuerza orgánicamente integrada o en su defecto alguna asociación que coincida en denominadores comunes y afines, capaz de señalar una dirección y de obligar al resto a seguirla”.

En opinión del autor “cualquier conducta consistente y enérgica” de los desajustes económicos “requiere como condición previa una base social

apropiada... capaz de llevar adelante las políticas necesarias". La visión de Pinto dejó así al desnudo la debilidad del precario equilibrio representado por el estado de compromiso y la necesidad nacional de encontrar un arreglo de calidad superior. Tuvieron que pasar muchas desgracias antes que emergiera una nueva base social —de consenso, diríamos hoy—, en condiciones muy diferentes a las de hace treinta y siete años.

También señala Calvino que *es clásico lo que persiste como ruido de fondo incluso allí donde la actualidad más incompatible se impone*. Una de las afirmaciones centrales del libro se resume en su tesis del desfase entre "el ritmo deficiente de expansión de la economía y el desarrollo del sistema y la sociedad democráticas". Esta contradicción ya había sido vislumbrada por Encina, pero Pinto percibe con mucha mayor gravedad. De hecho, señala en la introducción que esta contradicción "Quizás se aproxime a un punto de ruptura... El desequilibrio podría romperse o con una ampliación sustancial de la capacidad productiva y un progreso en la distribución del producto... o por un ataque franco contra las condiciones de vida democrática que, en esencia, son incompatibles con una economía estagnada". Como sabemos, ésto fue lo que sucedió: el cierre autoritario de un sistema político superestructural, basado en una economía débil, con problemas sociales sin solución por largos períodos.

En el último tiempo se ha hecho frecuente afirmar que nos encontramos en una situación en la que el análisis anterior se ha invertido. Es evidente que existen otras soluciones posibles al desfase señalado por Pinto. La óptima es la de mejorar el patrón de crecimiento económico de modo que el desarrollo político y social sea viable y tenga estabilidad: hoy decimos desarrollo con equidad. Pero también existe otra, la de un fuerte crecimiento económico con un desarrollo político restringido, por ejemplo, por ataduras del pasado.

Desde otro punto de vista, en el trabajo se destaca que "el desenvolvimiento chileno se llevó a efecto cerca de un siglo en las condiciones más favorables para que se hubieran cumplido las expectativas del credo... liberal", lo que no ocurrió. Este análisis complementa el actual juicio sobre la etapa de sustitución de importaciones y confirma la necesidad de análisis más finos.

Por último, Italo Calvino agrega que *un clásico es una obra que suscita un incesante polvillo de discursos críticos, pero que la obra se sacude continuamente de encima*. El libro de Pinto ha sido atacado por personajes importantes, hoy día olvidados; también con ocasión del Premio Nacional de

Humanidades y Ciencias Sociales de Chile en 1995, fue atacado por un anónimo columnista, quien afirmó la falta de validez de los trabajos del Premio Nacional. Esta crítica seguirá el curso de otras y será olvidada cuando el libro se siga aún leyendo.

¿Por qué esta obra “se sacude” los discursos críticos?

Ello se debe al enfoque profundamente realista con el que Pinto analiza la evolución económica social y política de Chile. No hay aquí ideología, tal como un ejemplo permite entenderlo: el autor señala que cuando “el intercambio exterior dejó de jugar el papel dinámico que desempeñó en el lapso 1830-1860 o durante el auge del salitre” dicho “cambio de ruta requirió modificaciones notorias en la estructura económica del país”. Sobre estas afirmaciones se ha especulado mucho, queriendo construir algo así como una voluntad de segregarse de la economía internacional, debido a preferencias subjetivas, sin base racional. Por lo demás, en el trabajo se encuentran numerosas y bien fundamentadas críticas al período sustitutivo: “a la ausencia de una política definida y estable para ordenar el proceso económico” y a la “proliferación de una verdadera batería de arbitrios directos, medidas ocasionales, legislaciones de ocasión...”.

444

Por el contrario, puede verse en la evolución del pensamiento de Pinto y también del pensamiento de la CEPAL, la búsqueda de una comprensión efectiva de lo que estaba sucediendo, más allá de preferencias apriorísticas. Es por ello, quizás, que para muchos resulte difícil caracterizar de modo simple a este pensamiento cuyo mérito principal ha sido el de expresar el despliegue de la autoconciencia chilena y latinoamericana.

En definitiva, lo que cuenta en el pensamiento de Pinto en este libro es la consolidación de las bases políticas, sociales y económicas del desarrollo equilibrado de Chile. Ser progresista, pareciera insinuar Pinto, no es auto-proclamarse tal, sino hacer crecer al país o a la región, con la participación de todos, según las tareas de cada tiempo.

A la república oligárquica le sucedió un período —no un arreglo— post oligárquico. Hoy debe consolidarse uno democrático, evitándose otro episodio de desarrollo frustrado.

Discurso Pronunciado en la Universidad Estadual de Campinas, con Ocasión de Conferirse a Aníbal Pinto el Título de Doctor Honoris Causa*

Deseo agradecer al Rector y al Consejo Universitario la invitación que se me ha hecho para saludar, en nombre de la UNICAMP, al Profesor Aníbal Pinto.

Este homenaje reviste para la Universidad un grande y doble significado. Hoy se reconoce, de manera oficial, la importancia de la obra intelectual de Aníbal Pinto y, al mismo tiempo, se expresa nuestra gratitud por su contribución a la formación de los miembros del personal del *Instituto de Economía*. Con el Profesor Aníbal Pinto trabajaron directamente: Conceição Tavares, Carlos Lessa, Paulo Renato de Souza, Antonio Castro, Fernando Figueiredo, Wilson Cano y yo mismo. Fueron alumnos suyos Liana Aureliano, João Manoel Cardoso de Mello, Luiz Gonzaga Belluzo, Carlos Eduardo Gonçalves. Todos lo hicieron durante su fase de formación como economistas y disfrutaron de la transmisión de conocimientos, de la mente abierta, de las inquietudes y de la infinita generosidad intelectual del maestro.

445

La obra de Aníbal Pinto está en los orígenes de la escuela estructuralista y de la crítica, desde finales del decenio de 1940, al paradigma que predominaba en el mundo académico de los países desarrollados. La crítica se concentraba inicialmente en el rechazo de la idea de que, una vez terminada la reconstrucción europea, el comercio multilateral y la libre convertibilidad de todas las monedas garantizarían un ritmo semejante de prosperidad para todos los países integrantes de ese sistema, pobres y ricos.

Un corolario natural del rechazo de esta tesis estaba en la idea-fuerza de la industrialización, con sus exigencias de proteccionismo selectivo; desarrollo de la infraestructura; producción, inclusive estatal, de insumos básicos; programación y financiamiento de las grandes inversiones. Tales preo-

* Discurso pronunciado en agosto 1989 en la Universidad de Campinas con ocasión de la entrega del Título de Doctor Honoris Causa. Publicado en el número 19 de *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política*.

cupaciones marcaron los primeros años de la CEPAL y el comienzo de la obra de Aníbal Pinto, uno de los estructuralistas latinoamericanos más creativos, capaces e influyentes.

Suyo fue el primer análisis crítico sistemático de la doctrina del FMI respecto de los países de América Latina, contenido en una obra breve publicada en 1960: *Ni estabilidad ni desarrollo: la política del Fondo Monetario*. El título reflejaba el espíritu combativo del autor, que retomaba la sana tradición de la economía política: mentalidad intelectual abierta y capacidad de formular propuestas de políticas públicas y movilizar opinión en torno a ellas.

En ése y otros escritos de Aníbal Pinto en esa época se mostraban ya los puntos más débiles de la visión ortodoxa, con el supuesto de economías homogéneas e integradas: la indiferencia por los costos de la transición de una situación económica determinada a otra deseada, capaces de producir resultados muy diferentes de los previstos; la desatención al potencial de ahorro e inversión que entrañan el desempleo y la no utilización de recursos, típicos de las economías subdesarrolladas; el confinamiento en los marcos de análisis estático-comparativos y esencialmente microeconómicos; la idea de que el mercado define libremente las ventajas comparativas y no, como dice French-Davis, que se adquieren selectivamente: o, de manera más amplia, la tendencia a considerar que el saber económico ofrece respuestas semejantes a las mismas cuestiones, con independencia del momento histórico y de las condiciones económicas, sociales y políticas de cada país.

446

Aníbal Pinto siempre se sintió cómodo en la apreciación crítica de la ortodoxia, pues siempre se inclinó por el análisis histórico, dio importancia al análisis comparado de los procesos de desarrollo y fue capaz, como ningún otro economista de América Latina, de tratar apropiadamente la interacción del desarrollo económico con la política y la sociedad.

Por ejemplo, en el campo de la historia económica, Aníbal produjo un pequeño clásico sobre su país: *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, que abarcaba un siglo de la historia de Chile. En ese ensayo, Aníbal Pinto comprobó sus reservas ante los preceptos ortodoxos:

«[...] el desenvolvimiento chileno se llevó a efecto durante cerca de un siglo en las condiciones más favorables para que se hubieran cumplido las expectativas del credo clásico y liberal. El comercio exterior fue [un resorte] inestable, pero dinámico; no hubo interferencias oficiales de importancia en el mecanismo de las «fuerzas naturales» del mercado; «la paz y el orden» primaron casi invariablemente; el ingre-

so se redistribuyó con la suficiente desigualdad como para crear amplias posibilidades de ahorro en los grupos más pudientes; hubo una corriente importante y sostenida de capitales y créditos extranjeros. Y, sin embargo, el desarrollo no pudo «tomar cuerpo», por lo menos en el sentido básico de un aumento general de la productividad del sistema y de una diversificación apropiada de sus fuentes productivas».¹

Ese libro fue completado por otro, escrito parcialmente en el Brasil, cuando Aníbal dirigía la Oficina de la CEPAL: Chile: *una economía difícil*, en el que avanzó en el análisis de los problemas que acompañaban la fase de la industrialización basada en la sustitución de importaciones: la tendencia al desequilibrio externo y fiscal, la inflación y la regresividad en la distribución del ingreso.

De Aníbal Pinto fueron algunos de los artículos precursores sobre la inflación desde el punto de vista estructuralista, así como sobre las características y determinantes de la distribución personal del ingreso en el proceso de desarrollo. El fue quien, sin duda, llegó más lejos, ya en el decenio de 1950, en la determinación no tautológica del papel de las controversias sociales, periódicas y no resueltas, para explicar el proceso inflacionario.

Su análisis de la distribución del ingreso se inspiró en uno de sus ensayos más creativos: «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano», de 1964, completado por «Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de la América Latina», de 1969.

447

En ese primer ensayo, Aníbal traslada y moderniza para la economía regional el análisis de Prebisch y Rosenstein-Rodan sobre el reparto de los frutos del progreso técnico a escala internacional. Hace hincapié no sólo en su dimensión regional, sino también sectorial y social y señala la tendencia en la desigualdad y a la concentración, inherentes en el estilo de desarrollo predominante en América Latina. Evita la perspectiva dualista-funcionalista, que tuvo versiones en la derecha y en la izquierda, y muestra la necesidad del concepto de *heterogeneidad estructural*, como reflejo de las desigualdades de productividad y en la modernización no sólo entre el campo y la ciudad, o entre regiones pobres y regiones desarrolladas, sino también intrasectoriales, intraregionales y dentro de las ciudades y el campo. Huye, como dije, de una perspectiva dualista-funcionalista y, al mismo tiempo, abre el camino para la formulación de políticas de desarrollo con menor desigual-

¹ *Op. Cit.*, p. 13

dad, que se sitúan a gran distancia de las prácticas populistas que han rodeado las políticas sociales y regionales de reducción (o no reducción, diría yo) de esas desigualdades.

La crítica y la impaciencia intelectual de Aníbal Pinto en relación con el pensamiento conservador podría haber tenido como base, estoy seguro, la ironía de Keynes cuando decía que «la sabiduría mundial conservadora enseña que es mejor para la reputación fracasar de modo convencional que tener éxito de manera no convencional».

Pero Aníbal Pinto no es heterodoxo sólo en relación con la ortodoxia conservadora. Siempre se mantuvo alerta contra la idea de que tomara cuerpo algún «FMI de izquierda», como dijo en alguna ocasión. Fue crítico implacable de los análisis finalistas y catastrofistas, que pasaban por alto el carácter contradictorio y abierto del proceso de desarrollo, y sustituían, como tantos lo hacen hasta hoy, al análisis por la síntesis. Tal era el caso, por ejemplo, de las tesis sobre «el desarrollo del subdesarrollo», muy difundidas entre mediados del decenio de 1960 y mediados del siguiente

A ese respecto, nada sintetizaría mejor la visión de nuestro maestro que, una vez más, las palabras de Keynes expresadas al comienzo del decenio de 1930:

448

«Vaticino que los dos errores opuestos de pesimismo que actualmente hacen tanto ruido en el mundo serán ambos desmentidos en nuestra propia era: el pesimismo de los revolucionarios, que piensan que las cosas están tan mal que solo el cambio violento puede salvarnos, y el pesimismo de los reaccionarios, que consideran que el equilibrio de nuestra vida económico-social es tan precario que no podemos arriesgarnos a realizar experimento alguno.»²

Aníbal, utilizando sus recursos no sólo de economista sino también de agudo analista social y político, escribió, a mediados del decenio de 1960, unos ensayos brillantes: «El modelo político latinoamericano» y «Crítica del modelo político-económico de la “izquierda oficial”»³, expresión que acuñó él: además de un análisis, hasta hoy actual, de las condiciones que llevaron al golpe de 1964 en el Brasil.

Como dijo en uno de esos artículos:

«Ha sido fácil [y pertinente] criticar [la “alienación” de] el pensamiento económico tradicional y conservador de América Latina. Sin

² «Economic Possibilities for our Grandchildren», *Essays in Persuasion*. Norton, pp. 359-360.

³ Incluidos en el libro *Política y desarrollo*, Santiago, Editorial Universitaria, 1968.

embargo, los esfuerzos hechos en esa dirección no deberían excluir una interrogación respecto al papel de las corrientes avanzadas o de izquierda». ⁴

En esos escritos se percibirá siempre, como en todos los escritos principales de Aníbal, un fuerte equilibrio entre la crítica aguda, la objetividad y la perspectiva constructiva.

Me atrevo a afirmar que el mejor ensayo de Aníbal Pinto, en la transposición de la economía hacia la sociología y la política, es su «Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile», que es también un pequeño clásico, escrito originalmente a comienzos del decenio de 1960 y actualizado a finales del mismo. Ese ensayo debe leerse conjuntamente con otro: «Estructura social e implicaciones políticas». ⁵ Ambos responden al énfasis respecto de lo que Aníbal Pinto llamó disociación, que caracteriza el proceso chileno, entre

«[...] un relativo adelanto de la organización social y sus formas institucionales respecto a los cambios en [el nivel de] la estructura económica, disociación que tiende a agudizarse en los dos últimos decenios». ⁶

Tal contradicción ya la vislumbró [don F.] Encina a comienzos del siglo, pero no hay duda de que con el tiempo se ha venido agravando y quizás se aproxime a un punto de ruptura. [Como lo anotamos en otras páginas,] el desequilibrio tendrá que romperse o con una ampliación [sustancial] de la capacidad productiva y un progreso en la distribución del producto social o por un ataque franco contra las condiciones de vida democrática que, en esencia, son incompatibles con una economía estagnada». ⁷

449

Por otro lado, como dijo Aníbal Pinto, la hipótesis de la disociación

«[...] es [muy] útil para examinar otras experiencias latinoamericanas, donde parece resaltar el fenómeno inverso, esto es, [el] de cambios relativamente rápidos y profundos de la base productiva y un rechazo meridiano en la adecuación correspondiente de las condiciones sociales y políticas». ⁸

⁴ *Política y desarrollo*, op. cit. p. 135.

⁵ Ambos figuran en el libro del autor *Tres ensayos sobre Chile y América Latina*, Buenos Aires, Ediciones Solar, 1971.

⁶ *Tres ensayos...*, op. cit., p. 67.

⁷ *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, p. 14.

⁸ *Tres ensayos...*, op. cit., p. 67.

El compromiso intelectual de Aníbal Pinto, en relación con otros países de América Latina, y su fascinación por el análisis comparado del proceso de desarrollo, lo llevaron a motivar y orientar dos estudios fundamentales para la comprensión del desarrollo del Brasil en el período de posguerra hasta el comienzo del decenio de 1960: «Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil», de Maria da Conceição Tavares (1965) y «Quinze anos de política econômica no Brasil», de Carlos Lessa (1965), para no mencionar tantos otros ensayos sobre el Brasil que él inspiró, revisó línea por línea en la forma y el contenido, sugiriendo inclusive hasta el título, como en el caso de «Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente en el Brasil» (1970), del que soy autor junto con Conceição Tavares.

Es imposible, no sólo por limitaciones de tiempo, sino también por la magnitud de la obra y su influencia, seguir enumerando las contribuciones de Aníbal Pinto que, por otra parte, repito, además de su creatividad, sabe ordenar las ideas, las escribe en forma clara, limpia y comprensible, virtud siempre que causó placer a sus discípulos y amigos y envidia a los adversarios pertenecientes al establishment académico.

450

Aníbal Pinto escribió muchísimas páginas para la CEPAL, en las que no figura su nombre. Orientó investigaciones en esa institución y en el *Instituto de Economía de la Universidad de Chile*. Redactó numerosos editoriales para la revista *Panorama Económico*, que fundó y volvió a fundar. Escribió artículos importantes sobre financiamiento del desarrollo, evolución de las relaciones centro-periferia y, con mayor amplitud, sobre economía internacional, así como sobre la inflación en el decenio de 1970.

Todavía en la segunda mitad del decenio de 1960, sus análisis fueron pioneros respecto del patrón de crecimiento basado en los bienes de consumo duradero. En este mismo periodo organizó y comentó un excelente volumen sobre *El pensamiento de la CEPAL*, obra de consulta imprescindible para los estudiosos del desarrollo económico. En otros artículos, supo, como ningún otro, situar con objetividad la importancia de la contribución de la CEPAL, torpemente negada o mal interpretada por la izquierda y la derecha. A finales del decenio siguiente, volvió a la historia económica de Chile y a los análisis políticos (sobre el régimen militar chileno).

Todavía recuerdo sus artículos sobre política fiscal y previsional del decenio de 1950 y comienzos del siguiente. Son disciplinas, por otra parte, consideradas tediosas por los economistas y cuyo interés despertó en mí Aníbal. Durante la Constituyente, leí nuevamente un artículo en que hacía diagnósti-

cos y proponía reformas al sistema previsional de Chile, escrito hace ya un cuarto de siglo. Lo leí de nuevo con fascinación y asombro por su agudeza y por ser de tanta actualidad, en el que se ponían de manifiesto inclusive los aspectos de obsolescencia e injusticia que se se verían reforzados en la nueva constitución del Brasil, con un sistema provisional orientado básicamente hacia la clase media. Todavía recuerdo las numerosísimas cartas que siempre gustaba escribir a las redacciones de revistas y diarios, a veces con seudónimo (en vista de su condición de funcionario de las Naciones Unidas), en que demostraba su espíritu polémico y su indignación contra los dogmatismos.

Yo estuve exiliado en Chile de 1965 a 1974 y conviví de cerca con Aníbal durante todos esos años. Con él, y gracias a él, comencé a estudiar economía y a trabajar en docencia e investigación, y fui su ayudante, asistente y sustituto en el curso sobre Desarrollo de América Latina del Programa de *Estudios Económicos Latinoamericanos para Graduados* (Escolatina) de la Universidad de Chile.

Doy testimonio, y ahora hablo en nombre de otros que convivieron con él, de su generosidad intelectual, y de su impaciencia ante el saber (o la ignorancia) convencional, ante el corporativismo exacerbado y las intolerancias de cualquier lado del espectro académico o político.

Aníbal siempre pasaba horas de su tiempo exponiendo ideas escuchando y conversando con quien se le acercara. Cuando llegué a Santiago, a los 23 años, tenía las profundas certezas que infunden la edad y la militancia política intensa. La vida en el exilio y el notable ambiente intelectual de Chile durante la segunda mitad del decenio de 1960, las modificaron considerablemente y la convivencia con don Aníbal fue decisiva para que llegara a tener certezas sólo respecto de las dudas. La convivencia con él siempre presentó, como dijo una vez Fernando Henrique Cardoso, la incitación continua a la inteligencia. Yo agregaría, a la valoración de la inteligencia, de las inquietudes y del inconformismo intelectual.

Aníbal Pinto nunca dejó de reconocer méritos en quien era objeto de sus reparos intelectuales, de ponderar los argumentos contrarios y extraer de ellos lo que contuvieran de cierto o que al menos pudiera servir de advertencia. Nunca, absolutamente nunca, le escuché formular ataques personales a alguien. Nunca le oí disertar sobre lo que no estaba preparado, ni descalificar argumentos ajenos con adjetivos o palabras retóricas. Tiene su faceta de buen aristócrata —su personalidad fina y gentil— pero jamás escondió o limitó, para sus amigos, su afecto cálido y su solidaridad. Es un gran maestro.

Genio y Figura de Aníbal Pinto*

Esta nota tiene un doble propósito. Primero, evidenciar en medio de la confusión general, cómo alguien vio y sigue viendo con claridad la realidad y las perspectivas de la economía y la sociedad latinoamericanas; y segundo, mostrarle a Aníbal Pinto que nadie como él está en situación de compaginar una teoría general del desarrollo latinoamericano o —si le parece muy grandilocuente— una sistematización y proyección de las tesis del estructuralismo. Para realizar ambas tareas—convencer y marcar un rumbo— su genio y su figura son insustituibles.

El Genio

La originalidad

Lo primero que sobresale cuando se trata de Aníbal Pinto, es su genio, no tanto en la primera acepción del Diccionario de la Real Academia Española que se refiere a lo ordinario, («índole o inclinación según la cual dirige uno comúnmente sus acciones»), sino en la tercera: «grande ingenio fuerza intelectual extraordinaria o facultad capaz de crear o inventar cosas nuevas y admirables». Así, Aníbal tuvo la virtud de señalar los ejes fundamentales del desarrollo —o mejor del subdesarrollo— de América Latina, y de profundizar su análisis. Por ejemplo, sin sus tesis sobre el enfoque estructuralista y la heterogeneidad estructural, no se comprendería lo esencial de la situación latinoamericana; y por qué el eje de la acción debe ser el logro de una mayor homogeneidad social y económica.

453

Los economistas estructuralistas tienen en general un modo de actuar: se ocupan de lo fundamental, de las raíces históricas y sociopolíticas del proceso de desarrollo cuyo estudio profundizan.

A veces se equivocaron, como cuando descuidaron el corto plazo, para concentrarse en los planes de mediano y largo alcance; olvidaron que se gobierna día por día. Pero esta modalidad los llevó a descubrir los grandes temas, profundizar en el diagnóstico y trazar las líneas básicas de las soluciones.

* Publicado en el número 19 de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*.

Así, descubrieron o dieron enfoques originales a los grandes temas de la economía latinoamericana. Ello se cumplió en el plano de las orientaciones generales: en la época «clásica», enunciaron y profundizaron el estudio del enfoque estructuralista, la heterogeneidad estructural, el sistema centro-periferia, el análisis de los problemas estructurales del desarrollo y la planificación; en el período «moderno», las teorías de la dependencia y del capitalismo periférico, los estilos de desarrollo y el medio ambiente. En cuanto a la política económica interna, fue primero la necesidad de la industrialización, la reforma agraria, la protección del mercado interno y la teoría estructural de la inflación; más recientemente, las características de la nueva industrialización, la agricultura empresarial y campesina, los sistemas alimentarios y los agentes económicos. En materia laboral y de ingresos, les sucedieron los referidos a la pobreza. A la política económica internacional se la enfrentó primero con la integración y el financiamiento externo y después con la exportación de manufacturas.

Algunas de las contribuciones de Aníbal Pinto

454

Las contribuciones de Aníbal Pinto tienen dos rasgos típicos. Primero, tratan temas verdaderamente importantes, que se refieren a problemas reales y no a refinamientos preciosistas sobre materias accesorias; y segundo, son originales, sea porque es el primero en referirse a un tema, o porque realiza aportes nuevos y fundamentales al análisis de materias en discusión.

A continuación, se señalarán algunas de ellas, más que con un juicio crítico como correspondería en tiempos normales —y que en mi caso marcaría coincidencia—, con una exposición de sus principales tesis. He preferido hacerlo así, porque creo que es bueno recordar los principios básicos del pensamiento de Aníbal Pinto, que en su mayor parte son los del estructuralismo. En un momento en que se los cuestiona o transfigura, es conveniente ir a las fuentes. Así podrá dilucidarse si la esencia del «neuroestructuralismo» consiste en la aplicación del estructuralismo a problemas de corto plazo (que el estructuralismo descuidó), o si se están adoptando las categorías de análisis, la neutralidad ética, el cortoplacismo dominante y el ahistoricismo liberales.

Los artículos escritos por Aníbal Pinto hace veinte o treinta años son de una tremenda actualidad; y con mucha mayor razón lo son los más recientes. Hoy, como entonces, se plantea el interrogante de la compatibilidad entre el modelo concentrador de desarrollo y la homogeneización económica y social en los

países subdesarrollados. También conservan toda su vigencia las categorías de análisis que utilizaba entonces; en particular, las dicotomías entre países desarrollados y subdesarrollados, y el crecimiento hacia adentro y hacia afuera.

El Planteo Estructuralista

En medio del actual auge de un neoliberalismo que considera a la economía como un mecanismo racional fuera de la historia y de las pugnas sociales, las tesis que expuso Aníbal Pinto hace más de veinte años, siguen siendo paradigmas básicos para quienes practiquen la economía política. En orden lógico —aunque no cronológico— se ocupó del enfoque estructuralista, de la concentración del progreso técnico y sus frutos, y de la heterogeneidad estructural; y en cada tema, su aporte es original y decisivo.

El enfoque estructuralista, sostiene, como premisa inicial, que el subdesarrollo tiene una unidad conceptual, con análisis coherentes de los diversos aspectos de la realidad económica. *«Esta perspectiva estructural de la economía se asocia con la noción, no menos substancial, de que el sistema productivo-distributivo está insertado en el contexto más amplio de la realidad social global y ésta, así como todos sus componentes, se encuentra configurada histórica y espacialmente»*¹.

455

Con respecto a la concentración del progreso técnico y de sus frutos², Aníbal Pinto observó que, *«tal como ocurre en la economía internacional, en el ámbito interno de las economías latinoamericanas, existen sectores y unidades que absorben con ritmos dispares el progreso técnico y asimismo aprovechan en grado diverso sus rendimientos»*. Frente a esta realidad, la política económica debería orientarse a que *«los aumentos de productividad originados por cualquier causa que pueda atribuirse al esfuerzo social se traduzcan en mejoramiento del ingreso o de condiciones de vida para el conjunto de la comunidad, distribuidos entre individuos y grupos según los criterios que ella misma establezca en vez de redundar en beneficios exclusiva o principalmente para quienes están colocados en las actividades favorecidas por la inversión o las diversas formas de contribución colectiva»*³.

¹ Véase ANÍBAL PINTO, en el prefacio a ANTONIO BARRROS DE CASTRO y CARLOS FRANCISCO LESSA, *Introducción a la economía*, Siglo XXI Editores, S. A. México, 1971, págs. 4 y 5.

² Véase «El desarrollo económico de la América Latina y sus principales problemas», en el *Boletín Económico de América Latina*, Santiago de Chile. Vol. VII, núm. 1, febrero de 1962, pág. 5.

³ Véase ANÍBAL PINTO, «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano», en *El Trimestre Económico*, México, núm. 125, enero-marzo de 1965, págs. 3-69.

La tesis de la heterogeneidad estructural de Aníbal Pinto⁴ parte de las enormes diferencias de productividad, ingresos y, en general, grado de desarrollo, que existen actualmente en las economías latinoamericanas. Ello es la consecuencia de tres factores principales: la naturaleza de los recursos-base de la exportación, el elemento político institucional, y la importancia e impermeabilidad de la sociedad y economía tradicionales. Se configuran tres estratos: *«el llamado primitivo, cuyos niveles de productividad e ingreso por habitante probablemente son semejantes a los que primaban en la economía colonial y, en ciertos casos, en la precolombina. En el otro extremo, un “polo moderno”, compuesto por las actividades de exportación, industriales y de servicios, que funcionan a niveles de productividad semejantes a los promedios de las economías desarrolladas, y, finalmente, el “intermedio” que, de cierta manera, corresponde más cercanamente a la productividad media del sistema nacional».*

El hecho de señalar los inconvenientes de esta heterogeneidad no implica manifestarse en contra del sector moderno. Lo que se postula es la *«reconversión de ese sector, de modo que su potencial, en lugar de servir primordialmente los intereses y reclamos de una “caricatura” de “sociedad opulenta” se dedique a “trasmitir” su progreso al resto de la economía; a “levantar” las poblaciones, áreas o sectores rezagados».*

La Dependencia Externa: Centro y Periferia

Aníbal Pinto critica las proposiciones que sostienen que el desarrollo capitalista ha sido la causa del subdesarrollo de la periferia y, recíprocamente que el desarrollo de los centros se ha originado o debido al subdesarrollo (o explotación) de la periferia⁵. *«En el fondo de la tesis criticada hay una confusión de la “teoría del desarrollo” y la “teoría de la explotación”».*

En seguida, diseña una tipología en la que distingue tres tipos básicos de economías latinoamericanas, según dominen en ellas los recursos mineros, los de la agricultura tropical y los de la agropecuaria de clima templado. Además, considera tres planos sobresalientes: dinamismo y regularidad del proceso; cambios estructurales que suscita o cristaliza; y esquema de relaciones externas que lo preside. Con respecto a los principales factores,

⁴ ANÍBAL PINTO, «Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural de América Latina”», en *El Trimestre Económico*. Núm. 145, México, enero-marzo de 1970, págs. 83-100.

⁵ Véase ANÍBAL PINTO, «Notas sobre desarrollo, subdesarrollo y dependencia». *El Trimestre Económico*. Núm. 154, abril-junio de 1972, págs. 243-264.

distingue entre los externos y los internos, y concluye su análisis sosteniendo que *«la existencia de un “foco extranjero”, más diversificado amplio e “internalizado” (por su inserción en el sistema interno) implica el fortalecimiento de los lazos de influencia y dependencia, que en el pasado (...) se asentaba de preferencia o exclusivamente en ciertas áreas del “complejo exportador” y/o de algunos servicios públicos».*

El sistema Centro-Periferia⁶ tal como fue concebido por la CEPAL *«mantiene en lo esencial su vigencia aunque con importantes cambios en sus formas y modos de funcionamiento. La concentración del progreso técnico y sus frutos en los países del Centro ha significado en lo postguerra una continua marginación de las economías de la Periferia lo cual sin embargo ha ido de la mano con flujos importantes de préstamos institucionales u oficiales y de inversiones directas originándose así otra contradicción principal que afecta de diversos modos a los países periféricos de acuerdo con la naturaleza e intensidad de los fenómenos pertinentes».*

La Política Económica

«Parafraseando un famoso “dictum” —dice Aníbal Pinto— podría sugerirse que la política económica es la continuación o proyección de la Política en el plano de la asignación de recursos y de la distribución social de los frutos del progreso». En seguida, se refiere a la evolución histórica: en el modelo de “crecimiento hacia afuera” *«se reducía en lo principal a establecer ciertas condiciones básicas para su funcionamiento y a captar, por la vía fiscal alguna fracción de los ingresos generados en el sector exportador-importador que proveían la parte substancial de los recursos para que el Estado cumpliera sus responsabilidades tradicionales».* La excepción eran los intentos proteccionistas *«intermitentes y con diversos grados de intensidad».* En una segunda etapa, la política económica tendió a diversificarse y el instrumental fue más heterodoxo. La tercera fase se realiza en torno a *«objetivos-fines dominantes como la aceleración del desarrollo la estabilidad del proceso la complementación regional la redistribución del ingreso y de la propiedad y/o la búsqueda de nuevas modalidades para el comercio exterior»*⁷.

457

⁶ ANÍBAL PINTO, «El sistema centro-periferia 20 años después». en *Inflación: raíces estructurales, ensayos de aníbal Pinto*. Fondo de Cultura Económica. México, 1973, pág. 369.

⁷ Véase ANÍBAL PINTO, «Algunas cuestiones generales de la política económica en América Latina», en *El Trimestre Económico*, México. Núm. 135, julio-septiembre de 1967.

Aníbal Pinto profundizó en el tema de la distribución del ingreso⁸. Una política redistributiva, lejos de asentarse en la «pulverización del ingreso y en el traspaso directo “de quienes ahorran a quienes consumen en el hecho puede y debe implicar un incremento y una reorientación de las inversiones (aumentada por la “renta excedente” de los grupos pudientes) hacia aquellas actividades donde el dividendo social será más alto. En suma quizá requiere elevar la tasa de ahorro-inversión a la vez que la posibilita al inducir un desplazamiento de cierto margen de recursos del gasto secundario o superfluo hacia fines de alta prioridad comunitaria». «La concentración de la propiedad asociada a un nivel muy bajo de ingreso de la masa reviste una importancia cardinal y, por ende, tiene que ser abordada si se desea obtener progresos apreciables en un plazo razonable consideradas las circunstancias del tiempo presente». Refiriéndose al caso chileno, afirma que «no es posible al mismo tiempo y en un período relativamente corto resolver los problemas básicos de la masa preterida y permitir (o promover) la asignación de los recursos disponibles conforme el patrón de gastos y aspiraciones de los grupos altos y medios»⁹.

Con respecto a la inflación, Aníbal Pinto fue uno de los creadores de la teoría estructuralista¹⁰, que utiliza como categorías de análisis los factores estructurales —que comprenden presiones básicas y elementos sociopolíticos e institucionales— y los mecanismos de propagación. Como componentes principales de la estructura global considera a la estructura productiva, la infraestructura o capital social básico, la estructura financiera, el sector exterior y la estructura social. Afirma que «la perspectiva estructuralista es capaz de desentrañar las circunstancias básicas o mediadas de las presiones»; y señala que toda campaña de estabilización opera esencialmente sobre los mecanismos de propagación¹¹.

⁸ ANÍBAL PINTO, «Notas sobre la distribución del ingreso y la estrategia de la redistribución», en *El Trimestre Económico*, México. Núm. 115, julio-septiembre de 1962, págs. 410-424.

⁹ ANÍBAL PINTO, «Desarrollo económico y relaciones sociales», en *Chile hoy*. Siglo Veintiuno Editores S. A. Santiago de Chile, 1970, págs. 5-52.

¹⁰ ANÍBAL PINTO, *La intervención del Estado y la empresa privada. ¿Es posible detener la inflación?* Editorial Universitaria. Santiago de Chile, 1956. Véase además Juan Noyola: «Inflación y desarrollo económico en Chile y México», en *Panorama Económico*. Santiago de Chile, 5 de julio de 1957; y OSVALDO SUNKEL. «La inflación chilena: un enfoque heterodoxo», en *El Trimestre Económico*, México. Núm. 100 octubre-diciembre de 1958, págs. 570-599.

¹¹ ANÍBAL PINTO, *Inflación: raíces estructurales*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985 (primera edición en 1973), pág. 36.

En materia de apertura al exterior, sostiene que un desarrollo relativamente dinámico exige que se mantenga o intensifique la corriente de exportaciones, particularmente las de carácter fabril porque *«ofrecen mejores perspectivas que las primarias constituyen un requisito para impulsar la industrialización y representan el principal camino para lograr otra inserción en la economía mundial»*. Además, *«la orientación “hacia adentro” o “hacia afuera” del proceso se complementan y los mercados internos continuarán siendo su principal soporte reforzado por los acuerdos regionales y subregionales»*. Las políticas que se apliquen deberán ser *«capaces de desenvolver los lazos regionales, negociar con las empresas transnacionales y asegurar el papel orientador y cautelador del Estado»*¹².

En relación con la industrialización, Aníbal Pinto analiza las causas del debilitamiento de esa «idea fuerza» que predominó durante tanto tiempo para la actual preponderancia, forjada en las economías centrales *«de las actividades ligadas con los servicios, la comunicación y productos de sofisticada tecnología, muy relacionados a menudo con la tecnología militar»*. Establece un eje básico de política, que consiste en incorporar el progreso técnico para disminuir la heterogeneidad de las estructuras productivas y sociales. La otra opción que aspira solamente a la excelencia con vistas a la «competitividad internacional», no es válida con respecto a los bienes no transables. En suma, *«el principio originado y más o menos vigente en economías industrializadas y relativamente homogéneas, no tiene la misma validez en las que se tipifican por la heterogeneidad o por “la coexistencia de lo no-coetáneo”»*¹³.

459

El Problema Político

Señala Aníbal Pinto la acentuación del *«desequilibrio “tradicional” entre las condiciones sociales y los datos del desarrollo económico»*. Las alternativas que se presentan son las siguientes: *«La primera y más regresiva implicaría la contención más o menos violenta de las presiones sociales con objeto de equilibrarlas en la base material. La segunda se identifica con las diferentes modalidades de “populismo”, que implican en*

¹² ANÍBAL PINTO, «La apertura al exterior de América Latina». en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, Núm. 11, agosto de 1980, págs. 59 y 60.

¹³ ANÍBAL PINTO, «Notas sobre industrialización y progreso técnico en la perspectiva Prebisch-CEPAL», en *Pensamiento Iberoamericano*, Madrid, Núm. 16, julio-diciembre de 1989, págs. 59-84.

este contexto la “manipulación” de problemas, en el sentido de no abordar o resolver la contradicción expuesta y, en cambio, recurrir a distintos expedientes para aminorar las tensiones en el cuadro de una especie de “rotativa” de concesiones, que en la práctica tienen patente traducción inflacionaria. La tercera supondría esencialmente una selección de las aspiraciones y los grupos favorecidos (que pueden ser la mayoría postergada u otros) y una redirección definida de los recursos económicos en función de esas preferencias y de la necesidad general de dinamizar el sistema y ampliar la base productiva»¹⁴.

Estilos de Desarrollo

460 El estudio de los aspectos cualitativos del desarrollo es una de las preocupaciones de Aníbal Pinto. Dentro de este planteo, caracterizó a los estilos de desarrollo como categoría de análisis, vinculándolos con los sistemas (capitalismo y socialismo) y con las estructuras (desarrolladas y subdesarrolladas). El estilo sería entonces la opción política, social y económica adoptada dentro de un sistema y estructura determinados. Más específicamente, en el ámbito económico, definió a los estilos de desarrollo como «la manera en que dentro de un determinado sistema se organizan y asignan los recursos humanos y materiales con el objeto de resolver los interrogantes sobre qué, para quiénes y cómo producir los bienes y servicios»¹⁵.

Otros Trabajos

La restricción de espacio, que me obligó a comprimir al máximo la reseña de temas tratados por Aníbal Pinto, también me fuerza a omitir totalmente otros. En especial, quedan afuera sus libros y artículos relacionados con Chile¹⁶, sus textos de enseñanza¹⁷ y numerosos artículos que tratan una gran variedad de temas.

¹⁴ ANÍBAL PINTO, «Desarrollo económico y relaciones sociales», en *Chile Hoy*, op. cit., pág. 51.

¹⁵ Véase ANÍBAL PINTO, Notas sobre estilos de desarrollo en *América Latina*, ILPES, Documento A/31, VI Curso de Planificación Regional de Desarrollo, Santiago de Chile, 1975.

¹⁶ Véase *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Editorial Universitaria, S.A., Santiago de Chile, 1959, y *Chile, una economía difícil*, Fondo de Cultura Económica, México, 1965.

¹⁷ Véase ANÍBAL PINTO y CARLOS FREDES, *Curso de economía*, Editorial Universitaria, S.A. Santiago de Chile, 1962.

La Figura

El genio va en paralelo con la figura. Aquí entramos en el ámbito de las calidades personales, y de entrada sobresalen la creatividad y la generosidad. Estos atributos caracterizan toda su obra. En primer término, son el sello de sus propios trabajos; pero además ha enriquecido estudios y tesis ajenos con sus ideas cedidas generosamente y con sus observaciones medulares. Quienes nos honramos con su amistad y con su influencia intelectual, lo sentimos plenamente. Con respecto a mis escritos personales, me ocurre algo parecido a lo que sentía aquel autor de tangos, que no sabía «si era buena la criatura» hasta que la cantara Gardel (en este caso, hasta que los leyera Aníbal y los juzgara aceptables).

La vida de Aníbal Pinto es un ejemplo de coherencia entre el pensamiento y la acción. Jamás hace nada que contraríe su conciencia moral; y así como es rígido con él mismo, es tolerante con los demás. Sus amigos, nunca le oímos hablar mal de nadie; cuanto más, alguna ironía bien ubicada. Otra cosa es su rigor intelectual y técnico en el desenmascaramiento y refutación de tesis que cree erróneas o perjudiciales. En esa materia, nunca incurre en el vicio tan común en las discusiones latinoamericanas, que consiste en olvidar el problema de fondo para cuestionar las aptitudes y antecedentes del contradictor.

461

Aníbal Pinto tiene desde siempre claras posiciones políticas: defiende a la democracia y a la justicia, tanto en lo político como en lo económico y lo social. En cada etapa de su vida aplicó sus principios éticos del modo que le pareció mejor. El resultado es que no existe ninguna contradicción a través del tiempo. En la base de su análisis económico está la convicción de la verdad de la tesis clásica que sostiene que la economía es un arte ministerial de la política; de allí, que se refiera a su especialidad como «economía política». Tanto su convicción como su vuelo teórico, lo alejan de la pequeñez de una economía reducida a la postulación de los supuestos equilibrios fundamentales como un fin en sí mismo («equilibrios» que por lo demás dependen del punto de referencia que se adopte).

Para terminar, un pedido a Aníbal Pinto: que estructure en una teoría global las tesis que surgen de sus escritos: casi todas las partes ya están elaboradas y sólo faltaría organizarlas en torno a un eje. De tal modo, en el futuro habrá puntos de referencia ciertos, que permitan marcar el rumbo, con escalas de valores, sentido histórico, contexto social y, en lo estrictamente económico, con categorías de análisis, objetivos e instrumentos justos y racionales. Así —como él mismo lo escribió— podrán referirse «*los análisis*

a un marco común de valores, en los que predomina la consideración del bienestar de las mayorías, de las identidades nacionales y/o regionales y de la necesidad de responder creativamente y no por la vía de meras reproducciones ideológicas a los retos de un tiempo tan incierto como turbulento y mutable»¹⁸.

¹⁸ ANÍBAL PINTO, «Introducción Editorial», en *Pensamiento Iberoamericano*, Madrid. Núm. 1. enero-junio de 1982, pág. 9.

Aníbal Pinto: La Significación de lo Político*

Por cierto que dar cuenta del lugar que ocupa la reflexión política en el pensamiento de Aníbal Pinto no puede hacerse a cabalidad si no se tiene en cuenta su trayectoria personal y, muy particularmente, su dilatada labor de periodista que constituye una faceta quizás poco conocida para muchos de sus lectores, acostumbrados a identificarlo por sus libros y artículos de economía y sus tareas en la dirección de revistas especializadas. No obstante no es el propósito de esta breve reseña abordar, en estricto sentido, todo lo que nuestro autor ha escrito o piensa sobre la materia y menos aún dar cuenta de las opiniones o juicios que sobre el proceso político latinoamericano y chileno ha emitido y emite con frecuencia; podríamos caer en la infidencia y nos tenemos que tal cosa no sea del gusto de nuestro autor.

La intención es más restringida, se trata simplemente de mostrar —por cierto en una muy personal interpretación— cómo para el autor lo político juega un papel decisivo, tanto por acción como por omisión, en el proceso económico mismo. El tema ha sido abordado explícitamente por Aníbal Pinto en muchos de sus escritos, pero como no se trata aquí de hacer un análisis exhaustivo, pueden tomarse como referencias aquellas de sus publicaciones es que más abiertamente aborda la materia.

Es la propia concepción de la ciencia económica lo que lleva a Aníbal Pinto a otorgar significación a los hechos y al análisis político. Para él, la economía como toda otra disciplina que postula a su reconocimiento como ciencia, tiene una intención de conocimiento que la lleva a la formulación de leyes e hipótesis interpretativas; pero además de esto, posee una clara derivación normativa, en la medida en que trata de desprender de esas leyes generales alguna orientación que permita acciones conscientes de la sociedad en ese campo. El propósito es por tanto que el conocimiento se transforme en política, que el conocimiento oriente a la acción. En casi todos los escritos del autor esta intención normativa está presente —con más o menos fuerza— en cuanto es propia de la disciplina y no por puro afán admonitorio.

Pero también es, para el autor, de la naturaleza de la economía el ser una ciencia social, lo que implica que su campo de preocupaciones está estrechamente vinculado —como él mismo subraya— con otras relaciones y fenómenos sociales: políticos, religiosos, culturales, etc. Esto —apunta— «*hace difícil la preparación y ordenamiento de los elementos sustantivos de una realidad determinada*»¹; el problema no se resuelve —como queda de evidencia en sus escritos— en una arbitraria separación de campos, sino más bien en el esfuerzo por comprender las intrincadas relaciones entre estos varios aspectos de la realidad y muy particularmente con la política.

Es la economía, entonces, una ciencia social que no puede hacer abstracción de los otros aspectos de la realidad que influyen y condicionan a lo estrictamente económico, aunque a su vez lo económico influye y condiciona. Lo principal, sin embargo, es la fuerte acentuación que Aníbal Pinto pone en el carácter histórico de lo social, «*la tarea del cientista social —afirma— se torna más compleja porque su material de análisis está en permanente transformación*»². Esta transformación que se da en el tiempo obliga a preguntarse por los agentes de la misma, y éstos no son otros que los hombres que actúan; aunque le gusta agregar —recordando a Marx— que lo hacen en condiciones determinadas.

464

Esta aguda conciencia de la historicidad le permite enfrentar varios temas. Por una parte el de los niveles donde la generalización y abstracción es posible y, como contrapartida, la necesidad de especificar el modo en cómo tales generalizaciones se particularizan en singularidades históricas. La singularidad no es tan sólo temporal: también se constituye especialmente de modo que «*en un mismo tiempo, en diversas partes del mundo la realidad económica puede presentar facetas sustancialmente distintas*»³. No obstante, agrega: «*Los fenómenos económicos (como otros sociales) aunque cambiante en el tiempo y el espacio, tienen una relativa constancia, o si se quiere, poseen algunas características comunes más o menos “a-temporales” y “a-espaciales.” Todo depende en esta cuestión del nivel de abstracción en que se plantean las generalizaciones.*» «*Sin embargo, la “validez explicativa” como dice Furtado y más aún la importancia normativa de la conceptualización están restringidas por el propio nivel de abstracción en que ella tiene lugar. En otros términos, es válida e iluminadora sólo en la medida en que se comprende la “reducción a lo esencial” o lo simplifica-*

¹ *Política y desarrollo*. Edit. Universitaria. Santiago. Chile. 1968, pág. 121.

² *Ibid.* pág. 121.

³ *Ibid.* pág. 121.

ción que ella implica.» «Tan pronto como se cotejan las abstracciones más generales con una realidad histórica determinada, sea para entenderla o para modificarla, será indispensable incorporar algunos elementos sustanciales y relativamente particulares de la misma»⁴. Se trata por consiguiente de no trasponer mecánicamente abstracciones y conceptos generales a sociedades que están históricamente caracterizadas. Este principio, que Aníbal Pinto conduce sus investigaciones sobre Chile y América Latina, le permite además llevar a cabo otras tareas significativas, la crítica a las ideologías hacen particularmente referencia a las opciones económicas. En algunos lugares de sus estudios el reproche respecto a una conceptualización inadecuada se hace en referencia pensamiento económico en sentido estricto: «En nuestros países como es fácil verificar; los economistas no pudieron dejar de alimentarse de la fuente europea. En esa experiencia los más estudiosos consiguieron dominar los esquemas conceptuales el instrumental técnico en boga pero con muy escasas excepciones fueron incapaces de examinar críticamente lo aprendido. De este modo se empeñaron por hacer calzar la realidad en el marco de las abstracciones importadas sin intentar discernir las condiciones originales de esas realidades y sus implicaciones para la política económica»⁵.

La crítica está dirigida a los economistas, pero en extensos estudios utiliza el principio para mostrar cómo tanto el pensamiento de derechas como el de izquierdas han utilizado indebidamente ciertas abstracciones, bloqueándose así la posibilidad de elaborar adecuadamente propuestas que pueden incidir positivamente en la formulación de políticas de desarrollo. De más está decir que al autor le ha interesado de modo muy singular el análisis de este hecho en las políticas de izquierda, puesto que no oculta que hacia tal tipo de alternativas se dirigen de preferencia sus afanes.

Lo que por una parte es crítica al modo en que se elaboran las ideologías políticas, por otra se constituye como tema de investigación en sí mismo; por ejemplo, es conocida la tesis marxista que postula relaciones de mutua determinación entre el grado de desarrollo de una infraestructura económica y una supraestructura política institucional. El considerar estas relaciones teniendo como referencia el caso chileno, permite constatar una particularidad *«en el caso chileno se manifiesta, desde antiguo un relativo adelanto de la organización social y las formas institucionales respecto a los cambios en el nivel de la estructura económica disociación que tiende a agudizarse*

⁴ *Ibid.* pág. 121, 122.

⁵ *Ibid.* pág. 124

en los dos últimos decenios. Esta hipótesis —que no pretende ser novedosa— tiene importancia evidente para la comprensión de la realidad actual del país y también es muy útil para examinar otras experiencias latinoamericanas, donde parece resaltar el fenómeno inverso, éste es, el de cambios relativamente rápidos y profundos de la base productiva y un regazo meridiano en la adecuación correspondiente de las condiciones sociales y políticas»⁶. De la elucidación de esta particularidad se derivaron importantes estudios sobre la realidad chilena y latinoamericana.

Como afirmábamos, Aníbal Pinto es extraordinariamente consciente de la inevitable interpenetración entre lo político y lo económico, pero trata constantemente que las relaciones que entre ambos procesos se establecen no sean producto de una transposición mecánica de vinculaciones que sólo pueden tener sentido en un alto nivel de abstracción. Es así que ciertos conceptos, útiles para desentrañar lo esencial de una economía capitalista, no lo son tanto —e incluso pueden inducir a error— cuando se trata de analizar planos más concretos de la realidad o que responden a interrogantes distintas a las de esa nivel de esencialidad. Tal es para él, el caso del comportamiento político de clases y grupos sociales. La relación entre lo económico y lo político no se resuelve en una reducción economicista.

466

Retomemos el tema del significado de lo político en el pensamiento de nuestro autor. Hay un hecho que creemos de interés; cuando en uno de sus trabajos enfrenta el análisis de la estructura social de los países latinoamericanos, reacciona frente a conceptualizaciones que le parecen inadecuadas para dar cuenta de la realidad y señala: «parece necesario entrar a exámenes mucho más desagregados de la estructura social, o sea “descomponer” y “recomponer” las categorías o divisiones demasiado globales o que ya tienen poco significado real en las condiciones de este tiempo. Es por demás evidente que esas clasificaciones dependerán de las cuestiones y objetivos que se tengan en vista. La lucha contra una dictadura o contra una invasión extranjera, por ejemplo, involucra ordenaciones sociales muy diferentes que si la tarea en un período o momento es el desplazamiento o sustitución de unos grupos o clases dominantes por otras»⁷. Podría afirmarse, por consiguiente, que el modo de tematizar está condicionado por una particular problemática que el autor asume y es de mucha evidencia que en el caso de Aníbal Pinto los problemas que se plantea son de orden político —en un

⁶ *Tres ensayos sobre Chile y América Latina*. Ediciones Solar. Buenos Aires. Argentina, 1971. pág. 67.

⁷ *Ibid*, pág. 149.

sentido amplio— puesto que, constantemente, se interroga sobre la posibilidad de transformación de lo existente para dar paso a una sociedad más racional, justa y equitativa. Basta, en este sentido, citar sus trabajos sobre estilos alternativos de desarrollo o sus preocupaciones por la formulación de una política económica de claro corte progresista.

Claramente se trata de la formulación de objetivos políticos en la elaboración de opciones económicas, pero esta intención no es un agregado arbitrario, formulado por el puro gusto de molestar a los defensores —bienintencionados o no tanto— de la neutralidad técnica de la disciplina económica. La insistencia en la significación de lo político obedece a motivos más profundos, se trata de poder determinar quién constituye el agente del proceso de desarrollo. En la consideración de las experiencias históricas —al nivel mundial— destacaba en sus ensayos dos alternativas: *«La primera es aquella en que una determinada clase interesada en el proceso realiza por sí misma las transformaciones que le compete e induce u obliga al poder público a establecer las condiciones generales para llevarlas a cabo. Esta parece haber sido la modalidad predominante en los países “centrales” donde correspondió a la “burguesía empresarial” desempeñar ese papel rector.*

La segunda alternativa principal es aquella en que el impulso o dirección vienen “desde arriba” desde el aparato del Estado por obra de grupos o partidos que fijan los objetivos y arbitran los medios para desencadenar el proceso. Las experiencias de la URSS y del Japón son los dos ejemplos sobresalientes de esa modalidad que también se perfila en algunas naciones que han iniciado su marcha independiente después de la segunda guerra mundial»⁸.

Aníbal Pinto postula que ni una ni otra alternativa han correspondido plenamente a la experiencia de los principales países latinoamericanos, en especial en el momento en que se constituyó el desafío de pasar de la economía primario-exportadora a un sistema más diversificado y con posibilidades «autónomas» de desarrollo. Su tesis es que, en lo fundamental, nuestras economías han obedecido más bien a contingencias, que en el lenguaje de hoy se denominan «impulsos exógenos»; no obstante permanece la necesidad —y en su momento él la veía como imperiosa— de generar impulsos más autónomos de desarrollo. Múltiples consideraciones le hacían descartar que la «burguesía empresarial» lograra constituir un tipo de desarrollo que alcanzaba la finalidad de definición autónoma del proceso de desarrollo; por consiguiente aparecía como necesario analizar la segunda alternativa, esto es, el

⁸ *Política y Desarrollo*, pág. 60-61.

posible papel que podrían desempeñar en el logro del objetivo señalado el Estado, los grupos y los partidos políticos, teniendo siempre en cuenta que se trataba de distinguir en tales apreciaciones lo que era característico de la experiencia latinoamericana. El tema de la política en las consideraciones que sobre la economía formula Aníbal Pinto no es por tanto un tema arbitrario, es elemento clave en la respuesta a las posibilidades de desarrollo autónomo de nuestros países.

La significación que tiene lo político en relación al proceso económico, se manifiesta en varias dimensiones, una de ellas es la constitución de ideologías que puedan cumplir el papel de movilizadores respecto a opciones de desarrollo. En este sentido al autor le interesa analizar si, en cierto modo, el factor «nacionalista» cumple con este cometido. En otros casos —diferentes a los países latinoamericanos— tal ideología permitió la constitución de un proceso de «afirmación nacional» cuyo rasgo principal era la voluntad de marcar y promover la personalidad nacional y acortar la distancia respecto a los países más desarrollados. Para tal propósito, el «nacionalismo moderno» se formulaba también la intención de promover cambios internos que aseguraran la capacidad de proyección al exterior.

468

No obstante, si el fenómeno de la dependencia externa es un hecho visible en los países latinoamericanos, tal rasgo no alcanza la intensidad que supone una relación colonial o semi-colonial relativamente reciente. Por otra parte además de las relaciones de mutuo interés entre grupos nacionales y grupos externos, la presencia del llamado «imperialismo» en muchos casos adquiere un cierto rasgo difuso —por distintos motivos— y hace difícil una movilización en su contra que realmente interese a vastos sectores. A pesar de que en algunos países de la región se hayan percibido, o se puedan percibir, algunas formas de nacionalismo, el juicio de Aníbal Pinto es que la ideología nacionalista en América Latina, en general no ha logrado promover de forma significativa los objetivos antes señalados y que hayan podido traducirse en una propuesta económica coherente.

Particular importancia adquiere entonces el analizar si el Estado y los partidos políticos —en la forma en que existen— pueden enfrentar la tarea. Se trata entonces de estudiar a las fuerzas políticas y al Estado vis-a-vis de los problemas actuales del desarrollo. La primera comprobación es que el sistema jurídico e institucional conformado durante el período denominado «desarrollo hacia afuera», resultó inadecuado para enfrentar los desafíos que exigía una economía más autónoma; promoverla implicaba ajustes económicos y sociales internos que hicieran posible la conformación de un ahorro nacional, una inversión eficiente de recursos, un cierto cambio y control de

las transacciones externas, etc. El que esto fuera posible requería de una reforma integral de Estado de modo que el poder público asumiera una función de liderazgo en la materia, e incluso un cierto grado de participación directa en la promoción de las metas. El cuadro socio-político existente no hizo posible una reforma del Estado de la magnitud que se requería. La salida, las más de las veces, dado que ciertas acciones eran inevitables, fue agregar —de modo inorgánico— funciones al tronco tradicional del Estado, pero no se logró convertirlo en un aparato verdaderamente eficiente.

Algo similar a lo anterior constata el autor respecto al sistema de partidos políticos. Los partidos tradicionales tendían a permanecer agrupados en torno a intereses, objetivos y conflictos que resultaban ajenos a los problemas básicos del desarrollo. Aunque a partir de los años cincuenta empezó a tomarse una cierta conciencia de los problemas del desarrollo, las más de las veces tal conciencia se dio a menudo fuera de los partidos o sólo en grupos pequeños al interior de ellos. Si se asume la clásica división política entre derecha e izquierda, Aníbal Pinto señalaba que entre los primeros no existía una clara separación entre intereses «tradicionales» y «modernos», que la tendencia era a agruparse en base a la condición de «propietarios», con el grado de indiferenciación que ésto implica. También se constataba, en el sector del empresariado industrial, un divorcio entre la conducta efectiva, especialmente en relación al Estado, y la ideología que se sustentaba. Todas estas contradicciones se manifestaban al interior de los partidos de la derecha y el resultado era que éstos no podían constituir ni un pensamiento ni una acción que permitiera, desde su perspectiva, introducir una racionalización del proceso de desarrollo.

Al referirse a la izquierda, Aníbal Pinto señala que ésta tampoco «racionaliza» una política de desarrollo y la constituye en el marco de su acción. Un cierto tipo de izquierda, en sentido amplio, ha sido expresiva no sólo de sectores populares, sino también muy especialmente de sectores medios. Estos, por su particular condición, han tendido a ver al Estado más como una agencia que provee de empleos y genera oportunidades de ascenso, que como un promotor de políticas de desarrollo. Incluso, cuando éstas se formulaban, no era difícil que se subordinaran a los primeros intereses. La política preconizada ponía mayor énfasis en el redistribucionismo que en los logros productivos; tal es, entre tantos otros, uno de los males del llamado «populismo». No deja de constatar también el autor que no ha sido ajeno a la experiencia de estos partidos un cierto grado de conservatización paulatina de importantes sectores de sus adherentes, lo que muchas veces ha limitado su primitiva intención transformadora.

Otros partidos de izquierda, más claramente vinculados a ideologías socialistas, tampoco logran una clara definición en el ámbito de las opciones económicas, conspira contra ello una dificultad de representación de los grupos más preferidos de la heterogénea estructura económica y social de la región y una tendencia, en la práctica, a concentrarse en las reivindicaciones económicas —salariales o redistributivas— de los grupos del proletariado industrial, de los asalariados de los servicios públicos y de la pequeña burguesía urbana; grupos con los cuales, por lo general, están mejor conectados. Por cierto que no son ajenas las debilidades que se derivan de una aplicación mecánica de principios teóricos que tal como se señalo al principio de estas notas, tiene negativas consecuencias a la hora de dar cuenta de realidades concretas. Aníbal Pinto dedica páginas importantes a analizar el problema.

Por cierto en él no sólo hay un afán de contribuir a la superación de las dificultades a través de una crítica de lo existente, parte importante de su trabajo ha sido el señalar perspectivas y proponer posibles caminos, puesto que cómo el mismo apunta: *«Lo que sí interesa poner en evidencia es la necesidad de análisis rigurosos de las composiciones de fuerzas y de las tácticas y estrategias que requieren su movilización según sea la imagen de sociedad que se rechaza y de la que se tiene en vista como alternativa»*⁹.

470

⁹ Tres ensayos sobre Chile y América Latina. pág. 154.

Diez Años Después*

El primer número de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, tuvo su presentación pública el 13 de mayo de 1982 en el salón de actos del Instituto de Cooperación Iberoamericana. El equipo de trabajo de la redacción de la revista, en Madrid, había iniciado su labor en los primeros meses de 1981, dando origen a un proceso de asidua colaboración con Aníbal Pinto durante todo el período en que ejerció como director de la revista, que comprende los once primeros números de la publicación, siendo el número 12 (correspondiente a julio-diciembre de 1987), el testigo del cambio en el equipo de dirección de la misma.

Al plantearse ahora en estas mismas páginas un homenaje a la figura y al pensamiento de Aníbal Pinto, habría resultado muy estimulante realizar por ese equipo de colaboradores un análisis de su extensa obra. La bibliografía compilada por José Besa García, no exhaustiva, y publicada en marzo de 1987 con el título «Escritos de Don Aníbal Pinto Santa Cruz 1947-1987. Bibliografía existente en la Biblioteca «CEPAL/ILPES», recoge cronológicamente un total de 136 referencias que abarcan, de hecho, la vasta temática propia de la economía política.

471

El desafío tendría, además, el atractivo de poder contar con la crítica, amigable pero sincera, del autor analizado, estando asegurado el acicate intelectual de la tarea. Sin embargo, en la asignación de recursos, la voluntad no ha conseguido superar la restricción del tiempo, y el objetivo académico ha tenido que ser sustituido por el objetivo testimonial. Se mantiene en todo caso el calor de lo humano que, en este contexto, puede ser usado también como reivindicación intelectual del carácter de ciencia social de la economía en el concepto que de la misma se ha hecho uso en *Pensamiento Iberoamericano*.

Conviene pues, al caso, intentar un ejercicio de reflexión que sistematice, sin pretensiones de jerarquización, algunas de las enseñanzas recibidas en los siete años de trabajo periódico con Aníbal Pinto. La reflexión, desde una perspectiva de diez años, si bien puede ser incompleta, por el olvido de

* Publicado en el número 19 de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*.

aspectos importantes, es en todo caso clarificadora de lo que ha quedado vivo de ese período.

Una característica sobresaliente de los primeros trabajos con Aníbal, fue el *carácter universalista* al enfrentarse a los temas. Este carácter debe entenderse con dos dimensiones: por un lado, el fácil acceso y consiguiente reconocimiento que la figura de Aníbal tenía en los principales centros académicos internacionales y por otro lado, el de recoger los distintos enfoques con que se enfrentaba el problema por los estudiosos, manteniendo después la voluntad de que fueran las aportaciones iberoamericanas las que debían ser recogidas por la revista para cumplir con los fines de la misma: intercambio y difusión.

Ese carácter universalista en cuanto a las referencias a tener en cuenta, se combinaba con una selección de aquellas aportaciones que, al menos, esbozaran *soluciones concretas para problemas concretos*. Se juntaban aquí otros aspectos prácticos. Uno era que una revista, aun con el esquema de Pensamiento Iberoamericano tiene escasez de espacio y debe asegurar al lector que va a recibir en sus páginas aportaciones sobre el tema elegido y no meras elucubraciones. Dos, el nivel exigido a la publicación solo podía mantenerse con una cuidadosa selección de la calidad de los contenidos. Tres, siendo el campo propio de la revista la temática afín a las ciencias sociales, desde la referencia de la economía política existía una posición intelectual que debía también manifestarse en aportaciones concretas de contenidos.

472

El tercer valor omnipresente durante el trabajo conjunto con Aníbal Pinto fue el de *proyecto iberoamericano* de la revista. Y esto significaba, positivamente, que no se excluye ningún ámbito iberoamericano. Un reflejo de ello es el carácter bilingüe de la publicación (español y portugués) y el planteamiento de las secciones informativas, en las que se procuraba ofrecer lo más significativo de los distintos países del área en cuanto a revistas académico-científicas se refiere, sin tentaciones de exclusividad en países concretos. Se procuró desde el primer momento que todos los países tuvieran su hueco en esas secciones, uniendo a la variedad de publicaciones la de temas y enfoques propia de los países iberoamericanos.

Por supuesto, esta elección no contenía planteamiento xenófobo alguno y de hecho las opiniones recogidas están impregnadas en muchos casos de planteamientos propios de otras latitudes, pero se pretendió, por definición del proyecto, centrarse en los intercambios intelectuales entre los distintos países del área, para difundirlos después como contribución específica al pensamiento mundial.

En cuarto lugar, debe hacerse mención a la «sensibilidad» de Aníbal por incorporar a los autores más jóvenes a las páginas de la revista, procurando mantener una *constante renovación de ideas* y nuevos estímulos en el proyecto.

En quinto lugar, como ya queda señalado, mantuvo siempre el empeño de incorporar *una visión multidisciplinar* a los temas tratados, que, por su propia naturaleza, podían considerarse temas frontera entre las distintas ciencias sociales, y revalorizaban así el carácter social que la economía tuvo cuando surgió como ciencia, como economía política.

En sexto lugar, la autoridad intelectual de Aníbal se manifestaba también *en la exigencia* que aplicaba a los originales recibidos y que, en algunas ocasiones, a pesar de la selección precisa de autores y temas de acuerdo con el diseño de la revista en su concepción del tema central, a solicitar modificaciones para su publicación o, incluso, a que no se publicaran algunos de los trabajos recibidos. En este extremo, especialmente delicado, Aníbal siempre fue capaz de discriminar entre la relación personal con los autores y el valor intelectual de sus escritos.

Podrían seguirse enumerando otros aspectos que permanecen vivos de esa tarea desarrollada en común y que en algún caso están implícitamente señalados en los ya escritos. Pero, indudablemente, la mayor riqueza de ese período se contiene en lo que no es fácilmente transmisible. Las horas pasadas juntos en la redacción, en torno a una mesa, en casa, paseando, o en alguna sala de hotel, son las que marcan el valor real de una relación, que se enriquecía tanto por el estímulo para la obra bien hecha (*«escribir mucho antes de publicar»*) para la acción eficaz (*«no hay peor gestión que la que no se hace»*) como por las enseñanzas de una experiencia que se transmite a través de una reflexión reposada, que nos previene de *«afanarnos en crear surcos en el mar»*.

Y, por encima de todo, además del reconocimiento, queremos dejar constancia de gratitud por haber podido compartir siendo tratados como iguales. Recordando las palabras que gusta usar Aníbal, formando un grupo como el de los tres mosqueteros (que como todo el mundo sabe, eran cuatro).

Homenaje de la CEPAL



Intervención de Héctor Assael*

Este homenaje a Aníbal Pinto Santa Cruz es un acontecimiento muy especial porque coinciden dos razones de gran trascendencia para todos nosotros. Por una parte, estamos felicitando calurosamente a Aníbal, ya que recibió el “Premio Nacional de Humanidades y Ciencias Sociales” de Chile, en su versión 1995, lo que constituye un debido reconocimiento a su amplia y fructífera trayectoria dentro de la actividad académica e intelectual del país. Por otra, la Organización de las Naciones Unidas cumplió este año cincuenta años de funcionamiento eficaz y sin interrupciones, al servicio de la paz mundial y del desarrollo internacional, desde que fue creada en 1945, al término de la Segunda Guerra Mundial.

Siendo ésta, por lo tanto, una oportunidad de celebración, honor y reconocimiento, es aconsejable no dejarse llevar por una tendencia excesiva hacia los elogios y recuerdos, porque quizás ello nos podría conducir por el camino de la nostalgia y, hasta cierto punto, de la tristeza. Y, por el contrario, mi propósito principal en estas palabras es aprovechar el ejemplo de mi amigo y maestro, Aníbal Pinto, para deducir unas pocas enseñanzas que se desprenden de su incesante y provechosa labor. Este mensaje positivo que intentaremos construir es de particular importancia, porque en esta sala están reunidos su familia y sus amigos, muchos de ellos jóvenes colegas que están al inicio de su vida funcionaria.

En primer lugar, cabe referirse a una característica muy personal de Aníbal, cuando aconseja, dirige y enseña a los que son sus ayudantes, colegas, alumnos y compañeros de tarea en las variadas actividades profesionales que le ha correspondido desempeñar. Desde la época (1958) en que lo conocí por primera vez, como alumno suyo en la Escuela de Economía de la Universidad de Chile (Santiago), me llamaron mucho la atención su extraordinaria inteligencia y lucidez, así como su encanto personal. Sin embargo, lo más impactante y productivo siempre ha sido y lo seguirá siendo, la maravillosa capacidad de Aníbal para comunicarse e incentivar el trabajo y la producción de las nuevas generaciones de profesionales con los que les corresponde interactuar, sus “pupilos”, como él los acostumbra llamar.

* Discurso pronunciado con motivo del homenaje otorgado por la CEPAL por la concesión en 1995 del Premio Nacional de Humanidades y Ciencias Sociales de Chile.

Así, por ejemplo, cuando Aníbal lee algunos borradores y/o escucha una exposición de sus pupilos, acostumbra preguntar: ¿veamos, ahora, cuál es el hilo conductor y lo esencial de lo que estamos planteando? A partir de ello, se abre una etapa nueva y un círculo virtuoso de intercambio de ideas de gran efecto multiplicador, dentro del cual el maestro no está buscando su propio lucimiento. Todo lo contrario, de lo que se trata fundamentalmente es lograr que sea el alumno o investigador quien avance paso a paso en el camino del conocimiento y de la investigación.

De ahí, entonces, que la primera enseñanza se refiere a cómo Aníbal Pinto nos muestra la enorme trascendencia que tiene el saber proyectarse hacia afuera, en este mundo con frecuencia egoísta, que repetidamente evidencia numerosos casos de proyectarse hacia adentro, buscando las honras personales, y no sabiendo ejercer la tarea de los verdaderos maestros y profesores.

En segundo término, interesa preguntar, ¿cuáles son las razones principales que explican el éxito e impacto de la producción intelectual de Aníbal Pinto? Con mucho temor a la equivocación o a ser insuficiente, me atrevo a sugerir las siguientes:

478

En toda su obra está presente un profundo sentido histórico y comparativo, que va incluso más allá de una aproximación puramente dialéctica; el enfoque utilizado es genuinamente multidisciplinario, incluyendo al menos y de manera coherente, ingredientes políticos, sociológicos, históricos, económicos y, asimismo, periodísticos.

Su pensamiento siempre incorpora visiones propias de la evolución del mundo, de América Latina y de Chile. Esto se compatibiliza con el hecho de que las Naciones Unidas, la CEPAL, y la Universidad de Chile se constituyeron en su indiscutida “alma mater”.

Trabaja y produce con un gran sentido analítico y crítico, pero siempre ello va acompañado de propuestas imaginativas sobre perspectivas, opciones y políticas que se deducen a partir de las evaluaciones realizadas.

Por último, en la obra de Aníbal la calidad, pertinencia y vitalidad de lo planteado, se combinan con armonía y talento. Así, escucharlo y leerlo ha sido y continuará siendo un gran placer.

De lo anterior se desprende una segunda enseñanza: para la excelencia y el auténtico profesionalismo en nuestras tareas se requiere reunir, simultáneamente, varias condiciones. No basta sólo con ser un buen economista, aislado y teórico; se necesita algo más diversificado e integral y ello es prioritario para enfrentar bien los variados desafíos del mundo de hoy.

En tercer lugar, cabe destacar que, a lo largo de su impecable trayectoria, Aníbal ha expuesto y ha escrito sobre muchos temas, con gran inteligencia y sentido de lo esencial, de suerte que sus aportes generalmente tienden a ser actuales y relevantes.

Como muestra, un botón. En la Revista de la CEPAL, N° 6, Segundo Semestre de 1978, Aníbal escribía, en un artículo denominado “Falsos dilemas y opciones reales en la discusión latinoamericana”, en cuanto a “Las opciones de la intervención”, lo siguiente:

“Dejando atrás las discusiones anteriores y aceptando el hecho de la regulación en aumento del mecanismo de mercado, cabe discutir brevemente sobre las modalidades que ella pueda adoptar. Podría decirse al respecto que ella se realiza a través, al margen o contra el mercado.”

Los términos de la cuestión, así planteados, son en alguna medida artificiales, pues nada difícil es imaginar situaciones reales donde se dan o combinan esas posibilidades. Más aún, podía alegarse que cualquiera fuera la medida siempre tendrá lugar alguna intermediación del mercado. Supongamos, por ejemplo, una distribución gratuita y directa de ciertos bienes en favor de un sector desvalido. Si bien se puede sostener que tal acción escapa o contraría las fuerzas del mercado, no es menos cierto que estará vinculado a ellas en la medida que deben adquirirse los productos y esto tendrá repercusiones diversas sobre la oferta-demanda, los precios, etc.

Sin perjuicio de estos reparos, cabe una diferenciación válida y significativa entre las decisiones públicas que favorecen y se apoyan en el funcionamiento ‘espontáneo’ del mecanismo y aquellas que, en distintos grados y formas, se apartan de o contradicen sus inclinaciones vocacionales”.

Y, después de otras consideraciones, terminaba señalando:

“Las discusiones anteriores quizás permiten replantear el falso dilema entre Estado y mercado en términos más cercanos a la realidad de las sociedades modernas capitalistas. De un lado queda en claro el papel indispensable e irrenunciable del Estado en cuanto a establecer los grandes objetivos sociales y a procurar que las fuerzas del mercado se ajusten en la medida de lo posible a esos designios. El segundo sería que ese propósito no puede ignorar la vigencia histórica de ese mecanismo en una sociedad presidida por la escasez, de

modo que lo que se realiza para modificar sus bases y para redirigir sus impulsos no puede llegar al extremo de provocar lo que bien podría calificarse —a la luz de variadas experiencias históricas— como la ‘venganza’ del mercado”.

A partir de esta pequeña, pero significativa ilustración de perspicacia, se deduce un tercer y último mensaje a Uds., en este hermoso día de octubre. Cuando nos interese un nuevo tema de investigación o de preocupación, vale la pena hacer un pequeño gesto inicial de modestia intelectual. Empecemos escuchando y leyendo lo que otros profesionales, entre ellos nuestro querido Aníbal Pinto, han dicho y escrito anteriormente sobre la materia a estudiar. Como no todo se puede descubrir, ello sería de utilidad para nuestros propósitos personales e institucionales, por lo que no dejemos de hacerlo. Nada más y muchas gracias...

Intervención de Gert Rosenthal*

Me es muy grato participar en este acto. Me parece una manera muy digna de celebrar nuestro quincuagésimo aniversario. Como recordarán, ya hicimos un acto más formal, en esta misma sala, y con la presencia del Presidente Eduardo Frei. Ahora, nos reunimos entre amigos. Me complace la presencia de don Hernán Santa Cruz, y de doña María Luisa Solari —Malucha— y sus hijos.

Con la modestia que caracteriza a Aníbal Pinto, no quiero incomodarlo haciendo una reseña ni de su vida ni ensalzando su obra. Quisiera, más bien, referirme a lo que don Aníbal significa para las Naciones Unidas, y para la CEPAL. Ello me parece especialmente pertinente cuando se celebra nada menos que el Quincuagésimo Aniversario de la Organización. Naciones Unidas ciertamente es una organización singular y, dentro de ella, la CEPAL lo es doblemente. No es sólo el hecho de que no hay, ni ha habido en la historia, una entidad de las características de la ONU. Eso es obvio, y no amerita mayor desarrollo. También me refiero al hecho que las Naciones Unidas, y también la CEPAL, en forma independiente, son instancias que tienen: i) valores, ii) principios, y iii) ideas-fuerza

481

Esos rasgos sólo se adquieren en mínima parte de las leyes constitutivas y de sus mandatos (en el caso de la ONU, su Carta); generalmente, son producto de las personas y de su legado. Mohandas Gandhi no sólo era el padre de la India moderna, sino que apadrinó toda una filosofía de cómo abordar la resistencia pacífica; Nelson Mandela no sólo es Presidente de la Sudáfrica integrada, sino que también encarnó una idea que cristalizó con el derrumbe del *apartheid*. Y Dag Hammarskjöld no era sólo el segundo Secretario General de las Naciones Unidas, sino que supo, al empujar los límites de las atribuciones que la Carta le confiere al Secretario General, dejar una escuela duradera sobre la manera en que la Organización habría de cumplir sus funciones.

La CEPAL también ha tenido la infinita suerte de contar con personalidades que han dejado un legado de valores, principios e ideas-fuerza; si se quiere, forjadores de instituciones. Es más, si hay algo que distingue a la CEPAL del resto de las entidades de las Naciones Unidas, radica en ese

* Discurso pronunciado con motivo del homenaje otorgado por la CEPAL por la concesión en 1995 del Premio Nacional de Humanidades y Ciencias Sociales de Chile.

hecho. No tenemos ese rasgo distintivo: la CEE tuvo a su Gunnar Myrdal. Lo que es verdaderamente sorprendente es que la CEPAL tuvo varias personalidades que caen en esa categoría. Y, si limitamos la lista a tres, que duda cabe que serían Raúl Prebisch, José Medina Echeverría y Aníbal Pinto.

Más allá de los aportes concretos o de las tesis conceptuales que nos legaron, estas tres personalidades le dieron alma a la institución, y mucho de lo que hoy constituye su perfil de identidad. Contribuyeron, entre otros rasgos, a la práctica de ver el mundo desde la óptica regional; de adoptar una actitud contestataria frente a la sabiduría convencional; de seguir un método inductivo en la indagación sobre los obstáculos al desarrollo; de combinar la labor analítica con la praxis; de introducir al análisis ingredientes de frescura, originalidad y creatividad. En una palabra, contribuyeron a un estilo de trabajo que perdura al día de hoy.

Esto es uno de nuestros grandes activos, que lo hemos heredado algunos, por contacto directo con estas tres grandes figuras; otros, simplemente de la lectura de su obra, siempre vigente; y otros, casi por osmosis. Pero, además, don Aníbal sigue con nosotros, una muestra viviente de la esencia de lo que ha hecho de la CEPAL un lugar cualitativamente distinto al resto de las Naciones Unidas. En ese sentido, su presencia física cristaliza ese valor intangible que es la memoria institucional y que ha permitido que esta institución, mejor que casi cualquier otra, supiera combinar creativamente la **continuidad** con el **cambio**.

482

Dije que no aludiría en forma directa a la obra de don Aníbal, y cumpliré la promesa. Con una excepción. Sería una omisión imperdonable no mencionar su continuo aporte a la CEPAL, en su calidad de Editor de la *Revista* desde el fallecimiento, hace ahora casi diez años, del recordado don Raúl Prebisch. Lo ha hecho con brillo y con sentido innovador. Nunca ha faltado un ejemplar de esta publicación trianual, en un medio en que pocas revistas sobreviven su primer año. La *Revista* es una buena tarjeta de presentación de la institución, en la cual también conviven la continuidad y el cambio en materia temática.

Por todo lo anterior, celebramos tanto que don Aníbal siga colaborando con nosotros. Por todo lo anterior, celebramos tanto el reconocimiento que obtuvo al recibir el “Premio Nacional de Humanidades y Ciencias Sociales 1995”. Y por eso, me sumo al homenaje que le brindan sus colegas. La CEPAL le debe mucho a don Aníbal, y esto es una forma indirecta de decirle: “muchas gracias”.

Notas Póstumas



Osadía Intelectual y Compromiso con la Verdad*

Conocí al maestro Aníbal Pinto hace unos 20 años y tuve el privilegio de convivir con él cotidianamente a partir de 1991, cuando vine a trabajar a Santiago de Chile en la CEPAL. D. Aníbal era una persona encantadora, un hombre lleno de humor y entusiasmado con la vida. Era un humanista y poseía la rara virtud de transmitir con naturalidad el sentimiento de grandeza humana a todos los que tuvieron la suerte de disfrutar de convivir con él.

Me cautivaba cada semana con preguntas sobre Brasil, me solicitaba noticias frescas del país y sobre los amigos comunes, María Conceição, Castro, Lessa, Fiori y otros muchos. Su permanente atención sobre Brasil aumentó en los últimos años por su preocupación con todos los amigos que ahora participaban en el Gobierno: Fernando Henrique Cardoso, Serra, Paulo Renato, Weffort. A los chilenos en general les gusta Brasil pero probablemente a nadie tanto como a D. Aníbal. Este reconocimiento se puso de manifiesto en sus funerales cuando la familia hizo sonar sus canciones brasileñas preferidas. Era imposible no quedarse profundamente afectado durante aquella ceremonia.

485

Aníbal Pinto perteneció a un selecto grupo de grandes intelectuales latinoamericanos (Prebisch, Furtado, Medina Echeverría, Noyola Vázquez), reunidos en la CEPAL y en su entorno. Fué uno de los grandes pioneros del conocimiento sobre la realidad de la región. Su militancia político-intelectual se caracterizó por una obstinada voluntad de entender y analizar la realidad que deseaba transformar. Su trabajo fué permanentemente creativo, osado y desafiante de los dogmas ortodoxos reduccionistas de la compleja realidad latinoamericana.

La lista de los textos que componen su bibliografía, compilada por José Besa, está reunida en una publicación que se encuentra disponible en la Biblioteca del Corecon-Rio. Está compuesta, en su conjunto, por 293 títulos, entre libros, ensayos, informes de investigación y artículos

* Publicado en *Journal Dos Economistas*, Rio de Janeiro, nº 83, Marzo, 1996.

en revistas especializadas y en periódicos. La Biblioteca de la CEPAL en Santiago de Chile también dispone del conjunto de los 293 trabajos.

En la trayectoria intelectual de D. Aníbal cabe distinguir tres etapas. La primera corresponde a sus años de estudiante universitario y de activa colaboración en las publicaciones del partido comunista chileno, que finalizaría alrededor de 1946-1947. La segunda comienza con su viaje a Londres, prosigue en Chile con la dirección de la influyente revista "Panorama Económico" y con la docencia universitaria, y se extiende hasta los primeros años 60. Esta es la fase de afirmación de Aníbal Pinto entre los principales economistas de América Latina. Entre los hechos más destacados de este período figura su participación en la legendaria polémica con el FMI, en la cual simultáneamente a las propuestas de Noyola Vazquez y Osvaldo Sunkel, perfeccionó la interpretación "estructuralista" del proceso inflacionista.

En ese período publicó también un clásico de la literatura económica chilena, "Chile, un Caso de Desarrollo Frustrado". Tal y como Celso Furtado en Brasil y Aldo Ferrer en Argentina, Aníbal Pinto fué un economista estructuralista con profundo sentido histórico y admirable capacidad para conjugar el análisis de los problemas corrientes con una aguda percepción sobre los movimientos de largo plazo.

486

La tercera etapa comienza a partir de su ingreso definitivo en la CEPAL, a comienzos de los años 60 —cuando dirigió durante tres años la oficina de CEPAL en Rio de Janeiro—, años en los que desplegó una incansable labor intelectual e institucional junto a la intelectualidad latinoamericana, todo ello realizado a través de su trabajo en la institución.

El eje principal de sus análisis en este período residió en el estudio de las implicaciones de la "heterogeneidad" en el proceso productivo, sobre la distribución de los frutos de la elevación de la productividad entre los distintos sectores, regiones y estratos económicos, y sobre las posibilidades de crecimiento económico. A partir de estas nociones realizó una elaboración sobre las trayectorias alternativas que los países de la región podrían seguir en términos de su desarrollo económico futuro, dependientes de las soluciones históricas en términos de distribución de renta, al tiempo que estableció un rico análisis sobre "patrones" o "estilos" de desarrollo.

Influido por su estancia en Brasil, D. Aníbal tendió en los años 60 a evitar la aceptación fácil de que la economía brasileña estaba condenada al estancamiento económico si no se llevaba a cabo una profunda distri-

bución de renta. En el caso de Brasil era más cauteloso sobre las posibilidades existentes para la recuperación del crecimiento, más que en el caso de Chile que él consideraba como “una economía difícil” o “un caso de desarrollo frustrado” con tendencia a registrar bajas tasas de crecimiento. Debe observarse que la interpretación dominante en la CEPAL y entre gran parte de los economistas de América Latina durante buena parte de los años 60 era que los obstáculos al avance y al crecimiento en lugar de disminuir manifestaban una tendencia a ampliarse, lo contrario de lo que sostenía la visión optimista. De esta forma aumentaría el estrangulamiento externo y, con él, la dependencia de la financiación internacional; tenderían a ampliarse los estrangulamientos internos porque la distribución de la renta estaría restringiendo la expansión del mercado, porque la estructura patrimonial restringiría las funciones de gestión y acumulación privadas, y porque la estructura tributaria restringiría las funciones sociales y de acumulación del sector público.

A través de diferentes formulaciones — que incluían además de las ideas de la CEPAL y de Prebisch, las distintas teorizaciones sobre la dependencia y las tesis “estagnacionistas”— se estableció una especie de consenso entre intelectuales progresistas latinoamericanos de que la recuperación del dinamismo económico era una posibilidad remota, a menos que se llevasen a cabo profundas reformas sobre todo en el ámbito de la distribución de la renta.

487

Sin embargo, al final de los años 60 las economías de América Latina habían recuperado un buen ritmo de crecimiento lo cual permitió la aparición de críticas a la anterior percepción.

D. Aníbal Pinto era, cuando menos, el más cauteloso entre los escépticos del retorno a una fase de crecimiento. En verdad el curso analítico que seguía en aquel período le convertía al mismo tiempo en alguien inmune a esas críticas e inspirador de explicaciones alternativas. Metodológicamente, Aníbal Pinto evitaba caer en determinismos históricos que reflejaban lo inevitable del estancamiento económico.

En el texto de 1964 en el que se contiene los primeros análisis sobre estilos de desarrollo —“Concentración del Progreso Técnico y de sus Frutos en el Desarrollo Latinoamericano”— el maestro llamaba la atención de la existencia de diferentes escenarios y alternativas y enfatizaba el hecho de que “no hay bola de cristal ni computadoras que puedan anticipar el curso concreto de los acontecimientos”. Al mismo tiempo, llamaba la atención para la posibilidad de que la solución al problema de

insuficiencia de la demanda viniese a ser, en el caso de los países grandes, la ampliación del grupo de “privilegiados” que pueden tener acceso al consumo moderno: “Si, como en el caso de Brasil y México, la población favorecida representara una magnitud apreciable, es evidente que se aliviaría el problema, aunque con ello no se remediasen necesariamente las condiciones del estrato inferior de la población, e incluso seguiría marginada la gran reserva de mercado subyacente en el otro polo”.

Maria Conceição y Serra, que en la segunda mitad de los años 60 vivían en Chile y eran colaboradores próximos de D. Aníbal llevarían adelante los planteamientos del maestro y llegarían a la conclusión de que la concentración de renta en Brasil estaba precisamente resultando en un estilo o patrón de crecimiento injusto, sin embargo no por ello poco dinámico. Su clásico trabajo “Más allá del Estancamiento” finalizado en 1969 y publicado en Brasil algo después afirmaba que al contrario de lo que formulaban los partidarios del estancamiento económico, la concentración de renta estaría siendo fundamental y funcional al crecimiento económico aunque de forma “perversa”; exactamente porque permitía evitar los problemas derivados de la insuficiencia de demanda del sector industrial que orientaba su producción para las clases de altos ingresos.

488

Como se sabe, el texto tuvo una influencia decisiva sobre la valoración que los brasileños comenzarían a hacer sobre el crecimiento acelerado de entonces, que la dictadura militar alardeaba y denominaba como “milagroso”, induciendo a que el período pasase a ser calificado como el del “milagro perverso”.

Ese y otros textos de economistas progresistas brasileños de aquel período son beneficiarios directos de Aníbal Pinto, de su creatividad y de su método de investigación. El maestro se sentía impulsado a la saludable obligación de analizar las dinámicas económicas y sociales, por más complejas que fuesen, y de desconfiar de las modas y de las explicaciones demasiado consensuales, cualquiera que fuesen el sector político-ideológico de donde proviniesen. Aníbal Pinto no aceptaba determinismos y entendía la historia como un proceso abierto.

En la opinión de antiguos colaboradores de D. Aníbal esa fue, tal vez, la mayor de sus virtudes intelectuales y la principal vertiente de su creatividad, o sea, la lucidez y el coraje de enfrentarse a temas difíciles rehusando explicaciones fáciles, por más honestas y bien intencionadas que fuesen.

Todo ello estaba acompañado por una admirable capacidad de comunicación y una absoluta imposibilidad de que los que discrepasen de sus ideas se sintiesen enfrentados a él. Su paciencia y, sobre todo, su profundo respeto humano por sus interlocutores le permitía una gran capacidad de encantamiento —y frecuentemente de persuasión— incluso cuando sus discrepancias eran originalmente muy profundas.

No es, por tanto, sorprendente que Aníbal Pinto haya coleccionado admiradores y seguidores en Chile y en Brasil y en toda América Latina. Por eso nos deja a todos con una profunda nostalgia.

Aníbal Pinto: Breve Historia de un Encuentro

No es fácil resumir en unas breves páginas lo que ha significado la relación humana e intelectual con Aníbal Pinto, persona que generaba gran estima personal y cuyas opiniones han tenido una fuerte influencia en los economistas latinoamericanos de la segunda mitad del siglo veinte. Mi perspectiva, desde la universidad española, necesariamente presenta un punto de diferenciación con otras geográficamente más cercanas desde un doble ángulo: de un lado, no participo de la misma manera que otros colegas de América del conocimiento de múltiples elementos locales y biográficos que, sin duda son necesarios para comprender en toda su dimensión su pensamiento, a pesar de que en muchos momentos me sentí muy unido a D. Aníbal, como me ocurre con otros economistas de esa tierra cuando debatimos y compartimos experiencias en relación a los problemas de nuestros países. Pero, de otro, ese distanciamiento me permite valorar más serenamente su contribución científica, especialmente al contrastarla con lo que en el mismo momento se estaba produciendo en España.

491

En mi relación con Aníbal Pinto hay un antes y un después del encuentro que celebramos en la Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos, en el mes de Agosto de 1979. Ese encuentro fue la culminación de una serie de esfuerzos desplegados con otros compañeros para contactar estrechamente con los economistas latinoamericanos más distinguidos, cuyas obras abrían nuevos campos de reflexión a una generación que conocía las convulsiones sociales y universitarias de finales de los años sesenta y comienzo de los setenta. En ese tiempo, la insatisfacción con la doctrina recibida era muy elevada, especialmente cuando mirábamos a la escena internacional; por ello, la búsqueda de otros enfoques y planteamientos era permanente entre nosotros.

En medio de ese proceso, la lectura de los trabajos de Prebisch, Pinto, Furtado, Cardoso y un largo etcétera se conjugaba con la que hacíamos de otros economistas españoles pertenecientes a la tradición de estudios de estructura económica, entre los que se mezclaban los nombres de Velarde, Muñoz, Roldán, García Delgado y otros. Para nosotros era evidente la existencia de relaciones entre ambas formas de hacer economía. Entre los aspec-

tos similares estaba su interés por la historia en la más pura tradición Schumpeteriana, esto es, como forma de comprender la situación económica presente que, de esta manera, era contemplada como una herencia de la trayectoria histórica. Asimismo, la enseñanza de la economía española e internacional se hacía prestando una atención especial a las instituciones particulares de cada país; de hecho, nuestra asignatura se denominaba *Estructura e Instituciones Económicas Españolas en Relación con las Extranjeras*.

Existían precedentes de relación entre ambos mundos pero eran fragmentados y ocasionales; por ello, un grupo de nosotros emprendimos ilusionados la tarea de fomentar una relación estable y fructífera entre esos colectivos. Primero fue el viaje con Vicente Donoso y Javier Braña a Cambridge en 1976 donde se celebrara un importante seminario sobre el Estado y el Desarrollo en América Latina. Del nutrido grupo de excelentes científicos que allí se encontraban, tres de ellos —Fernando H. Cardoso, Osvaldo Sunkel y Carlos Fortín— aceptaron nuestra sugerencia de venir a Madrid para participar en un encuentro con colegas españoles y debatir sobre la teoría del desarrollo y la situación de nuestras respectivas economías. Este encuentro se celebró en 1977 organizado por el Departamento de Estructura Económica, dirigido por Juan Velarde, y el Instituto Fé y Secularidad; fruto del mismo fue la publicación del texto sobre *Transnacionalización y Dependencia*, (Edit. Cultura Hispánica, Madrid, 1980). En la realización de este evento no puedo dejar de mencionar el apoyo del Instituto de Cultura Hispánica, a través de Juan Muñoz, predecesor nuestro en el departamento, y el trabajo con Angel Serrano, amigo y compañero en el departamento.

492

Ese fue el verdadero inicio de una relación ya constante que se siguió alimentando con viajes de algunos de nosotros a diversos países de América o a centros europeos en los que estaban importantes economistas latinoamericanos, las más de las veces por los problemas políticos entonces reinantes en sus naciones. Una mención especial debe hacerse del Institute for Development Studies y de la tarea allí desarrollada por Dudley Seers, uno de los economistas europeos que más entusiastamente defendía la necesidad del primer mundo de aprender de las enseñanzas de los trabajos de los colegas latinoamericanos. Su ayuda y estímulo me fueron vitales para profundizar en aquellos años en la relación con el pensamiento del que nuestro Aníbal Pinto es figura señera.

Tras distintos eventos, en 1979 surge la ocasión de dar un paso decisivo. En los avatares anteriores siempre tuvimos el respaldo inequívoco de nuestro maestro Juan Velarde y con él veníamos insistiendo en la necesidad de buscar un foro estable en el que las relaciones establecidas pudieran fructificar. Todo

ello se consolida con la creación de la Escuela Asturiana de Estudios Hispánicos en La Granda, bajo la dirección del Profesor Velarde y del entonces Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de Oviedo, José Luis García Delgado, otro de nuestros predecesores en el departamento de la Complutense y con el que seguimos compartiendo por muchos años la aventura intelectual que estoy resumiendo. Por primera vez pudimos contar con recursos y apoyos para organizar una reunión ambiciosa. En este encuentro fue clave la presencia de Aníbal, tanto para los debates científicos, como para las largas e inolvidables horas de convivencia y charla que tuvimos la ocasión de disfrutar durante una semana. Las ponencias están recogidas en el libro por mi coordinado *El análisis estructural en economía: ensayos de América Latina y España* (Edit. Fondo de Cultura Económica, 1981). En el prólogo de Juan Velarde y en mi introducción se detallan muchos de los precedentes de esta reunión.

Desde entonces la relación con Aníbal Pinto se hace cada vez más estrecha y en el curso que el siguiente año se celebra en La Granda, bajo la dirección de Raúl Prebisch y que tuve el honor de coordinar, se dio luz verde a uno de los proyectos más queridos por todos e intensamente defendido por Aníbal: la creación de una revista que sirviera de puente de unión y de estímulo permanente para todos nosotros. Así nació *Pensamiento Iberoamericano*, cuyo primer director fue D. Aníbal. En sus páginas se ha seguido profundizando en lo que para muchos de nosotros sigue siendo un objetivo de la máxima importancia.

Pero permítaseme que haga una incursión, siquiera sea breve, en el terreno más intelectual para dejar constancia de cuál considero como la parte fundamental del influjo irradiado por los que, como le gustaba decir a Aníbal Pinto, "*hacían camino al andar*" desde la plataforma de la CEPAL. ¿Se trata de un pensamiento obsoleto que solo merece hoy un recuerdo nostálgico? Mi opinión es totalmente contraria a esta afirmación y para ello me voy a referir sucintamente a dos de los temas que sin duda fueron parte fundamental del pensamiento más clásico de Aníbal Pinto: el carácter estructural de la inflación y el esquema Centro-Periferia para el estudio de los problemas de los países en vías de desarrollo.

Cuando en los años cincuenta un puñado de brillantes economistas de los países latinoamericanos utilizan ese concepto lo hacen, como es conocido, para oponerse al esquema monetarista dominante de cuyos análisis se derivaban las recomendaciones más ortodoxas de los organismos internacionales hacia los países que padecían de fuertes procesos inflacionistas. Aquella "herejía" fue un aglutinante clave de lo que empezó a conocerse como "enfoque estructuralista". Como ya señalara el propio Pinto hace 25 años en su

introducción a *Inflación, raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*. (Edit. Fondo de Cultura Económica, 1973), hoy es moneda común utilizar el concepto estructural para analizar los procesos inflacionistas y no solo en los países atrasados, sino también en los países desarrollados. Por referirme tan solo a nuestro propio caso, es evidente que los importantes avances obtenidos en la contención de los precios en España se han cosechado después de poner en práctica reformas que afectan a la estructura del sistema económico, desde el mundo financiero hasta los reductos corporativistas de muchos mercados de servicios. En este sentido puede decirse que la batalla se ha ganado no mediante la negación de los elementos monetarios que intervienen y que nunca fueron olvidados por Pinto ni por el pensamiento estructural, sino por la ampliación del marco en el que debe situarse el análisis y las políticas que quieren enfrentarse exitosamente a ese y otros desequilibrios económicos.

El segundo y último campo al que quiero referirme es el enfoque centro-periferia. Mas allá de la polémica suscitada por el planteamiento originario en torno al deterioro de los términos de intercambio, ese “modelo” fue pionero en poner de manifiesto la internacionalización de los problemas económicos y en destacar la importancia que tiene estudiar la forma particular en que cada sistema económico nacional se inserta en el sistema internacional. En mi opinión hay dos novedades en ese planteamiento que son hoy de plena actualidad: el enfoque sistémico y el carácter dinámico de las relaciones estudiadas.

494

Por lo que se refiere a la primera, lo principal es volver a insistir en el carácter relativamente anecdótico que tenía la polémica sobre el índice real de intercambio. No se trata de ignorar que en los años cincuenta el comercio era la pieza clave de la economía internacional sino que el mismo tipo de análisis puede llevarse a cabo a partir de otros muchos elementos de la realidad económica que vincula los países en desarrollo con el mundo desarrollado. Estamos en presencia de relaciones entre estructuras distintas frente a la idea universalista implícita en las tesis más academicistas, de ahí el carácter estructural de los estudios centro-periferia. Lo que en los años cincuenta fue sobre todo el comercio hoy da paso a elementos tan importantes o más, como las relaciones financieras o tecnológicas.

El análisis de los cambios en la forma de relacionarse los sistemas económicos es lo que confiere la nota de dinamicidad al enfoque Pinto-Cepal. Aníbal Pinto fue maestro en hacer un seguimiento minucioso de esas transformaciones en diversos trabajos. Uno de ellos sigue siendo para mí un magnífico ejemplo: su estudio con Jan Křákal “El sistema centro-periferia 20 años después”, publicado en 1972. La gran enseñanza que se contiene en el mismo —así como en otros trabajos de Pinto— es la necesidad de conocer

los avances en la internacionalización de la economía como dato imprescindible en el que situar la problemática económica y social de los países. Hoy, en plena efervescencia —o exageración, según mi modesto entender— de las reflexiones sobre la “globalización” de la economía, la vigencia de aquellos planteamientos es irrefutable.

Aquí termino. Aníbal Pinto para muchos de nosotros fue fundamental en nuestra maduración como investigadores y en el estrechamiento de lazos entre nuestras distintas comunidades científicas. Por eso creo que este merecido homenaje debería estimularnos a redoblar los esfuerzos para seguir reivindicando el pensamiento económico propio; aunque la mayor parte del quehacer científico es fruto del intercambio con otras corrientes y de saber aprender lo mejor que en ellas se produce, no me gustaría olvidar la “receta” de Prebisch: aunque copiemos, seamos originales al hacerlo, incorporando al estudio lo específico de nuestras propias realidades.

Aníbal Pinto: Homenaje a un Maestro*

El año que acaba de comenzar ha deparado una noticia muy triste para la comunidad de economistas iberoamericanos. El pasado día 3 de Enero, víctima de un infarto, nos ha abandonado Aníbal Pinto. Para todos aquellos de nosotros que hemos dedicado una buena parte de nuestro quehacer profesional al estudio y el análisis de la realidad económica y social de América Latina y a profundizar las relaciones entre las comunidades académicas de ambos lados del Atlántico, la pérdida ha sido muy grande. Mayor aún lo ha sido para quienes tuvimos la ocasión de recibir directamente sus enseñanzas y de gozar de su trato personal siempre generoso y enriquecedor.

La figura y la obra de Aníbal Pinto Santa Cruz tienen un relieve muy especial para distintas generaciones de economistas y otros científicos sociales de América Latina y España por diferentes razones. En primer lugar, se trataba de un auténtico maestro de economistas latinoamericanos. Desde el observatorio privilegiado que constituyó la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de Naciones Unidas, y en estrecha colaboración con Raúl Prebisch, contribuyó a generar una visión original, sugerente y fructífera de la dinámica y los problemas del desarrollo socioeconómico latinoamericano que traspasaría las fronteras del subcontinente para diseminarse e influir muy notablemente en los desarrollos teóricos y en los análisis empíricos realizados en otras partes del mundo. Este influjo de las ideas desarrolladas en la otra orilla del Atlántico llegó ciertamente también a España, donde a lo largo de la década de los setenta llamó poderosamente la atención de numerosos estudiosos de Economía Aplicada encuadrados en las cátedras de Estructura Económica. Fue precisamente en una de ellas, la cátedra de Estructura Económica de España de la Universidad Complutense, entonces dirigida por Juan Velarde, donde se dieron los primeros pasos de una relación sistemática que se ha mantenido durante largo tiempo dando lugar a un proyecto intelectual y editorial muy ambicioso. En efecto, a comienzos de la década de los ochenta, como una prolongación natural de los contactos personales mantenidos hasta entonces,

y gracias al apoyo institucional del Instituto de Cooperación Iberoamericana y la CEPAL y al empeño decidido de insignes economistas como Aníbal Pinto, Raúl Prebisch, Celso Furtado, Fernando Henrique Cardoso, Osvaldo Sunkel por el lado latinoamericano y como el citado Juan Velarde o José Luis García Delgado, entre otros compañeros y colegas, por la parte española, apareció *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* que hoy, después de casi quince años de publicación ininterrumpida, se ha convertido en un instrumento valiosísimo de comunicación y conocimiento mutuo de la comunidad iberoamericana de economistas. Aníbal Pinto fue su primer Director y su labor al frente de la publicación sería motivo suficiente para rendirle este mínimo testimonio de gratitud.

La obra de Aníbal Pinto

498

Resulta muy difícil realizar una glosa sintética de las aportaciones más relevantes contenidas en la obra de un autor tan creativo como Don Aníbal, un personaje marcado por la inquietud y el inconformismo intelectuales y la dedicación múltiple no sólo a tareas propiamente académicas, sino también a la labor periodística, una faceta quizás poco conocida para muchos de sus lectores. De cualquier modo sí es posible destacar algunas de sus ideas más influyentes y subrayar algunas de sus posiciones ante el trabajo científico en economía. Como se ha señalado ya, la obra de Aníbal Pinto está en los orígenes de la escuela estructuralista y de la crítica que, desde finales del decenio de 1940, comenzó a emerger frente a la visión ortodoxa del desarrollo económico que constituía el paradigma predominante en el mundo académico de los países desarrollados. Frente a los supuestos de economías homogéneas e integradas que podían aprovechar la prosperidad de posguerra facilitada por el libre comercio multilateral y la libre convertibilidad en las mismas condiciones de los países industrializados, enfatizó la tesis de la industrialización a través del proteccionismo selectivo, el papel del Estado en la provisión de la infraestructura y los inputs básicos y en la planificación y financiación de las grandes inversiones. Muchas de las ideas que parecen haber sido “re-descubiertas” en los últimos años por los nuevos teóricos del crecimiento económico ya estaba presentes en sus elaboraciones pioneras: la idea de que las ventajas comparativas se adquieren selectivamente y no son definidas libremente por el mercado, los costes de transición de una situación económica determinada a otra deseada, o el concepto de *heterogeneidad estructural* como reflejo de las desigualdades de productividad y en la modernización intrasectorial,

intraregional o entre los ámbitos rural y urbano. Aníbal Pinto también fue autor de algunos de los trabajos precursores sobre el enfoque estructuralista de la inflación, así como sobre las características y determinantes de la distribución personal de la renta en el proceso de desarrollo, arrojando luz sobre la importancia de los conflictos sociales recurrentes para la explicación del proceso inflacionario en América Latina. Su compromiso intelectual en relación con los países latinoamericanos y su especial predilección por los análisis comparados de los procesos de desarrollo también le llevaron a escribir, orientar y dirigir trabajos memorables sobre diferentes aspectos del desarrollo de posguerra en Chile o en Brasil, país éste en el que formó a un grupo muy destacado de economistas algunos de los cuales rigen hoy los destinos de aquella gran nación. Además de los campos señalados, escribió artículos importantes sobre financiación del desarrollo, relaciones centro-periferia, economía internacional, política fiscal y aspectos económicos de los sistemas de previsión social. Su gran trabajo como creador estuvo siempre acompañado por la generosidad y la dedicación de tiempo y esfuerzo al servicio de instituciones y discípulos. Así, escribió muchísimas páginas para la CEPAL en las que no figuró su firma y dirigió numerosas investigaciones en dicha institución y en el Instituto de Economía de la Universidad de Chile, universidad en la que contribuyó a formar a un buen número de graduados en el programa de Estudios Económicos Latinoamericanos (Escolatina). Una labor semejante fue la que desarrolló en la formación del personal del Instituto de Economía de la Universidade Estadual de Campinas, en Brasil, labor que fue reconocida en 1989 con su nombramiento como Doctor Honoris Causa de dicha Universidad. Redactó así mismo numerosos editoriales para la revista chilena *Panorama Económico* que fundó en 1950 y volvió a fundar años más tarde. En los últimos años, tras pasar el testigo de la dirección de *Pensamiento Iberoamericano* a su discípulo y amigo Osvaldo Sunkel, dirigía con el mismo entusiasmo de siempre la *Revista de la CEPAL*. Esta amplia y fructífera andadura le había otorgado en vida el reconocimiento y la gratitud de instituciones y personas en su país natal y en otros muchos lugares. Así, recibió el Premio Raúl Prebisch instituido por la Agencia Española de Cooperación Internacional y, justamente un mes antes de su fallecimiento, recibía de manos del Ministro de Educación Chileno el premio Nacional de Humanidades y Ciencias Sociales, la más alta distinción a la que puede aspirar un científico social en Chile.

Respecto a sus posiciones sobre el trabajo científico del economista, D. Aníbal siempre concibió la economía como una ciencia social que no puede

hacer abstracción de los demás aspectos de la realidad que influyen y condicionan lo estrictamente económico y acentuó el carácter histórico de lo social, de ahí muchas páginas memorables en las que consiguió reunir lo mejor del análisis económico con la sociología y la política. Seguramente esta concepción del trabajo del economista está detrás de la intención normativa presente a lo largo de su obra; para él la economía además de derivar leyes e hipótesis interpretativas debía facilitar orientaciones sobre las que basar acciones sociales conscientes a través de la política.

El perfil humano

Además de las características intelectuales señaladas, los afortunados que tuvimos la ocasión de enriquecernos a través de la convivencia y la relación humana con Aníbal Pinto hemos recibido enseñanzas personales tanto o más importantes que las estrictamente académicas. Solamente señalaremos algunas de las que han quedado vivas en nosotros después de una intensa colaboración en uno de los proyectos intelectuales que compartimos con él y con otros compañeros como Pedro Pablo Núñez y Rodolfo Rieznik, la citada revista *Pensamiento Iberoamericano*. Así, cuantos convivimos con Don Aníbal podemos dar testimonio de su generosidad intelectual, de su continua incitación a la valoración de la inteligencia, de las inquietudes y del inconformismo intelectual; de su impaciencia ante los saberes convencionales, los corporativismos y las intolerancias o dogmatismos de cualquier lado del espectro académico o político. Aníbal siempre nos enseñó a reconocer méritos en quienes eran objeto de sus reparos intelectuales y a ponderar los argumentos del contrario. Nunca le escuchamos formular ataques o descalificaciones personales hacia alguien. Tampoco nunca le oímos intervenir en discusiones sobre temas para lo que no estaba preparado ni desechar argumentos ajenos con el uso de la retórica.

Su vida fue siempre un buen ejemplo de coherencia entre el pensamiento y la acción. Jamás observamos en él comportamientos que contrariasen su conciencia moral y así como hacía gala de una notable rigidez y autoexigencia personales, también era muy tolerante con los demás. De él también aprendimos que para la superación de los errores o dificultades no es solamente necesario criticar lo ya existente, sino señalar perspectivas y caminos alternativos. Sus posiciones políticas, trasladadas a principios éticos que informaron sus actitudes vitales, siempre estuvieron claras: defendió la democracia y la justicia, tanto en lo político como en lo económico y lo

social. Otros criterios que infundió en sus colaboradores más próximos fueron los del carácter universalista en el tratamiento de los temas combinado con la consideración de las entidades nacionales y/o regionales y con la necesidad de responder creativamente, y no por la vía de las meras reproducciones ideológicas, a los retos que plantea el análisis de una realidad cambiante. La apertura a las nuevas ideas y la valoración de las aportaciones multidisciplinares también forman parte del bagaje de la herencia recibida.

Podríamos seguir enumerando otros aspectos que permanecen vivos de esa tarea desarrollada en común, pero indudablemente la mayor riqueza de ese largo período de colaboración se contiene en lo que no es fácilmente transmisible. En el estímulo para la obra bien hecha (*“escribir mucho antes de publicar”*), o para la acción eficaz (*“no hay peor gestión que la que no se hace”*), o en las enseñanzas de una experiencia que se transmite a través de una reflexión reposada, que nos previene de *“afanarnos en crear surcos en el mar”*. Esperamos poder hacer buen uso de al menos algo de lo mucho aprendido. Hasta siempre maestro.

Muere Aníbal Pinto, Impulsor de la Unidad Económica Latinoamericana*

Llamado El Maestro por sus amigos y seguidores, víctima de un infarto, falleció hace pocos días el economista chileno y premio Nacional de Humanidades y Ciencias Sociales 1995 Aníbal Pinto Santa Cruz, uno de los forjadores del pensamiento económico latinoamericano y una de las personas que contribuyeron a formar la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Como muchos chilenos de su generación, la influencia de la Guerra Civil española y de la II Guerra Mundial le llevaron a las filas del Partido Comunista en las que militó durante su juventud. Biznieto de un presidente chileno que tuvo su mismo nombre, estudió Derecho en la principal universidad del país y Economía en Londres.

Su talento innato de escritor le hizo un apasionado periodista, de pluma perspicaz e irónica. Por sus dotes, trabajó durante un periodo como secretario de los senadores comunistas, a los que les escribía discursos con la excepción de Pablo Neruda.

Durante la guerra fría, y después de su matrimonio con la bailarina Malucha Solari, abandonó el PC. En Inglaterra, convaleciente de una enfermedad pulmonar que le tuvo en cama un año, conoció la revista *The Economist*, a la que definió como “una joyita”. Al retornar al país comenzó su trayectoria de académico, fundó la revista *Panorama Económico*, señera en el periodismo especializado en este género en Chile y América Latina. Crítico de la escuela neoliberal y ortodoxa predominante, especialmente por los costes sociales y el estancamiento que implicaban tales políticas, fue uno de los partidarios de fortalecer el papel del Estado en la economía, a través del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, con un énfasis tecnológico y de diversificación.

La tesis de Pinto se sustentaba en el riesgo que traía aparejado para el país un desarrollo basado fundamentalmente en la exportación de recursos

* Publicado en *El País* el 11 de enero de 1996.

naturales. Chile, que durante el primer tercio del siglo XX se sustentó en la industria del salitre, vió frustrado su desarrollo cuando se derrumbó esta industria en el mundo. De allí surgió la idea del título de una de sus obras capitales, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, hoy un texto obligatorio en las escuelas de Economía.

Desde la CEPAL, en la cual llegó a ser el director de la revista institucional y de la división de desarrollo económico, defendió las políticas de industrialización sin por ello aprobar los excesos e ineficiencias que generaba el Estado. Fue también uno de los intelectuales que destacó las diferencias estructurales que existen entre los países latinoamericanos. En su despedida, el ministro de Planificación y Cooperación, Luis Maira, valoró a Pinto como “un gran humanista”. La CEPAL, en un homenaje póstumo, resaltó que en la entidad “se benefició por la brillantez intelectual y calidad humana de Pinto”.

Murió en Chile Aníbal Pinto*

Acaba de fallecer en Santiago de Chile el economista Aníbal Pinto. Para encuadrarlo adecuadamente habría que contestar a esta pregunta: ¿qué hubiera sido del estructuralismo económico iberoamericano sin su figura? Por supuesto que los grandes elaboradores teóricos de esta escuela fueron, muy en primer lugar, Raúl Prebisch y después Furtado, Fernando Henrique Cardoso y Oswaldo Súnkel. Pero, desde su despacho en Santiago de Chile en la célebre CEPAL, cumplía Pinto una triple misión. En primer lugar, ser el gran impulsor de las ideas de la escuela. Quizá su perspicacia como viejo periodista deportivo —todos sus amigos nos hemos deleitado con los relatos de su estancia, con ese motivo, en Londres— se empleó con sagacidad en ese sentido. En segundo término, ser el crítico implacable de las desviaciones que pudiesen surgir y de las demasías que cometían algunos correligionarios. Soy testigo de la represión que dirigió, en privado, en La Granda, a la vehemente María Concepción Tavares, que había lanzado unos exabruptos improcedentes contra Luis Angel Rojo. Finalmente, ser el amigo cordialísimo de Prebisch, y su mentor en muchas cuestiones. El binomio Prebisch-Pinto no se analiza solamente con bibliografía; es preciso ahondar en las palabras del primero sobre la colaboración fraterna de ambos, para entender muchos puntos de vista y muchas investigaciones. Eso también suponía defender la prioridad y originalidad de Prebisch a capa y espada.

505

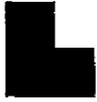
Aníbal Pinto estaba orgulloso de su ascendencia chilena. Otro Aníbal Pinto fue presidente de la República. Me dio, en Valparaíso, una especie de charla conferencia verdaderamente admirable sobre su antepasado y sobre la política chilena. También era un auténtico amigo de España. Atribuyéndome una influencia que no tengo, le recuerdo en un almuerzo en Santiago de Chile, al que asistió también el profesor Díaz de la Guardia, donde me decía: «Déjese de cuestiones de economía; lo que necesitamos aquí son compañías de teatro español que nos traigan el gran verso de los clásicos, el de Calderón, el de Lope; que hagan lo que hizo en su tiempo María Guerrero; es lo que tiene usted que conseguirnos en Madrid. Buenas campañas teatrales, nuestras, esto es, españolas del Siglo de Oro, cuando todos éramos

* Publicado en *ABC* de Madrid, 10 de enero de 1996.

uno». Era una persona refinada. Estaba casado con una bailarina chilena célebre; alrededor suyo existía siempre todo un conjunto de debates sobre literatura; sus juicios sobre ciertos artistas plásticos hispanoamericanos me llamaron la atención.

López Cuesta, Prebisch, Pinto y yo decidimos, para salvar lo más posible el español de los economistas, y para conocer lo que habíamos hecho a un lado y otro del Atlántico en investigación de economía, fundar la revista «Pensamiento Iberoamericano». Nació en reuniones de los cuatro en la Escuela de la Granda y durante cierto tiempo la dirigió el propio Pinto. En la Granda, en la Facultad de Economía de Madrid, en la CEPAL, deja una huella, ahora nos damos cuenta, más honda de todo lo que se podía suponer.

Recopilación Bibliográfica



Referencias Representativas de la Obra de Aníbal Pinto**

1. *Finanzas públicas, mitos y realidades*. Con el informe presentado por la Misión Económica de las Naciones Unidas en Chile sobre «Política financiera y sistema presupuestario». Santiago, Editorial del Pacífico, 1951, 158 p.
2. «Fines y medios de la política fiscal en los países poco desarrollados», *Panorama Económico*, (Santiago de Chile), Vol. 8, Núm. 106, pp. 554-558, 13 de agosto de 1954. Aparecido también en *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 21, Núm. 82, pp. 185-194, abril junio de 1954, con el título «Fines y medios de la política fiscal en los países subdesarrollados».
3. El Estado como Ente económico», *Economía*, (Santiago de Chile), Vol. 17, Núm. 54. pp. 53-80. primer trimestre de 1957.
4. *Financiamiento del desarrollo económico*. Material para conferencias dictadas por el señor Aníbal Pinto. Santiago, diciembre de 1959. 105 p. Mimeografiado, (Programa de Capacitación CEPAL, DOAT. Enero de 1960).
5. «El análisis de la inflación: “Estructuralista” y “Monetarista”: un recuento», *Revista de Economía Latinoamericana*, (Caracas), Vol. 1, Núm. 4, pp. 71-95, octubre-diciembre de 1961. Aparecido también en *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración*, (Montevideo), Núm. 21, pp. 5-20, diciembre de 1962, y en *Economía*, (Santiago de Chile), Vol. 21, Núm. 79, pp. 15-30, segundo trimestre de 1963.
6. *Curso de economía. Elementos de teoría económica*. Primera edición, por Aníbal Pinto y Carlos Fredes. Santiago, Editorial Universitaria, 1962, 151 p.

509

* Esta colaboración ha sido realizada por HÉCTOR ASSAEL, quien ha llevado a cabo una selección de las referencias más representativas, a su juicio de la obra de Aníbal Pinto. Dicha selección fue realizada sobre la base de la bibliografía exhaustiva que preparó JOSÉ BESA, ex-bibliotecario jefe de la CEPAL, en marzo de 1987 con el título: *Escritos de don Aníbal Pinto Santa Cruz 1947-1987*.

** Publicado en el número 19 de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*.

7. «Notas sobre la distribución del ingreso y la estrategia de la redistribución», *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 29, Núm. 115, pp. 410-424, julio-septiembre de 1962. Aparecido también en *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, (Belo Horizonte), Vol. 2, Núm. 1, pp. 175-194, março 1962; en *Economía*, (Santiago de Chile), Vol. 20, Núm. 77-78, pp. 89-102, cuarto trimestre de 1962 y primer trimestre de 1963; en PINTO, Aníbal: *La distribución del ingreso en América Latina*, Buenos Aires, Eudeba, 1967, pp. 5-16, y en PINTO, Aníbal: *Inflación: raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pp. 202-218. (El Trimestre Económico. Lecturas, Núm. 3).
8. *Chile, una economía difícil*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964, 184 p.
9. «Crítica del modelo político-económico de la “Izquierda Oficial”», *El Trimestre Económico* (México), Vol. 31, Núm. 121, pp. 67-92, enero-marzo de 1964.
10. «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano», *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 32, Núm. 125, pp. 3-69, enero-marzo de 1965. Aparecido también en PINTO, Aníbal: *La distribución del ingreso en América Latina*. Buenos Aires, Eudeba, 1967, pp. 17-63; en BIANCHI, Andrés, Y otros: *América Latina: Ensayos de interpretación económica*. Santiago, Editorial Universitaria, 1969, pp. 180-243. (Tiempo latinoamericano), y en PINTO, Aníbal: *Inflación: raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pp. 38-103 (El Trimestre Económico. Lecturas Núm. 3).
11. «Algunas cuestiones generales de la política económica en América Latina», *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 34, Núm. 135, pp. 427-444, julio-septiembre de 1967. Aparecido también en PINTO, Aníbal: *Inflación. raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pp. 185-201. (El Trimestre Económico. Lecturas, Núm. 3).
12. *Diagnóstico, estructuras y esquemas de desarrollo en América Latina*. Santiago, FLACSO, 1969, 59 p. Mimeografiado. Aparecido en PINTO, Aníbal: *Tres ensayos sobre Chile y América Latina*. Buenos Aires, Ediciones Solar, 1971, pp. 7-63.
13. «Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de la América Latina», *El Trimestre Económico*, (México). Vol. 37 Núm. 145

- pp. 83-100, enero-marzo de 1970. (Una prolongación y actualización de este trabajo se publicó en *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 38, Núm. 150, pp. 477-498. abril-junio de 1971, y también en la *Revista de Economía Latinoamericana*, (Caracas), Vol. 8, Núm. 32, pp. 91-118, 1971, con el título «El modelo de desarrollo reciente de la América Latina»). Aparecido también en ILPES: *Dos Polémicas sobre el desarrollo de América Latina*. Santiago, Editorial Universitaria, 1970, pp. 173-206, con el título «Notas sobre la naturaleza de la “Heterogeneidad estructural” de América Latina», y en PINTO, Aníbal: *Inflación: raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pp. 104-140. (El Trimestre Económico. Lecturas, Núm. 3).
14. *Notas alrededor del sistema centro-periferia*, por Aníbal Pinto y Jan Kñakal, 13 de noviembre de 1970, 52 p. Mimeografiado. (ECLA/IDE/DRAFT/5).
 15. *Chile, un caso de desarrollo frustrado*. Tercera edición. Con un apéndice sobre «Desarrollo económico y relaciones sociales en Chile» y Estructura social e implicaciones políticas». Santiago, Editorial Universitaria, 1973, 391p.
 16. *Inflación: raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*. México, Fondo de Cultura Económica, 1973, 420 p. (El Trimestre Económico. Lecturas, Núm. 3). 511
 17. *Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina*. 26 de diciembre de 1973, 33 p. Mimeografiado. (ECLA/IDE/DRAFT/103). Notas de trabajo para observaciones y comentarios. Una versión definitiva de este documento se publicó en *Revista de la CEPAL* Santiago de Chile, Núm. 1, pp. 97-128. Primer Semestre de 1976. Aparecido también en Third World Forum, Karachi, January 1975: *Documentos presentados...* Vol. II.
 18. *Notas sobre la estrategia de la distribución y la redistribución del ingreso en América Latina*, por Aníbal Pinto y Armando Di Filippo. Trabajo presentado al Seminario Internacional sobre Distribución del Ingreso y Desarrollo, Santiago, Chile, marzo de 1973: *Documentos presentados*. Santiago, Centro de Estudios de Planificación Nacional. Universidad Católica de Chile, 36 p. (Vol. I-Doc. S/73. Núm. 7).
 19. «Una visión latinoamericana de la inflación en los países industrializados», *Revista de Economía Latinoamericana* (Caracas), Vol. 12. Núm. 45, pp. 157-197, 1976. (Trabajo presentado al Seminario

sobre «Crisis Monetaria Internacional e Inflación», realizado en Vigo España 14-19 de julio de 1975). Publicado también en portugués en «Una visão Latino-Americana da inflação nos países industrializados», en PINTO, Aníbal y otros: *A inflação recente no Brasil e na América Latina*. Río de Janeiro, Edições Graal, 1978, pp. 37-66

20. «Estilos de desarrollo: conceptos, opciones, viabilidad», *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 45, Núm. 179, pp. 557-610, julio-septiembre de 1978. Publicado también en ILPES: Programa de Capacitación. (Documento DE/25).
21. Falsos dilemas y opciones reales en la discusión latinoamericana actual», *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile). Núm. 6. pp. 27-45, segundo semestre de 1978.
22. «La internacionalización de la economía mundial y la periferia; significado y consecuencias», *Revista de la CEPAL*, (Santiago de Chile), Núm. 9. pp. 47-69, diciembre de 1979. Aparecido también en PINTO, Aníbal: *La internacionalización de la economía mundial: Una visión latinoamericana*. Madrid, Ediciones Cultura Hispánica, 1980, pp. 19-61.
23. «El modelo ortodoxo y el desarrollo nacional». Versión ampliada de la intervención del autor sobre la materia en el Seminario organizado por el Center for Inter-American Relations sobre Democracia en Chile, Bellagio, Italia, octubre de 1980. En su: *El modelo económico ortodoxo y la redemocratización* Santiago, VECTOR, 1981, pp. 49-106. Aparecido también en *Mensaje* (Santiago de Chile), Vol. 30, Núm. 297, pp. 104-109, marzo-abril de 1981, (Versión resumida) y en *el Trimestre Económico*, (México), Vol. 48, Núm. 192, pp. 853-902, octubre-diciembre de 1981, con el título «Chile: el modelo ortodoxo y el desarrollo nacional».
24. «Centro-periferia e industrialización. Vigencia y cambios en el pensamiento de la CEPAL», *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 50, Núm. 198, pp. 1.043-1.076, abril-junio de 1983.
25. «Estado y gran empresa: de la precrisis hasta el gobierno de Jorge Alessandri», *Colección Estudios CIEPLAN*, (Santiago de Chile), Núm. 16, pp. 5-40, junio de 1985. Aparecido también en *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 53, Núm. 209, pp. 105-148, enero-marzo de 1986, con el título «Estado y empresa privada: una visión retrospectiva de la experiencia chilena».
26. «Deuda externa y reactivación económica», *Cuadernos del CENDES*, (Caracas), 2ª época, Núm. 6, pp. 125-150, mayo-agosto 1986.

27. «La ofensiva contra el Estado económico», *El Trimestre Económico*, (México), Vol. 56, Núm. 215, julio-septiembre 1987.
28. «Notas sobre industrialización y progreso técnico en la perspectiva Prebisch-CEPAL», *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* (Madrid), Núm. 16, pp. 59-83, julio-diciembre, 1989.

Colaboradores

Carlos Abad

Economista español. Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, en la cual ocupa actualmente una plaza de Profesor Titular de Economía Aplicada. Sus actividades docentes e investigadoras se centran en la Economía Agraria y la Economía Ambiental y de los Recursos Naturales. En ambos ámbitos de trabajo cuenta con diferentes publicaciones que abordan, entre otros temas, las transformaciones estructurales de la agricultura española en la segunda mitad del siglo XX y la gestión sustentable de los ecosistemas del bosque mediterráneo. Entre sus más recientes publicaciones pueden citarse: "Métodos e instrumentos de valoración económica de bienes y servicios ambientales. El caso de España" en Osvaldo Sunkel (ed): *Sustentabilidad ambiental del crecimiento económico chileno*, Universidad de Chile, Centro de Análisis de Políticas Públicas, Santiago, 1996 y "Sobre la 'modernización' de la agricultura española (1944-1995): De la agricultura tradicional hacia la capitalización agraria y la dependencia asistencial", en Cristóbal Gómez Benito y Juan Jesús González (Editores): *Sociología de la España Rural. Siglo XXI*, 1997, en colaboración con José Manuel Naredo Pérez. Fue Secretario del

Consejo de Redacción de *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política* desde 1986 a 1994.

José Antonio Alonso

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Complutense de Madrid. Ha sido Director de Cooperación Económica en el Instituto de Cooperación Iberoamericana entre 1988 y 1989 y Vicerrector Adjunto de la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo entre 1985 y 1988. Actualmente es vocal experto en el Consejo de Cooperación al Desarrollo.

Entre sus numerosas publicaciones sobre temas de economía española deben destacarse los *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones iberoamericanas*, *La Empresa Española ante Iberoamérica y la CEE*, *Características y estrategias de la empresa exportadora española*, *Competitividad de la empresa exportadora española*, todas ellas publicadas con V. Donoso. Así mismo, es autor de numerosos artículos y trabajos sobre el sector exterior español y sobre cooperación al desarrollo.

Oscar Altimir

Economista argentino. Ha desempeñado diferentes cargos dentro de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), habiendo sido Secretario Ejecutivo Adjunto, Director de la División de Desarrollo Económico, Director de la División CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología y Director de la División de Estadística y Análisis Cuantitativo.

Autor de numerosos trabajos, entre artículos y libros, relacionados especialmente con los temas de equidad, pobreza y distribución del ingreso que han sido publicados en la *Revista de la Cepal*, *El Trimestre Económico*, *Revue Tiers Monde*, *The Review of Income and Wealth*, *World Development*, *World Bank Staff Papers*, etc.... Así mismo, ha publicado junto con R. Devlin, *Moratoria de la deuda en América Latina*, *Latin American poverty in the last two decades*, etc... En la actualidad se desempeña como Director de la Revista de la Cepal.

Alice H. Amsden

Economista norteamericana. Doctora en Economía por la London School of Economics. Actualmente

desarrolla tareas docentes e investigadoras en el Departamento de Estudios Urbanos y Planificación en el Massachusetts Institute of Technology. Es autora de *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (publicado en castellano por Norma Editorial). Reconocida especialista en el estudio de los procesos de industrialización de distintos países asiáticos, en los últimos años viene trabajando en una perspectiva comparativa de diferentes experiencias de industrialización tardía. Prepara en estos momentos el libro *The Rise of the Rest: Late Industrialization Outside the North Atlantic Region*.

Javier Andrés Domingo

Economista español. Doctor en Economía por la Universidad de Valencia y *Ms Science in Economics* por la London School of Economics. En la actualidad es Catedrático de Análisis Económico por la Universidad de Valencia (España).

Héctor Assael

Chileno, ingeniero comercial de la Universidad de Chile y Master of Arts en Economía, por la Stanford University, Estados Unidos. Actualmente, es Director de la División de Comercio Internacional y Desarrollo, de la CEPAL, Naciones Unidas. Anteriormente, ha sido investigador y profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile. Ex-funcionario del Ministerio de Hacienda y de la Corporación de Fomento de la Producción de Chile, y ex-funcionario del Departamento de Asuntos Económicos de la OEA en Washington. Autor de varios artículos y libros sobre

inflación, hacienda pública, relaciones económicas internacionales y comercio exterior.

Pranab Bardhan

Economista de nacionalidad hindú, residente en Estados Unidos. Doctor en Economía por la Universidad de Cambridge en 1966. Ha sido profesor de prestigiosas universidades (M.I.T., Indian Statistical Institute, Delhi School of Economics) y desde 1977 es Catedrático de Economía de la Universidad de California en Berkeley. Tiene una larga experiencia como miembro y responsable de los comités editoriales de prestigiosas revistas internacionales (*American Economic Review*, *International Economic Review*, *Journal of Economic Perspectives*) y desde 1985 hasta la actualidad es el editor responsable del *Journal of Development Economics*. Autor y editor de más de 10 libros y 100 artículos publicados en reconocidas editoriales y publicaciones de carácter científico. Sus ámbitos preferentes de trabajo han sido hasta el momento el desarrollo económico, el desarrollo rural, pobreza y distribución de la renta y el papel del estado y las instituciones en el crecimiento económico. Entre sus obras más significativas pueden destacarse los libros *Land, Labor and Rural Poverty* (Columbia University Press y Oxford University Press, 1984) y *Market Socialism: The Current Debate*, coeditado con John Roemer (Oxford University Press, 1993).

Ricardo Bielschowsky

Es economista, Doctor por la Universidad Leicester. Técnico

de la División de Desarrollo y Tecnología de la CEPAL y profesor del Instituto de Economía de la Universidad Federal de Rio de Janeiro.

José E. Bosca

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia. Obtuvo el Certificate in International Economic Policy Research en el Institute of World Economics de Kiel (República Federal de Alemania). En la actualidad es Profesor Titular de Escuela Universitaria en el Departamento de Análisis Económico de la Universidad de Valencia y colaborador científico del Ministerio de Economía y Hacienda (España).

Alfredo Eric Calcagno

Argentino. Doctor en Derecho y Ciencias Sociales. Ha sido secretario general del Consejo Federal de Inversiones de Argentina; profesor de las Universidades de La Plata y Buenos Aires; Director de la División de Comercio Internacional y Desarrollo y de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, funcionario de la UNCTAD. Director Regional de la O.E.I. en Buenos Aires. Entre sus publicaciones se encuentran: *Estilos Políticos latinoamericanos* (en colaboración), (Ediciones FLACSO, Santiago de Chile, 1972). *El monólogo Norte-Sur y la explotación de los países subdesarrollados*, (Siglo XXI Eds., México y Le Sycomore, París, 1981). *La Perversa deuda argentina* (Editorial Lagasa, Buenos Aires, 1985). *El pensamiento económico latinoamericano: estructuralistas, liberales y socia-*

listas (ICI, Madrid, 1989). En la actualidad es consultor del Sistema Económico Latinoamericano.

Vittorio Corbo

Economista chileno. Ingeniero Comercial por la Universidad de Chile, Ph.D. en Economía por el MIT.

Profesor titular en el Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Asesor Económico del Grupo Santander. Ex-Jefe de la División de Ajuste Macroeconómico y Crecimiento del Banco Mundial. Ha sido profesor en universidades en los Estados Unidos, Canadá y Chile y ha dictado seminarios en más de 20 países y en las principales universidades del mundo. Autor y editor de ocho libros y de más de cien artículos publicados en revistas internacionales especializadas de economía. Es un reconocido especialista en las áreas de Macroeconomía, Ajuste Estructural y Comercio Internacional. Es también miembro de los comités editoriales de varias revistas internacionales de economía. Consultor frecuente del Banco Mundial, el BID, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Agencia de Desarrollo Sueca y el Instituto de Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard. Es también miembro del Consejo Asesor del Programa de Excelencia en Desarrollo Económico de las Universidades de Montreal y Laval en Canadá y del African Economic Research Consortium con sede en Nairobi, Kenya. Recientemente ha sido nombrado miembro del Comité Asesor en Investigaciones Económicas del BID y también, recientemente, ha sido nombrado por el Fondo

Monetario Internacional, junto con otros seis expertos, como miembro del Panel Asesor sobre América Latina. El Profesor Corbo es un asesor frecuente de varios gobiernos latinoamericanos y dirige anualmente un curso sobre programas de ajuste para el gobierno de Japón. Forma parte del comité ejecutivo de la Asociación Internacional de Economistas, asociación profesional que agrupa a todas las asociaciones de economistas en el mundo.

José De Gregorio

Es Coordinador de Políticas Económicas del Ministerio de Hacienda de Chile desde 1994. Es también Investigador Asociado del Centro de Economía Aplicada del Departamento de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile, donde desarrolla tareas docentes. Entre 1990 y 1994 fue Economista del Departamento de Investigaciones del Fondo Monetario Internacional. Ha sido también consultor e investigador visitante en el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. Es Ingeniero Civil Industrial y Magister en Ingeniería de la Universidad de Chile, y recibió su Doctorado en Economía en 1990 en el Massachusetts Institute of Technology. Ha publicado ampliamente en revistas especializadas internacionales en los temas de políticas de estabilización, regímenes cambiarios y crecimiento económico.

Rafael Domènech

Economista español. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia y *Ms Science* por la London School of Economics. En

la actualidad es Profesor Titular del Departamento de Análisis Económico y colabora en un proyecto de investigación con la Dirección General de Análisis y Programación Presupuestaria del Ministerio de Economía y Hacienda (España).

Enzo Faletto

Chileno, sociólogo, Profesor Titular del departamento de Sociología de la Universidad de Chile e investigador del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES). Profesor-investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Fue consultor de la División de Desarrollo Social de CEPAL.

Autor, en colaboración con Fernando H. Cardoso, de *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Ha publicado además numerosos artículos en su especialidad.

Pablo E. Guidotti

Economista argentino. Licenciado en Economía por la Universidad Católica Argentina (1980) y Master y Doctor en Economía por la Universidad de Chicago (1984 y 1985 respectivamente). Ha sido profesor en el Centro de Estudios Macroeconómicos (CEMA) y la Universidad Torquato Di Tella en Argentina y en la Universidad de Colorado (Boulder). Desde 1987 a 1992 trabajó en el Fondo Monetario Internacional, primero en el Departamento Europeo y, más tarde, en el Departamento de Investigaciones. Desde agosto de 1992 está vinculado al Banco Central de la República Argentina, en el que actualmente desempeña el cargo de Vicepre-

sidente Segundo. Es autor de más de 25 trabajos publicados en libros y revistas internacionales de economía (*Review of Economic Studies*, *Journal of Monetary Economics*, *Journal of International Economics*, *International Economic Review* y otras).

Eugenio Lahera

Master y Ph. D. en Asuntos Públicos, Universidad de Princeton.

Editor de la Revista de la Cepal y Asesor en Políticas Públicas del Secretario Ejecutivo de la CEPAL. Asesor del Ministro Secretario General de Gobierno y Asesor Externo de la Presidencia de Chile.

Editor del libro "Cómo mejorar la gestión pública", editado por CIEPLAN/FLACSO/FORO 90, en 1993 y autor de diversas publicaciones sobre el tema.

José Molero.

Catedrático de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Director del Departamento de Economía Aplicada II. Universidad Complutense de Madrid.

Su campo de especialización es la organización industrial y la innovación tecnológica, siendo autor de numerosas publicaciones sobre estas materias, bien individualmente o con M. Buesa. Entre otras deben ser destacadas: *Tecnología e Industrialización*. (Pirámide. Madrid. 1982) *Estructura Industrial de España*, (Fondo de Cultura Económica. Madrid. 1988); *Innovación Industrial y Dependencia Tecnológica en España* (EUDEMA. Madrid. 1989); *Technological Innovations*,

Multinational Corporations and New International Competitiveness: the case of intermediate countries (Harwood Academic Publishers. Reading, 1995); *Innovación y Diseño Industrial, Evaluación del programa de promoción del diseño industrial*. (Civitas. Madrid, 1996).

Es consultor de diferentes instituciones nacionales e internacionales, como por ejemplo, la Agencia Española de Cooperación Internacional, el Ayuntamiento de Madrid, la Comunidad Autónoma de Madrid, la Consejería de Economía, el Instituto Madrileño de Desarrollo, el Ministerio de Industria y Energía, la Comisión de las Comunidades Europeas, Dirección General XII, el Instituto Nacional de Empleo, la Junta de Andalucía. Es miembro de la European Technology Assessment Network (ETAN) y de la Comisión de Evaluación del III Plan Nacional de I+D.

Juan Muñoz

Economista español. Doctor en Ciencias Políticas y Económicas. (Premio Extraordinario) y Catedrático de Estructura Económica de la Universidad Complutense de Madrid.

Diputado a Cortes 1982-1996. Vicepresidente 1º del Congreso (1989-1993) . Presidente de la Comisión Mixta Congreso-Senado para la CEE. Presidente de la Comisión de Defensa. Presidente de la Comisión de Investigación sobre la Intervención de Banesto. Ponente de las Leyes de Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito, Mercado de Valores, Planes y Fondos de Pensiones, Adaptación de la 2ª Dirección de Coordinación Bancaria,

Reforma de la Ley de Criterios Básicos de la Defensa.

Autor de numerosas publicaciones sobre temas diversos de economía española entre las que deben destacarse: *El poder de la Banca en España*, *La internacionalización del capital en España*, *La consolidación del capitalismo en España*, *La vía nacionalista del capitalismo español*.

Pedro Pablo Núñez

Economista, abogado y licenciado en Ciencias Empresariales. En 1980 realizó el Curso Central de Planificación del ILPES (CEPAL) y en 1995/96 el programa de Dirección General del IESE. Ha sido profesor de Introducción a la Economía, Historia Económica y Pensamiento Latinoamericano.

Ha trabajado en *Pensamiento Iberoamericano*. *Revista de Economía Política* como Coordinador de las Secciones Informativas, Jefe de Redacción y Editor. En 1986 se incorporó al Instituto Nacional de Industria (INI) donde posteriormente desempeñó los cargos de Subdirector del Gabinete Técnico de la Presidencia, Subdirector de Planificación, Subdirector de Estudios y Director del Gabinete de la Presidencia, puesto que también desempeñó en TENEQ, S.A. y que actualmente desempeña en la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). En 1992 participó como experto de la Comisión Europea en la Misión de Identificación de Proyectos de Privatización en S. Petesburgo, dentro del programa TACIS. Es Consejero del Consejo Económico y Social.

Rodolfo Rieznik

Nació en Buenos Aires (Argentina). Es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Es Asesor de la Dirección de Operaciones Internacionales de la Empresa Nacional de Electricidad de España (ENDESA). Profesor de Estructura Económica Mundial en la Universidad Pontificia de Comillas de Madrid. Fue Director de Proyectos Especiales de la Sociedad Estatal del Quinto Centenario, vocal de la Comisión de Seguimiento del Programa Hispasat 92 (1er. satélite de Comunicaciones Español), miembro Responsable de la Comisión Mixta y Secretaría del Programa de Televisión Educativa Iberoamericana junto con el Ministerio de Educación y Ciencia, Secretaría de Estado de Comunicaciones y Universidad Politécnica de Madrid. Fue Jefe de Relaciones Institucionales y Convenios de la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo de España. También desempeñó la Gerencia y Secretaría de Redacción de la Revista Pensamiento Iberoamericano editada por la CEPAL y la Agencia Española de Cooperación Internacional. Ha ejercido como analista financiero de la Revista Mercados Financieros y como analista de la coyuntura económica en la Revista Mercado. Ha publicado artículos firmados en diversas publicaciones españolas y latinoamericanas. Ha sido coordinador y editor de seminarios sobre ciencias sociales en España y Estados Unidos.

Gert Rosenthal

Economista guatemalteco. En la actualidad es Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica

para América Latina y el Caribe (CEPAL) de Naciones Unidas:

Klaus Schmidt-Hebbel

Economista chileno. Doctor en Economía por el Massachusetts Institute of Technology. Ha sido profesor de las universidades de Georgetown, Católica de Chile y M.I.T. Entre los años 1988 y 1996 trabajó en el Banco Mundial (División de Macroeconomía y Crecimiento). Ha realizado labores de consultoría para el gobierno de Jamaica, CEPAL, CIEPLAN, UNESCO, Banco Mundial y otras instituciones. Ha sido editor de *Revista de Análisis Económico*. En la actualidad es Jefe de la División de Investigaciones Económicas del Banco Central de Chile.

José Serra

Economista brasileño. Doctor en Economía por la Universidad de Cornell (Ithaca) y Master en Economía por la Universidad de Chile. Fue profesor de grado y de postgrado en la Facultad de Economía de la Universidad de Chile y en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Fue, asimismo, funcionario de la CEPAL, investigador del Instituto de Estudios Avanzados de Princeton (EE.UU.) y profesor visitante de la Universidad de Oxford (G. Bretaña). Desempeñó tareas docentes e investigadoras en CEBRAP y en la Universidad de Campinas. Entre 1983 y 1986 fue Secretario de Economía y Planificación del Estado de São Paulo y Coordinador de la Comisión para el Programa de Gobierno del Presidente Tancredo Neves. Diputado Federal por São Paulo.

Relator de la Comisión del Sistema Tributario, Presupuesto y Finanzas de la Asamblea Nacional Constituyente y de la Ley de Directrices Presupuestarias (1989).

Angel Serrano

Economista español, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas y el Instituto Católico de Artes e Industrias (ICADE) de Madrid y licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (1969 y 1970 respectivamente). Realizó también estudios de Ciencias Políticas en la Universidad Complutense de Madrid, culminando el Primer Ciclo de dicha licenciatura. Ha sido profesor de Estructura Económica de España en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales de las Universidades Autónoma de Madrid y la Complutense, el ICADE, el CEU, la Escuela de Economía del Colegio de Economistas de Madrid, el Colegio Universitario Cisneros y otras instituciones entre 1970 y 1988. Fue Director del Departamento de Economía General del ICADE de Madrid (Universidad Pontificia de Comillas) entre 1980 y 1986.

Entre los años 1970 y 1983, es autor o co-autor de más de diez libros y de numerosos artículos - publicados en revistas científicas sobre la economía española y su proceso de industrialización a lo largo del Siglo XX. Entre los libros publicados, destacan *La vía nacionalista del capitalismo español. 1874-1940*, *La internacionalización del capital en España (Madrid, 1979)*, *Mercado de Trabajo y Salarios en*

España (Madrid, 1980) y Capital extranjero y minería española (Madrid, 1981).

Ha sido Secretario General de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (1983-86); fue uno de los fundadores -y actualmente Vicepresidente- de "Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política", editada por ICI-CEPAL; en febrero de 1988 fue nombrado Consejero Delegado de la Sociedad Estatal para la Ejecución de Programas del Quinto Centenario (Sociedad Estatal del Grupo de Patrimonio del Estado español) y desde enero de 1993 hasta septiembre de dicho año fue Presidente y Consejero Delegado de dicha Sociedad. En septiembre de 1993 fue nombrado Director General del Gabinete del Ministro de Comercio y Turismo y en diciembre de dicho año es nombrado, Subsecretario del Ministerio de Comercio y Turismo. A partir de Junio de 1996 vuelve a la actividad profesional privada, compaginando dichas tareas con su participación en distintas instituciones y fundaciones relacionadas con los temas de América Latina y la actividad académica en diversos centros docentes. Actualmente es, además, Consultor y Asesor de diversos Grupos Empresariales, tales como el Grupo Endesa, el Grupo Indra, etc, para los análisis estratégicos y posicionamientos de dichas empresas en los mercados latinoamericanos. Desde su salida del Ministerio de Comercio y Turismo hasta la fecha, ha participado en diversos Encuentros y Seminarios en América Latina (ICAL- Universidad de Río de Janeiro, diciembre 1996; BID-Washington, octubre de 1996; Portugal, septiembre de 1996; Santiago de Chile, octubre de 1996, etc...)

Luis Servén

Economista español. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y Doctor en Economía por el M.I.T. Ha sido profesor en la Universidad Complutense de Madrid y en el Centro de Estudios Monetarios y Financieros (Madrid), así como profesor visitante en la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro y en la Sloan School of Management del M.I.T. Miembro del equipo fundador de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA). Desde 1988 trabaja en el Banco Mundial en el Departamento de Investigación (División de Macroeconomía y Crecimiento). Editor y coautor de varios libros y autor de una veintena de trabajos publicados en revistas especializadas (*World Development, Journal of International Economics, ...*). Entre sus obras más recientes cabe citar la obra coeditada con Andrés Solimano: *Striving for Growth After Adjustment: The Role of Capital Formation* (The World Bank, 1993) y el libro en preparación *Applied Macroeconomic Models for Developing Countries*.

Andrés Solimano

Economista chileno. Doctor en Economía por el M.I.T. y Master en Economía por la Universidad Católica de Chile. En la actualidad es Director Ejecutivo para Chile y Ecuador del Banco Interamericano de Desarrollo en Washington. Previamente desempeñó la función de Senior Economist en la División de Macroeconomía y Crecimiento del Banco Mundial. Con anterioridad trabajó en la O.I.T en el Programa

Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y en la Corporación de Investigaciones Económicas para América Latina (CIEPLAN) y como Profesor Asociado en la Universidad Católica de Chile.

Editor de tres libros: *Road-Maps for Prosperity: Essays on Growth and Development*, University of Michigan Press, 1996 *Striving for Growth after Adjustment. The Role of Capital Formation*, Banco Mundial, 1994; y, *Rebuilding Capitalism*, University of Michigan Press, 1994. Es al mismo tiempo autor de varios artículos sobre Economía Internacional, Reformas Económicas y Desarrollo y la Economía Chilena en diferentes revistas académicas y medios de comunicación.

Lance Taylor

Economista norteamericano. Fue profesor de Economía en el MIT desde 1974 hasta 1992. Actualmente desarrolla tareas docentes e investigadoras en la New School for Social Research (Nueva York). Su investigación se centra en los problemas de crecimiento, desarrollo y el medio ambiente en países en vías de desarrollo y economías post-socialistas. Entre sus libros más recientes cabe destacar *Varieties of Stabilization Experience*, Clarendon Press, 1988, *Income Distribution, Inflation and Growth*, MIT Press, 1991 y un libro que recoge una colección de estudios de países titulado *The Rocky Road to Reform*, MIT Press, 1993.

José Valenzuela

Economista chileno, trabajó en ILPES-CEPAL, en la Univer-

sidad de Concepción y en la Universidad de Chile (Escolatina y CESO) hasta septiembre de 1973. Salió al exilio en 1974 y se afincó en México. Ha sido profesor visitante en diversos países latinoamericanos y es autor de una vasta obra. Entre otros, ha publicado los siguientes libros "El capitalismo en el centro: problemas actuales" (Caracas, 1974), "Chile: del triunfo popular al golpe fascista" (con seudónimo, Carlos Mistral, México, 1974), "El capitalismo mexicano en los ochenta" (México, 1986), "¿Qué es un patrón de acumulación?" (México, 1990), "Crítica del modelo neoliberal" (México, 1991), "El

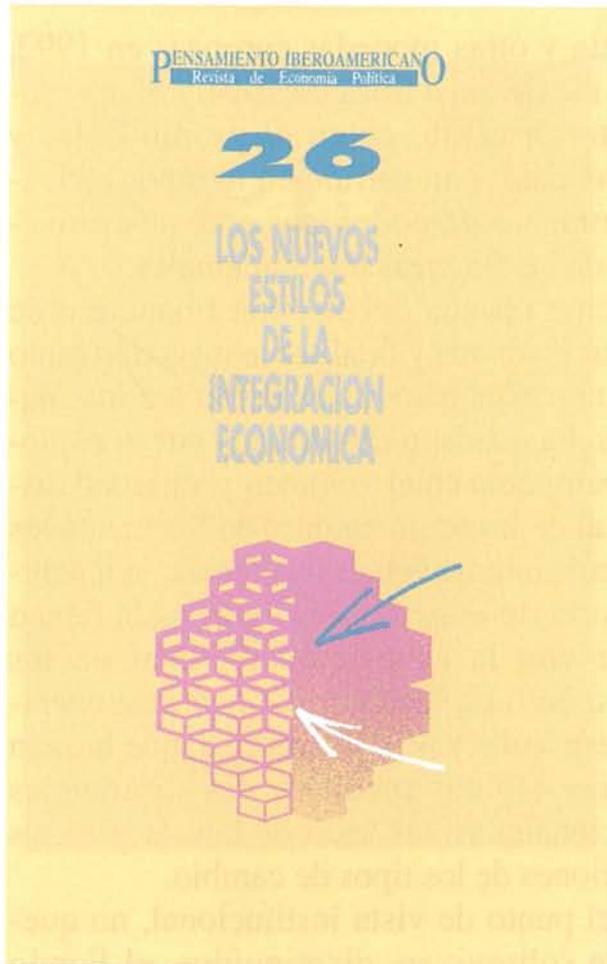
mundo de hoy: mercado, razón y utopía" (Barcelona, 1994), "El neoliberalismo en América Latina: crisis y alternativas" (La Paz, 1996).

En la actualidad es profesor-investigador en el Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), sede Iztapalapa, de México.

Juan Velarde

Nació en Salas (Asturias) el año 1927. Licenciado en Ciencias Económicas en la Primera Promoción de esta Carrera. Se doctoró en ella con Premio Extraordinario en 1956.

Catedrático, sucesivamente, de "Estructura Económica" en la Universidad de Barcelona y de "Economía Aplicada" en la Universidad Complutense de Madrid y en la actualidad profesor emérito de este último centro. Académico de número de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Doctor "honoris causa" por las Universidades de Oviedo, Sevilla y Pontificia de Comillas. Consejero del Tribunal de Cuentas. Premios Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales en 1992, Rey Jaime I de Economía en 1996 y Premio de Economía de Castilla y León "Infanta Cristina" 1997. Autor de numerosos ensayos científicos.



Entre las muchas sorpresas que ha deparado el final del siglo XX, una de las menos previsibles, en el contexto del intenso proceso de globalización de la economía mundial, ha sido el rebrote de los procesos de regionalización, integración y cooperación regional. Estos han adquirido una dinámica inesperadamente acelerada y unas orientaciones escasamente previsibles hasta hace poco.

Ello se ha manifestado en América Latina y el Caribe como en Europa. En el primer caso, a través del crecimiento del comercio intralatinoamericano, del resurgimiento de los antiguos esquemas de inte-

gración y el florecimiento de nuevos compromisos de libre comercio y cooperación binacional o plurinacional. En Europa, la señal más evidente lo constituye la escalada numérica que ha supuesto que los 6 países fundadores de la CEE se hayan elevado a 15 en 1995.

En función de lo anterior, este número de Pensamiento Iberoamericano está dedicado al análisis, por parte de un destacado grupo de especialistas en estas materias coordinado por Eduardo Gana, de los temas señalados.

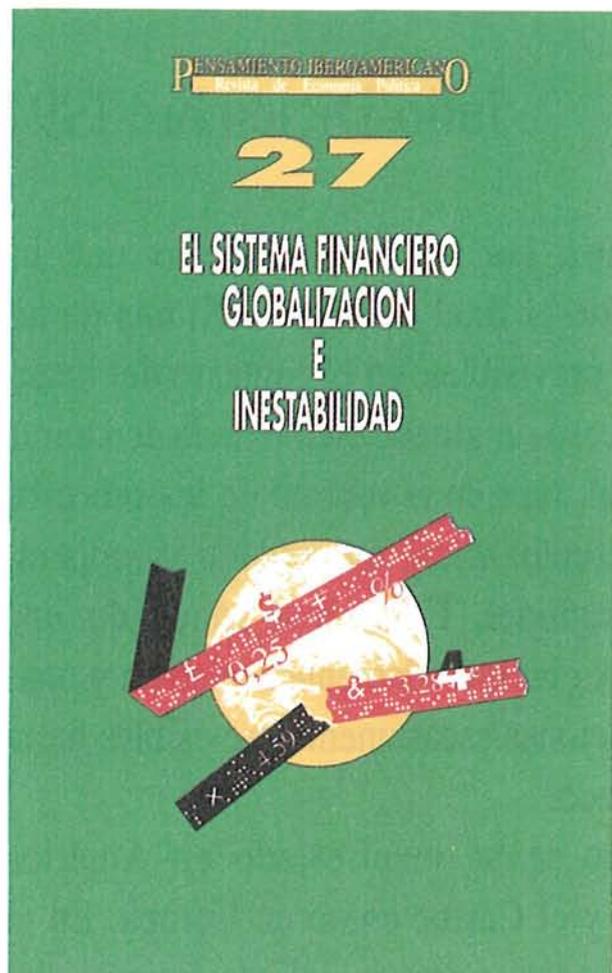
Ensayo Introductorio: Eduardo Gana, editor invitado: *La dinámica y los nuevos estilos de la integración económica en América Latina y en Europa.*

Tendencias actuales de los procesos de integración económica en América Latina y el Caribe: Gert Rosenthal: *El regionalismo abierto de la CEPAL*; Eduardo Gana: *Los cambios estructurales en la integración latinoamericana y caribeña*; Juan Mario Vacchino: *Articulación y convergencia en el actual contexto latinoamericano, desde la perspectiva de la ALADI*; Armando Di Filippo: *Regionalismo abierto y empresas latinoamericanas*; Jorge Lucángeli: *MERCOSUR: antecedentes, logros y perspectivas*; Haroldo Rodas: *Condicionantes externos y perspectivas de la integración económica centroamericana*; Johannes Heirman: *Dinámica y cambio estructural del comercio en la ALADI*; Manuel R. Agosin y Roberto Alvarez: *¿Le conviene a los países de América Latina adherirse al NAFTA?*

Tendencias actuales de los procesos de integración económica desde la perspectiva europea: Carlos Westendorp: *Consecuencias económicas de la integración en la Unión Europea para la sociedad española*; José Antonio Nieto: *La extensión de los espacios de integración comercial de la Unión Europea y los Estados Unidos.*

EL SISTEMA FINANCIERO GLOBALIZACIÓN E INESTABILIDAD

Enero-Junio 1995



La peseta y otras monedas europeas en 1992, el peso mexicano a fines de 1994 y el argentino posteriormente, como el propio dólar y otras monedas, han sufrido en tiempos recientes el impacto de poderosos embates provenientes de las finanzas internacionales.

La función clásica del sistema financiero de estimular el ahorro y facilitar la inversión tanto en los mercados nacionales como los internacionales, ha quedado desvirtuada por el explosivo crecimiento en el volumen y variedad instrumental de las transacciones en los mercados financieros internacionales. Además, la inmensa mayoría de esas transacciones nada tienen que ver con la asignación racional de los recursos. Se trata fundamentalmente de operaciones especulativas y de arbitraje, que buscan ganancias rápidas mediante las diferencias internacionales en las tasas de interés y de las fluctuaciones de los tipos de cambio.

Desde el punto de vista institucional, no queda mucho del sistema de Bretton Woods, aunque sobrevivan, disminuídos, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. A su vez, el G-7, que pudo ser el germen de una nueva organización internacional, abdicó incluso de su función más obvia y explícita de coordinación macroeconómica de los principales países industrializados.

Como consecuencia de todas estas circunstancias, el nuevo sistema financiero internacional privado se ha convertido en una caja de Pandora que con preocupante frecuencia adquiere características procíclicas y antisistémicas.

En función de todo lo anterior, este número de Pensamiento Iberoamericano —coordinado por Stephany Griffith Jones— está dedicado a los análisis realizados por un grupo de especialistas en estas materias.

EL TEMA CENTRAL: "El sistema financiero, globalización e inestabilidad".

Nuevas Tendencias en el Sistema Financiero Internacional y Nuevos Retos para las Políticas Públicas: M. Aglietta, Globalización financiera, riesgo sistémico y control monetario en los países de la OCDE; Stephany Griffith-Jones, Globalización de los Mercados Financieros y el Impacto de los Flujos hacia los Países en Desarrollo: Nuevos Desafíos para la Regulación; Robert Devlin, Ricardo French-Davis y Stephany Griffith-Jones, Flujos de capital y el desarrollo en los noventa: implicaciones para las políticas económicas; Stephany Griffith Jones y Barbara Stallings, Nuevas tendencias financieras globales: implicaciones para el desarrollo.

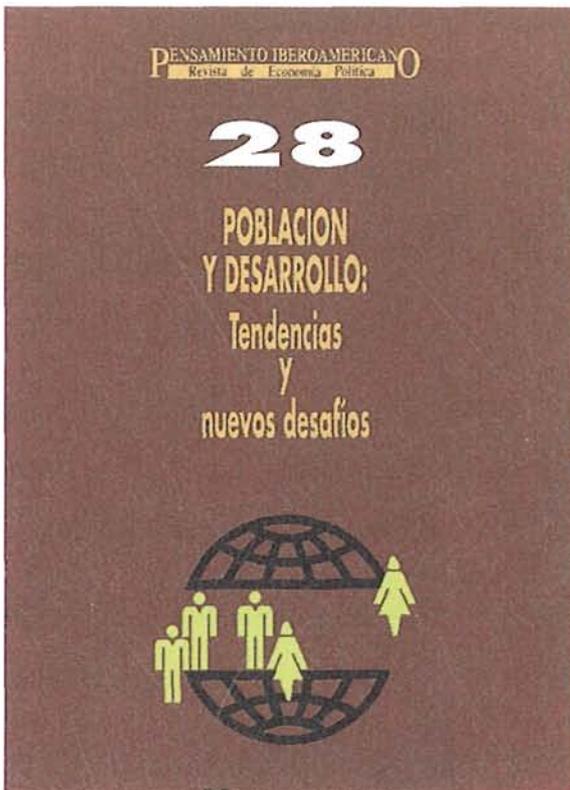
Reflexiones sobre la Crisis Mexicana y el Riesgo Global: Jaime Ros, La crisis mexicana y la reforma de la política macroeconómica; Alan Greenspan, Testimonio ante el Comité de Relaciones Exteriores del Senado de los Estados Unidos; Guillermo A. Calvo, Acerca del paquete de préstamo garantizado para México; Michel Camdessus, Entrevista; Guillermo Ortiz, Cómo estamos manejando la crisis del Peso; Rudiger Dornbusch, Al ayudar a México, Estados Unidos se ayuda a sí mismo.

La Agenda de Reformas.

Perspectiva desde los Estados Unidos: John Williamson, El manejo de los flujos de entrada de capitales; Peter B. Kenen, Maneras de reformar los acuerdos sobre el tipo de cambio.

Perspectivas desde Europa: José García Solanes, Movilidad internacional de capitales en la Unión Europea; Santiago Fernández de Lis y Javier Santillán, Regímenes cambiarios e integración monetaria en Europa.

Perspectivas Alternativas: Barry Eichengreen, James Tobin y Charles Wyplosz, Dos argumentos para echar arena en las ruedas de la financiación internacional; Carlos Massad, Un nuevo sistema monetario internacional para el futuro; Hans Singer, Propuesta para una moneda de reserva basada en materias primas.



La discusión internacional sobre las tendencias y las políticas de población han aumentado su visibilidad pública con ocasión de la última Conferencia Internacional sobre Población y Desarrollo en El Cairo, en 1994 y en la reciente Conferencia Mundial sobre la Mujer en Beijing en 1995.

Las distintas visiones, tanto a nivel mundial como a nivel de América Latina y el Caribe, son convergentes en muchos aspectos, aunque permanecen controversiales y polémicas en otros.

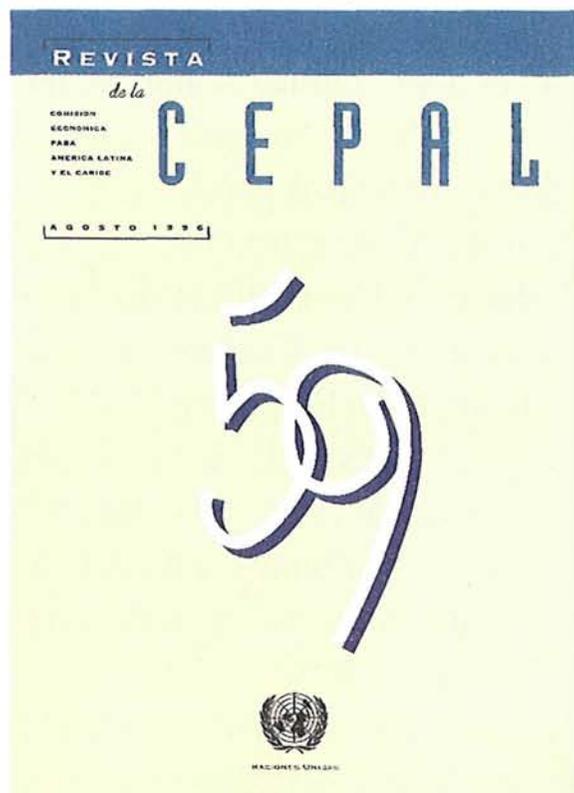
Por otra parte, los diferentes enfoques acerca de las políticas tienen tras de sí, concepciones éticas diversas acerca de ciertos derechos individuales regeridos a la vida. Además, en algunos casos, dichos enfoques involucran posturas diferentes respecto de la preeminencia del interés nacional propio frente a los de otros países

de la comunidad internacional, como, por ejemplo, en el resguardo de los recursos naturales.

Como una forma de aportar a la reflexión sobre los temas de población y desarrollo desde una perspectiva latinoamericana y caribeña, PENSAMIENTO IBEROAMERICANO y NOTAS DE POBLACION han decidido colaborar en la presentación de este número especial, apuntando hacia los nuevos desafíos que impican las tendencias demográficas, en el contexto de los escenarios político-económicos actuales.

Reynaldo F. Bajraj y Juan Chakiel. La población en América Latina y el Caribe: Tendencias y percepciones; Barbara Boland, Población y desarrollo en el Caribe; Massimo Livi-Bacci, Pobreza y dinámica demográfica, María Victoria Heikel, Género y población: Un desafío más para la equidad; Adela Pellegino, La migración internacional en América Latina; Alfredo Lattes, Urbanización, crecimiento urbano y migraciones en América Latina; George Martine, Población y medio ambiente: Lecciones de la experiencia de América Latina; Ronald Lee, Una perspectiva transcultural de las transferencias intergeneracionales.

AGOSTO 1996



Interacciones entre macro y microeconomía. *Gert Rosenthal.*

Política económica, instituciones y desarrollo productivo en América Latina. *Oswaldo Rosales.*

Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer.*

La formación de habilidades básicas y la capacitación para el trabajo productivo. *Guillermo Labarca.*

Los fondos de inversión social en América Latina. *Gabriel Siri.*

Mercados de derechos de agua: componentes institucionales. *Miguel Solanes.*

Los países del Caribe y el área de libre comercio de las Américas. *Trevor Harker, Sidya Ould El-Hadj y Lucio Vinhas de Souza.*

La experiencia argentina: ¿desarrollo o sucesión de burbujas? *Hugo Nochteff.*

Posibilidades y límites de la reforma en la gestión de la salud en Chile. *Ana Sojo.*

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas:

Sección de Ventas —DC-2-866. Nueva York. Nr. 10017. Estados Unidos de América.

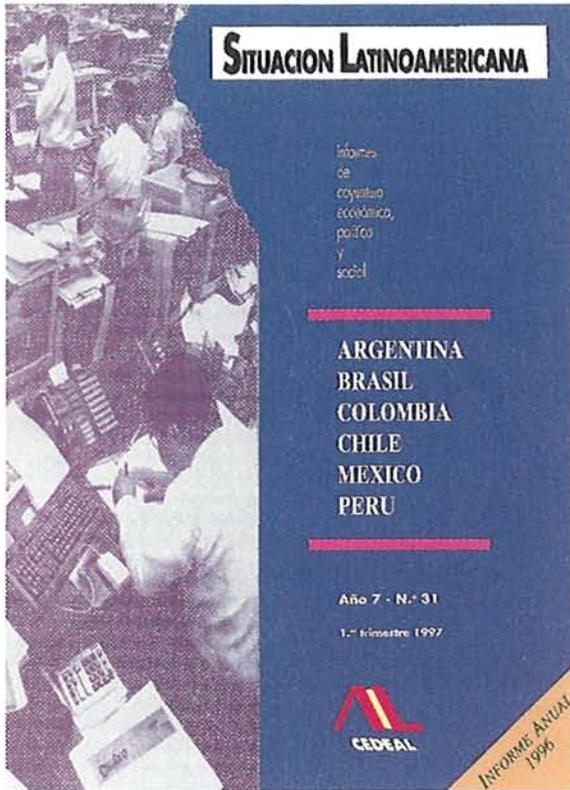
Publicaciones de las Naciones Unidas:

Sección de Ventas —Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza.

Unidad de distribución: CEPAL. —Casilla 179-D. Santiago de Chile.

Informes de coyuntura económica, política y social ARGENTINA, BRASIL, COLOMBIA, CHILE, MEXICO, PERU

1º trimestre 1997



Situación Latinoamericana es una revista de periodicidad trimestral, publicada por la Fundación CEDEAL, dedicada al seguimiento de los aspectos importantes de la coyuntura de la región.

En ella se incluyen trabajos periódicos sobre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Perú realizados por equipos permanentes inte-

grados por prestigiosos investigadores y centros de estudios de los diferentes países.

En los informes se analizan los principales cambios que en materia de comportamientos macroeconómicos (producción, precios, salarios, empleo, sector exterior, financiación externa, etc...), sociales y políticos se van produciendo en cada una de las sociedades analizadas.

Pedidos y correspondencia:

Fundación CEDEAL.

Agencia Española de Cooperación Internacional. Avenida de los Reyes Católicos 4.
28040 Madrid. España. Teléfonos: (91) 544 63 75 y 583 82 76. Fax: (91) 544 65 00.

Precio de suscripción por una año (4 números):

España: 12.000 ptas. (envío incluido).

Extranjero: 100 US \$ (envío incluido).

LISTA DE PRECIOS PARA 1996-1997

NUMEROS SUELTOS

— En España:

N.º 1, 2, 3, 4, 6 y 7	1.000 Ptas.
N.º 8	1.300 Ptas.
N.º 11, 12 y 13	1.500 Ptas.
N.º 15, 16, 17, 18 y 19	1.800 Ptas.
N.º 20 y 21	2.300 Ptas.
N.º 22/23 (2 tomos)	5.000 Ptas.
N.º 24/25	5.000 Ptas.
N.º 26	2.500 Ptas.
N.º 27	2.500 Ptas.
N.º 28	2.500 Ptas.

— En el Extranjero:

N.º 1, 2, 3, 4, 6 y 7	US\$ 14
N.º 8, 11, 12 y 13	US\$ 15
N.º 15, 16 y 17	US\$ 17
N.º 18 y 19	US\$ 20
N.º 20 y 21	US\$ 25
N.º 22/23 (2 tomos)	US\$ 60
N.º 24/25	US\$ 60
N.º 26	US\$ 30
N.º 27	US\$ 30
N.º 28	US\$ 30

Números Agotados: 5, 9, 10 y 14

SUSCRIPCIONES POR CUATRO NUMEROS (2 AÑOS)

A. Suscripciones Personales (*):

España y Portugal	10.000 Ptas.
Resto de Europa	US\$ 100
América Latina	US\$ 85
Resto del mundo	US\$ 105

B. Suscripciones Institucionales (Universidades, Bibliotecas, Centros de Investigación y otras instituciones) (*):

España y Portugal	10.500 Ptas.
Resto de Europa	US\$ 110
América Latina	US\$ 95
Resto del mundo	US\$ 115

(10% de descuento a Librerías y Agencias de Suscripción)

SOLICITUD DE SUSCRIPCIONES E INFORMACION
Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política
Agencia Española de Cooperación Internacional
Instituto de Cooperación Iberoamericana
Ayda. Reyes Católicos, 4
28040 Madrid

FORMA DE PAGO

Giro postal a la misma dirección de Solicitud de Suscripciones e Información, talón nominativo a favor de: PENSAMIENTO IBEROAMERICANO.

(*) Gastos de envío 20% sobre el importe de la suscripción.

Tema Central

L. Taylor

Crecimiento Económico, Intervención Pública y Teoría del Desarrollo

P. Bardhan

La Teoría del Desarrollo: Tendencias y Retos

K. Schmidt-Hebel, L. Servén, A. Solimano

Ahorro, Inversión y Crecimiento en Países en Desarrollo:
Una Panorámica

V. Corbo

Viejas y Nuevas Teorías del Crecimiento: Algunos Ejemplos del Este de
Asia y América Latina

A. Solimano

Dirigismo Estatal, Reformas de Mercado y Crecimiento Económico.
Una Revisión de la Experiencia Latinoamericana

O. Altimir

Desarrollo Económico y Equidad Social: Perspectiva Latinoamericana

A. H. Amsden

Un Enfoque Estratégico para el Crecimiento Económico y la
Intervención Estatal en los Países de Industrialización Tardía

J. Andrés, J. E. Boscá, R. Domènech

Crecimiento y Convergencia en la ODCE: La Experiencia Posbélica

J. A. Alonso

La Restricción Externa al Crecimiento: El Caso Español

J. de Gregorio, P. Guidotti

Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico



**AGENCIA ESPAÑOLA
DE COOPERACION
INTERNACIONAL**