

La productividad y el desarrollo en América Latina dos interpretaciones

Alternative explanations of Latin America's Productivity Slowdown

Jaime Ros

Profesor de la División de
Estudios de Posgrado, UNAM y
Profesor Emérito, Notre Dame
University,
Estados Unidos
<<ros@economia.unam.mx>>

Journal of Economic Literature (JEL):
F02, F13, O57

Palabras clave:
Orden económico,
Análisis macroeconómico,
Estudios comparativos,

Key words:
International Economic Order
Macroeconomic analysis
Comparative Studies of Countries

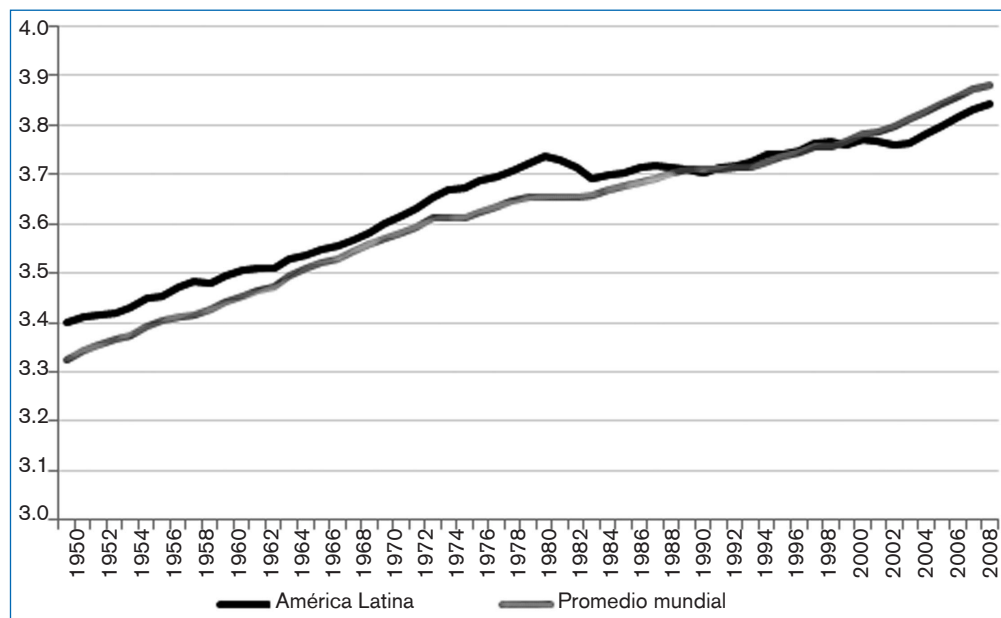
Este artículo discute las dos principales explicaciones que se han ofrecido de porqué se desaceleró el crecimiento de la productividad en América Latina a partir de principios de los ochenta, presentando evidencia detallada sobre este fenómeno para seis de las economías más grandes de la región latinoamericana (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú). En una visión, que el artículo critica, el mayor problema que obstruye el crecimiento de la productividad son las altas tasas de informalidad que prevalecen en la región y que se originan en mercados de crédito que funcionan mal, altos impuestos y evasión fiscal, así como en los incentivos a la informalidad provenientes de las políticas sociales y laborales. Una visión alternativa concibe a la desaceleración del crecimiento de la productividad después de 1980 como un fenómeno en gran medida endógeno, determinado por la desaceleración del crecimiento del producto y la caída en la tasa de acumulación de capital que siguió a los choques de los ochenta. **This paper discusses the two main explanations that have been offered of why productivity growth slowed down in Latin America since the early 1980's, presenting detailed evidence on this phenomenon for six of the largest economies in the Latin American region (Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico and Peru). In one vision, that the paper criticizes, the main problem obstructing productivity growth are the high rates of informality that prevail in the region and that have their origin in credit markets that perform poorly, high taxes and high tax evasion, as well as the incentives to informality generated by social and labor policies. An alternative vision considers the productivity growth slowdown after 1980 as largely endogenous, determined by the output growth slowdown and the fall in the rate of capital accumulation that followed from the shocks of the 1980's.**

Como es bien sabido, el crecimiento económico en América Latina (AL) ha sido lento y decepcionante considerando las grandes expectativas creadas por el cambio en la estrategia de desarrollo de las últimas tres décadas (gráfica 1). Esto es así aun cuando dejemos de lado la década perdida de los ochenta. De 1990 a 2008, el crecimiento promedio del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de América Latina ha sido 1.8% al año, muy por debajo de 2.7% al año del periodo 1950-1980 y menos que la tasa de crecimiento promedio de la economía mundial. El crecimiento del PIB por trabajador ha sido aun peor: 0.7% al año de 1990 a 2008 frente a 2.7% en 1950-1980.

Gráfica 1

PIB per cápita de América Latina y el promedio mundial, 1950-2008 (logaritmos)

Fuente: basado en Maddison (2010).



Así, la mayor parte del pequeño aumento en el PIB per cápita desde 1990 ha sido el resultado del bono demográfico proveniente de la desaceleración del crecimiento de la población de 2.7 a 1.5% al año mientras que la fuerza de trabajo creció a 2.6% (una tasa similar a 2.8% del periodo 1950-1980).

En los ejercicios de descomposición del crecimiento, el declive del crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) que ha tenido lugar en América Latina desde 1980 aparece como el “determinante próximo” más importante de la desaceleración del crecimiento en la región, esto es más importante que la reducción en la tasa de acumulación de factores. Así mismo, la brecha en el crecimiento de la productividad con el resto del mundo aparece como más importante que la brecha en la acumulación de factores en la “explicación” del comparativamente pobre desempeño del crecimiento de América Latina en décadas recientes (véase, por ejemplo, Pagés, 2010). Ello explica porqué el comportamiento de la productividad ha atraído tanta atención en la explicación del lento crecimiento de la región.

El análisis que sigue examina la evolución de la productividad del trabajo después de 1980 en seis países latinoamericanos. Incluye tres de los países con mayores tasas de crecimiento en 1950-1980 (Brasil, Colombia y México) y dos de los países con menor crecimiento en el mismo periodo (Argentina y Chile). Estos últimos, junto con Perú, son a su vez los de mejor desempeño entre los seis desde 1990. En particular, Chile y Perú muestran una rápida evolución de la productividad en el periodo reciente. La mayoría de estos países eran grandes deudores en 1981-1982 y sufrieron el severo racionamiento del crédito internacional que caracterizó el periodo que siguió a la crisis de la deuda. Colombia, un país fiscalmente prudente con una deuda externa baja, es una excepción; mientras que Chile es una excepción parcial en el sentido de que, después de una crisis devastadora, obtuvo de nuevo acceso al crédito externo (en particular los grandes flujos de financiamiento multilateral) antes que los otros grandes deudores.

Debido a que en el siguiente análisis se desagregará la economía en varios sectores, y dada la ausencia de información sobre la PTF con ese nivel de desglose, este estudio se basa principalmente en la productividad del trabajo. La información proviene de Timmer y de Vries (2007) y está disponible para la agricultura, la industria (minería, manufacturas, electricidad, gas y agua, y construcción) y los servicios (comercio, transporte y comunicaciones, finanzas, y otros servicios) para el periodo 1950-2005.

La caída en el crecimiento de la productividad agregada

En los países en estudio, el fenómeno de caída en el crecimiento de la productividad después de 1980 respecto al periodo 1950-1980 fue generalizado (cuadro 1). Ni siquiera Chile, con el mejor desempeño después de 1980, fue capaz de evitar la desaceleración que, por otra parte, fue particularmente dramática para los países más exitosos del periodo anterior, Brasil y México, donde la productividad cayó en términos absolutos después de 1980.

Cuadro 1				
Tasa anual de crecimiento de la productividad del trabajo en seis países latinoamericanos desde 1950 (%)				
	1950-1980 ^{1/}	1980-2005 ^{2/}	1980-1990 ^{3/}	1990-2005
Argentina	0.8	0.1	-3.2	2.4
Brasil	4.3	-0.4	-1.9	0.7
Chile	2.2	1.2	-1.6	2.9
Colombia	2.1	0.7	1.5	0.2
México	3.2	-0.2	-2.4	1.1
Perú	2.4	0.0	-5.6	3.4

1/ 1950-1981 para Chile y México; 1960-1981 para Perú.

2/ 1981-2005 para Chile, México y Perú.

3/ 1981-1990 para Chile, México y Perú.

Fuente: estimaciones con base en Timmer y de Vries (2007).

La desaceleración para el periodo después de 1980 parece ser, en gran parte, el resultado de la contracción de la productividad en el decenio 1980-1990, a raíz del choque de la crisis de la deuda (cuadro 1). El único país que no presentó una caída absoluta en la productividad en ese periodo es Colombia, que no sufrió significativamente el severo racionamiento del crédito externo y logró mantener una tasa respetable de aumento en el producto durante la década perdida. En contraste, desde 1990 se registró una recuperación del crecimiento de la productividad en todos los países excepto Colombia. En el caso de Argentina, Chile y Perú las tasas fueron mayores a las del periodo previo a 1980. Brasil y México continuaron mostrando una menor tasa de crecimiento de la productividad, mientras que Colombia registró un deterioro en su desempeño, aun con respecto a la década de los ochenta.

Cuadro 2
Tasa de crecimiento del valor agregado total (% al año)

	1950-1980	1980-1990	1990-2005
Argentina	2.6	-1.3	3.4
Brasil	7.5	1.3	2.2
Chile	3.6 ^{1/}	2.5 ^{2/}	5.4
Colombia	5.3	3.5	2.9
México	6.5 ^{1/}	0.9 ^{2/}	2.8
Perú	5.0 ^{3/}	-1.5 ^{2/}	4.1

1/ 1950-1981 2/ 1981-1990 3/ 1960-1981.

Fuente: estimaciones con base en Timmer y de Vries (2007).

El papel del sector servicios

Como lo revela el cuadro 3, el sector más afectado por la desaceleración de la productividad fue el de servicios que muestra las tasas de crecimiento sectoriales más bajas en todos los países, tasas que son negativas o insignificantes. Como resultado, después de haber sido un sector de alta productividad en 1950 con un nivel de productividad que oscilaba entre 265.9% del promedio de la economía (en Brasil) y 134.0% del promedio (en Argentina), los servicios en 2005 eran un sector de baja productividad en cuatro países (y cerca de serlo en otros dos países), con un nivel de productividad entre 78.8% del promedio (en Chile) y 112.4% del promedio (en México) (cuadro 4).

Así mismo, este fenómeno se vio acompañado de un fuerte aumento de la participación de los servicios en el empleo total. Entre 1980-1981 y 2005, esta participación se incrementó en el orden de 9.2 puntos porcentuales en Perú (la menor expansión) y de 22.4 puntos porcentuales en Brasil (la mayor expansión) (cuadro 5).

La transformación de los servicios en un sector de baja productividad y la fuerte expansión de su participación en el empleo total implicó que las ganancias de productividad derivadas de la reasignación de fuerza de trabajo de sectores de baja productividad (tales como la agricultura) a sectores de alta productividad en la industria y (tradicionalmente) los servicios deben haberse reducido sustancialmente después de 1980 comparado con lo que sucedía en el periodo 1950-1980.¹ Esto es precisamente lo que muestra el cuadro 6. En ese cuadro se presenta un cálculo aproximado de esas ganancias de productividad estimadas como la diferencia entre la tasa de crecimiento de la productividad para la economía en su conjunto y el promedio ponderado de las tasas de crecimiento de la productividad sectorial (donde los ponderadores son las participaciones iniciales en el empleo de cada sector). Como lo muestra el cuadro, en el periodo 1950-1980 la reasignación de la fuerza de trabajo generó ganancias de productividad en todos los países con excepción de Argentina. Esas ganancias fueron especialmente significativas en Brasil, México y Perú. El carácter excepcional de Argentina se debió probablemente a que ya en 1950 su economía era relativamente madura, con diferencias de productividad entre sectores mucho menos significativas que en países como Brasil y México que contaban con amplios sectores agrícolas de baja productividad. En el periodo 1980-2005, las ganancias de productividad declinaron en todas partes (con la excepción de nuevo de Argentina) y de hecho se volvieron negativas en todos los países con excepción de Colombia. Las reducciones fueron particularmente agudas en Brasil (2.7 puntos porcentuales), Perú (1.8 puntos) y México (1.1 puntos).

Cuadro 3
Crecimiento de la productividad del trabajo por sectores (% al año)

País y sector	1950-1980	1980-2005	1980-1990	1990-2005
Argentina				
Total	0.8	0.1	-3.2	2.4
Agricultura	2.9	2.9	0.6	4.6
Industria	1.4	1.9	-2.2	4.6
Manufacturas	1.9	1.9	-2.2	4.8
Servicios	0.3	-0.9	-4.1	1.4
Brasil				
Total	4.3	-0.4	-1.9	0.7
Agricultura	2.8	3.6	3.0	4.0
Industria	4.2	-0.2	-3.1	1.8
Manufacturas	4.8	-0.9	-4.7	1.7
Servicios	2.0	-1.9	-3.8	-0.7
Chile				
Total	2.2 ^{1/}	1.2 ^{2/}	-1.6 ^{3/}	2.9
Agricultura	2.0 ^{1/}	5.1 ^{2/}	2.9 ^{3/}	6.4
Industria	2.7 ^{1/}	2.2 ^{2/}	-1.0 ^{3/}	4.2
Manufacturas	3.9 ^{1/}	2.1 ^{2/}	-2.0 ^{3/}	4.7
Servicios	1.2 ^{1/}	0.1 ^{2/}	-2.7 ^{3/}	1.8
Colombia				
Total	2.1	0.7	1.5	0.2
Agricultura	2.2	1.2	2.5	0.3
Industria	2.3	0.9	1.2	0.7
Manufacturas	2.8	0.5	-0.2	1.0
Servicios	0.8	0.1	0.6	-0.2
México				
Total	3.2 ^{1/}	-0.2 ^{2/}	-2.4 ^{3/}	1.1
Agricultura	2.9 ^{1/}	1.2 ^{2/}	-0.8 ^{3/}	2.4
Industria	2.3 ^{1/}	0.0 ^{2/}	-2.3 ^{3/}	1.4
Manufacturas	2.4 ^{1/}	0.6 ^{2/}	-1.8 ^{3/}	2.0
Servicios	1.6 ^{1/}	-1.2 ^{2/}	-3.4 ^{3/}	0.1
Perú				
Total	2.4 ^{4/}	0.0 ^{2/}	-5.6 ^{3/}	3.4
Agricultura	0.9 ^{4/}	1.8 ^{2/}	-0.2 ^{3/}	3.1
Industria	2.4 ^{4/}	1.2 ^{2/}	-6.0 ^{3/}	5.7
Manufacturas	3.2 ^{4/}	0.4 ^{2/}	-6.7 ^{3/}	4.9
Servicios	0.8 ^{4/}	-1.1 ^{2/}	-7.5 ^{3/}	2.9

1/ 1950-1981 2/ 1981-2005 3/ 1981-1990 4/ 1960-1981.

Fuente: estimaciones con base en Timmer y de Vries (2007).

Cuadro 4
Productividad del trabajo en el sector servicios (como porcentaje del promedio)

	1950	1980	2005
Argentina	134.0	105.2	81.5
Brasil	265.9	135.0	91.1
Chile	138.8	103.0 ^{1/}	78.8
Colombia	159.6	106.6	91.8
México	236.9	143.5 ^{1/}	112.4
Perú	197.7 ^{2/}	142.7 ^{1/}	109.8

1/ 1981 2/1960.

Fuente: estimaciones con base en Timmer y de Vries (2007).

Cuadro 5
Participación del empleo en el sector servicios (%)

	1950	1980	2005
Argentina	44.1	53.3	72.7
Brasil	19.8	39.4	61.8
Chile	39.0	50.9 ^{1/}	67.2
Colombia	27.2	46.5	58.2
México	25.4	43.8 ^{1/}	57.2
Perú	28.1 ^{2/}	42.6 ^{1/}	51.8

1/ 1981 2/1960.

Fuente: estimaciones con base en Timmer y de Vries (2007).

Cuadro 6
Ganancias de productividad provenientes de la reasignación de fuerza de trabajo (%)

	1950-1980	1980-2005
Brasil	1.4	-1.3
Perú	1.3 ^{1/}	-0.5 ^{2/}
México	0.7 ^{1/}	-0.4 ^{2/}
Chile	0.3 ^{1/}	-0.5 ^{2/}
Colombia	0.3	0.1
Argentina	-0.5	-0.4

1/ 1950-1981; 2/ 1981-2005.

Fuente: estimaciones con base en Timmer y de Vries (2007).

Varios factores contribuyeron a la reducción de largo plazo en el crecimiento de la productividad del sector servicios. Primero, se registró prácticamente en todas partes una expansión del empleo en los subsectores de servicios de baja productividad, especialmente en el comercio, que mediante efectos de reasignación del trabajo contribuyó al mal

desempeño del conjunto del sector servicios. En efecto, como se muestra en el cuadro 7, las actividades de baja productividad pertenecen al subsector de “otros servicios”, que incluye servicios comunitarios, sociales, personales y gubernamentales, y en menor medida al subsector que incluye comercio al mayoreo y al menudeo (junto con hoteles y restaurantes). Este último subsector mostró en la mayor parte de los países (con la única excepción de Argentina) una tasa de expansión muy rápida (más elevada que la ya rápida tasa del conjunto del sector servicios).

Segundo, en los subsectores comercio y servicios, con una alta participación en el empleo total, la productividad se colapsó, lo cual contribuyó al pobre desempeño de la productividad de la economía. La declinación de la productividad en el subsector comercio fue en todos los países mayor que la disminución promedio en el conjunto del sector servicios. Entre las tasas negativas de crecimiento destacan las de Brasil (-3.3%), México (-2.6%) y Perú (-2.3%), que corresponden a los tres países con el peor desempeño en el sector servicios. En “otros servicios”, la reducción en la productividad es menos acentuada, pero las tasas también son negativas en todos los países, excepto en Colombia.

Tercero, hubo un verdadero colapso de la productividad en finanzas, seguros y bienes raíces con la única excepción de Colombia. Dicha caída estuvo acompañada por una expansión en el empleo muy rápida. Esto significa que la contribución del desempeño de este sector a la reducción del crecimiento de la productividad ha sido ambigua. Este sector era, a principios del lapso 1980-2005, de alta productividad, por eso el impacto negativo del desempeño de su productividad fue en alguna medida compensado por la rápida expansión del empleo (que por sí misma hizo una contribución positiva a la productividad)

Todo esto sugiere que los componentes del sector servicios que más influyeron en la desaceleración del crecimiento de la productividad y en el aumento de la participación del empleo del sector en el empleo total fueron los dos subsectores más grandes (comercio y otros servicios), que se caracterizan por la amplia presencia de actividades de baja productividad y una relativamente alta participación del empleo informal.

El enfoque basado en la exogeneidad de la productividad

La explicación más frecuente de la desaceleración de la productividad destaca la presencia de fallas de mercado y distorsiones de política en el lado de la oferta de los mercados de factores. Este enfoque da una interpretación claramente causal al hallazgo de que en un sentido contable el desempeño del crecimiento de la PTF en América Latina provocó en gran medida la desaceleración del crecimiento y el retraso creciente respecto a economías desarrolladas y economías en desarrollo. Esta interpretación considera el acentuado cambio en la tendencia de la productividad agregada como un fenómeno exógeno, en el sentido de que es independiente de la desaceleración en la tasa de acumulación de capital y no se vio afectado por el crecimiento de la producción en sí misma. Esta visión reconoce y enfatiza que la declinación en el crecimiento de la productividad puede ser explicada en gran medida por el comportamiento del sector servicios pero este desempeño se atribuye a fallas en el mercado crediticio y a distorsiones de política económica que actúan del lado de la oferta para mantener la productividad baja y estancada.

Cuadro 7				
Productividad y empleo en el sector servicios (%)				
	Crecimiento de la productividad	Crecimiento del empleo	Participación del empleo	Productividad relativa
(a) Argentina, 1980-2005				
Comercio 1/	-1.2	2.0	34.3	115.7
Transporte y comunicaciones	0.7	3.2	9.3	130.3
Finanzas 3/	-2.1	4.0	8.0	101.7
Otros servicios 4/	-0.9	2.6	48.4	82.8
Total	-0.9	2.6	100	100
(b) Brasil, 1980-2005				
Comercio 1/	-3.3	5.0	27.7	51.3
Transporte y comunicaciones	-1.0	3.6	8.1	104.2
Finanzas 3/	-1.8	2.5	16.0	264.5
Otros servicios 4/	-1.2	4.0	48.2	81.1
Total	-1.9	4.1	100	100
(c) Chile, 1981-2005				
Comercio 1/	-0.1	4.7	28.9	78.6
Transporte y comunicaciones	2.9	3.7	12.2	85.5
Finanzas 3/	-3.3	8.8	6.6	348.6
Otros servicios 4/	-0.2	2.9	52.4	83.7
Total	0.1	4.2	100	100
(d) Colombia, 1980-2005				
Comercio 1/	-1.5	4.1	38.9	79.5
Transporte y comunicaciones	-0.4	3.8	9.0	196.0
Finanzas 3/	1.3	2.8	15.7	98.1
Otros servicios 4/	1.4	2.4	36.5	99.1
Total	0.1	3.3	100	100
(e) México, 1981-2005				
Comercio 1/	-2.6	4.6	31.8	128.2
Transporte y comunicaciones	0.7	3.1	10.3	155.2
Finanzas 3/	-3.1	7.0	4.2	125.9
Otros servicios 4/	-0.8	2.3	53.7	70.7
Total	-1.2	3.5	100	100
(f) Perú, 1981-2005				
Comercio 1/	-2.3	3.8	31.1	121.5
Transporte y comunicaciones	-0.6	2.9	10.3	133.1
Finanzas 3/	-2.0	4.9	6.0	237.9
Otros servicios 4/	-0.6	1.7	52.6	65.1
Total	-1.1	2.8	100	100

1/ Comercio incluye: Comercio al mayoreo y al menudeo, hoteles y restaurantes.

2/ Transporte y comunicaciones: incluye transporte y comunicaciones, almacenamiento y comunicación.

3/ Finanzas: incluye finanzas, seguros y bienes raíces.

4/ Otros servicios incluyen: servicios comunitarios, sociales, personales y gubernamentales.

Nota: la participación en el empleo y la productividad relativa se refieren al principio de cada período (1980 o 1981).

Fuente: estimaciones con base en Timmer y de Vries (2007).

La visión más integral de esta interpretación se puede encontrar en Pagés (2010). Sus autores sostienen que el mayor problema que obstruye el crecimiento de la productividad consiste en que “las altas tasas de informalidad están protegiendo a las pequeñas empresas –que en su vasta mayoría son muy ineficientes– de modelos de negocios mejores y más productivos” (p. 67). A su vez, estas altas tasas de informalidad se originan en mercados de crédito que funcionan mal, altos impuestos y evasión fiscal, así como en una cobertura y cumplimiento desiguales de las políticas sociales y laborales.

Desde este punto de vista la ausencia de mercados de crédito desarrollados contribuye a altas tasas de informalidad al obstruir una eficiente reasignación del capital entre las empresas y al reducir los costos de oportunidad de la informalidad (ya que uno de los costos de ser informal es no tener acceso a los mercados formales de crédito). Además, los regímenes impositivos de América Latina, caracterizados por una combinación de altos impuestos y una persistente evasión impositiva, terminan subsidiando de manera importante a las empresas con baja productividad. Ello incrementa su importancia con efectos adversos sobre la productividad agregada. Los regímenes impositivos especiales aplicados a las micro y medianas empresas intensifican los subsidios a la informalidad. Los sistemas de protección social en América Latina contribuyen también a la informalidad. Estos sistemas se han basado tradicionalmente en regímenes Bismarckianos que dotan de derechos a los trabajadores formales con base en ingresos obtenidos en los mercados de trabajo. Recientemente estos regímenes se han complementado con programas sociales que intentan incluir a las personas que no tienen cobertura en el sistema tradicional. Estos programas abarcan transferencias en efectivo condicionadas que incluyen la ausencia de protección formal como un criterio de elegibilidad o programas, gratuitos o de bajo costo, de seguro médico. El resultado en conjunto es gravar al trabajo formal mientras se subsidia a la informalidad alentando su expansión.

Ciertamente, la expansión de la informalidad no es la única consecuencia adversa sobre la productividad de estas fallas de mercado y distorsiones de la política económica. Por ejemplo, la falta de desarrollo de los mercados de crédito también contribuye a reducir la productividad al limitar el desarrollo de nuevas tecnologías y procesos o al impedir que las empresas puedan enfrentar la volatilidad macroeconómica. De manera similar, los impuestos elevados reducen las utilidades potenciales generadas por inversiones en mejores tecnologías, mientras que la evasión fiscal disminuye la capacidad del gobierno para invertir en infraestructura y educación que estimulan la productividad. Aunque estas consecuencias deben tomarse en consideración, cuando se pretende explicar el comportamiento de la productividad en el sector servicios el aspecto más relevante es la expansión de la informalidad.

¿Qué se puede decir de este enfoque? Una primera observación es que muchos de los argumentos presentados por este enfoque pueden ser más relevantes para dar una explicación de los niveles, más que de las tasas de crecimiento, de la productividad, es decir, para explicar porqué la productividad en los servicios es menor, que para explicar porqué la productividad se ha estancado (y disminuido en algunas etapas) después de principios de los ochenta. Desde la perspectiva de la explicación de la desaceleración del crecimiento de la productividad las preguntas relevantes son: ¿Han empeorado las fallas de los mercados de crédito? ¿Ha cambiado la orientación del sistema impositivo y del cumplimiento de las obligaciones fiscales para favorecer más que en el pasado a las

empresas informales? ¿Se han vuelto más desiguales la cobertura y el cumplimiento de las políticas sociales?

Consideremos la evidencia presentada para responder a estas preguntas. Es cierto que la profundidad financiera (medida como el crédito al sector privado como porcentaje del PIB), relativa a la de los países desarrollados, disminuyó después de la crisis de la deuda y hasta 1990, pero el crédito aún cayó más después de las crisis del sudeste asiático y rusa de 1997 y 1998, un período en el cual lo peor de la desaceleración del crecimiento de la productividad ya había ocurrido. En lo que se refiere a los regímenes impositivos y la evasión fiscal el libro antes citado documenta con amplitud sus efectos estáticos en la productividad pero no presenta ninguna evidencia de que los cambios en las políticas impositivas desde 1980 hayan provocado la desaceleración en la productividad. Sin duda, la evasión fiscal se incrementó en décadas recientes, pero, en la medida en que los sistemas fiscales no han cambiado, esto es ciertamente una consecuencia, más que una causa, de la expansión de la informalidad. Finalmente, los programas sociales recientes pueden haber introducido más distorsiones que favorecen la informalidad. Empero, el momento en que ocurrió la contracción de la productividad no da sustento a la hipótesis de que estas políticas sociales hayan tenido un efecto importante en la desaceleración de la productividad: las nuevas políticas sociales diseñadas para atender a los pobres informales se desarrollaron después de 1990, precisamente en el período de recuperación del crecimiento de la productividad.

La segunda observación importante es que esta interpretación de la desaceleración del crecimiento de la productividad no le asigna un mayor papel a la acumulación de capital y al crecimiento de la producción en el desempeño de la productividad. Sin embargo, como se verá más adelante, hay buenas razones para pensar que ese papel es muy importante. De hecho, los autores del libro reconocen que la acumulación de factores puede influir en el crecimiento de la PTF. Por ejemplo, hacen referencia al progreso técnico incorporado cuando afirman que “la inversión en capital físico puede llevar incorporadas nuevas tecnologías que ayudan a acercarse a la frontera”. Como resultado se hace un llamado para realizar más investigación para analizar “el tema de hasta donde la corrección de las distorsiones en la acumulación de capital se traducirá en ingreso creciente mediante sus efectos indirectos en una mayor productividad” (p. 40). Sin embargo, en la sección final de ese capítulo los autores concluyen que su análisis “sugiere que las políticas que facilitan la acumulación de capital físico y humano pueden contribuir a mejorar la productividad, pero dejarán intacta la mayor parte del problema de la productividad” (p. 41). En conclusión o se necesita más investigación o el problema está resuelto; ¡pero no pueden ser ambas cosas! Esto nos conduce a la interpretación endógena de la productividad.

El enfoque basado en la endogeneidad de la productividad

Una visión alternativa concibe a la desaceleración del crecimiento de la productividad después de 1980 como un fenómeno en gran medida endógeno, determinado por la desaceleración del crecimiento del producto que siguió a los choques de los ochenta. De acuerdo con este punto de vista es difícil creer que la aguda desaceleración del crecimiento de la productividad en los servicios sea más una causa que una consecuencia del

menor crecimiento económico. ¿De que otra manera se puede interpretar la contracción de la productividad en los ochenta sino como dependiente en gran medida de los choques de demanda agregada y la consecuente contracción de la inversión y el producto en ese período?

Esta interpretación de la desaceleración del crecimiento de la productividad es fácil de entender una vez que se concibe el desempeño de la productividad como endógeno al proceso de crecimiento. Este enfoque kaldoriano tiene sus raíces en Adam Smith y Allyn Young y se basa empíricamente en la llamada ley de Verdoorn. La ley de Verdoorn establece, al interior de la industria manufacturera, una asociación estrecha entre la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo y la tasa de crecimiento de la producción. Kaldor sostiene que la causalidad va de crecimiento del producto a crecimiento de la productividad como resultado de la presencia de rendimientos crecientes a escala en las manufacturas, es decir, de economías de escala estáticas y aún más importante dinámicas (es decir, irreversibles) que incluyen el aprendizaje en la práctica y el progreso técnico incorporado. Una ley de Verdoorn puede también establecerse al nivel del conjunto de la economía. Además de los mecanismos prevalecientes en las manufacturas, la absorción de fuerza de trabajo en sectores de alta productividad (cuando estos crecen más rápidamente que el promedio) o de baja productividad (cuando los sectores de alta productividad se estancan) es otra manera mediante la cual la expansión de la producción influye indirectamente en la tasa global de crecimiento de la productividad. Esto ocurre tanto por las ganancias de productividad generadas por la reasignación de trabajo, como por el hecho de que en los sectores no industriales, caracterizados por la ausencia de rendimientos crecientes de escala y la presencia de excedentes de trabajo, mientras más rápida es la tasa de crecimiento del empleo, más lenta tenderá a ser la tasa de crecimiento de la productividad. De esta manera, la tasa de expansión del sector industrial de alta productividad también influye en el cambio de la productividad en los sectores no industriales y afecta indirectamente la tasa global de crecimiento de la productividad.²

En este enfoque los mecanismos que provocaron la desaceleración de la productividad son bastante directos y claros. La menor tasa de acumulación de capital por trabajador a partir de 1980 condujo a un menor crecimiento de la producción y el empleo en los sectores de alta productividad (intensivos en capital), principalmente el sector industrial. La menor tasa de crecimiento de la producción industrial provocó una menor tasa de aumento del flujo de bienes intermediados por los sectores de servicios tales como el comercio al mayoreo y al menudeo.³ Debido a que en la industria el crecimiento de la producción y el empleo están relacionados positivamente (Kaldor, 1967), la disminución en el ritmo de incremento de la producción también provocó una menor tasa de absorción de empleo en los sectores de alta productividad que contribuyó a un fuerte aumento de

2. Esta es la llamada “tercera ley de Kaldor”. Véase, sobre el tema, Kaldor (1966 y 1967), Cripps y Tarling (1973) y Thirlwall (1983). Para revisiones recientes de la bibliografía sobre el tema, véase Libanio (2006) y Moncayo (2011).

3. Esto, por sí mismo (es decir, independientemente de la expansión del empleo informal) tendió a reducir la productividad en los servicios. Como lo plantea Kaldor (1967, p. 22): “Es tan fácil vender dos cajetillas de cigarrillos a un comprador en una tienda como los es vender una”. En consecuencia, en el comercio, “la tasa de incremento de la productividad, a condición de que exista un exceso de capacidad, variará en este caso en respuesta automática a la tasa de crecimiento de la producción en los sectores primario y secundario, y del consecuente incremento en el consumo” (p. 22).

la participación en el empleo de los servicios de baja productividad. Estos dos efectos –la menor tasa de aumento del flujo de bienes y la expansión de la informalidad en los servicios de baja productividad– redujeron la productividad tanto directa como indirectamente (mediante la reducción de las ganancias de productividad derivadas de la reasignación del trabajo).

En esta interpretación hay dos relaciones clave: una entre la tasa de acumulación por trabajador y el crecimiento de la producción en los sectores de alta productividad y la otra entre el crecimiento de la producción en los sectores de alta productividad y el crecimiento de la productividad en los servicios. Los cuadros 8 y 9 presentan evidencia sobre estas relaciones. Como se muestra en el cuadro 8, hay una asociación positiva estrecha, entre países y en el tiempo, entre la tasa de crecimiento de la relación capital-trabajo y el crecimiento del valor agregado industrial (el cual usamos como una aproximación al crecimiento de la producción en los sectores de alta productividad). Primero, nótese que en el periodo 1950-1980 los países con los mayores aumentos en la intensidad de capital (Brasil y México) son aquellos que tienen las más altas tasas de crecimiento de la producción industrial. Segundo, el colapso de la acumulación de capital durante la década perdida estuvo acompañado en todas partes por una aguda reducción en la tasa de crecimiento de la producción industrial, con las caídas más pronunciadas en la tasa de acumulación de capital ocurriendo en los países que registraron los retrocesos mayores en su expansión industrial: Brasil (6.7 y 8.3 puntos porcentuales, respectivamente), México (5.0 y 6.5 puntos porcentuales) y Perú (5.8 y 7.4 puntos porcentuales). Por otra parte, Colombia y Chile, sin disminución o con una caída moderada en la tasa de acumulación de capital tuvieron retrocesos pequeños en su crecimiento industrial (1.8 puntos porcentuales en ambos países). La recuperación en el crecimiento industrial a partir de 1990 también muestra una asociación estrecha con el restablecimiento de tasas positivas de acumulación casi en todas partes. Una vez más, los aumentos más significativos en la acumulación de capital ocurrieron donde la reanudación de la expansión industrial fue más dramática: Chile y Perú (con un aumento en la tasa de acumulación de capital de 6.1 y 4.7 puntos porcentuales). En Brasil y México, en contraste, donde solamente se alcanzó una mejoría 0.6 y 2.7 puntos porcentuales en la tasa de acumulación, el aumento en la tasa de crecimiento de la producción industrial fue muy modesto (2.0 y 1.8 puntos porcentuales, respectivamente).

Cuadro 8
Crecimiento del acervo de capital por trabajador
y del valor agregado industrial (% anual)

	1950-1980 1/		1980-1990 2/		1990-2005	
	Relación K/L	VA Industrial	Relación K/L	VA Industrial	Relación K/L	VA Industrial
Brasil	6.5	8.4	-0.2	0.1	0.4	2.1
México	4.3	7.5	-0.7	1.0	2.0	2.8
Colombia	1.4	5.9	2.5	4.1	0.2	2.6
Perú	2.6	5.2	-3.2	-2.2	1.5	4.8
Chile	2.1	4.1	-1.6	2.6	4.5	4.8
Argentina	3.8	3.1	-0.9	-2.8	0.1	3.6
Promedio	3.5	5.7	-0.7	0.5	1.5	3.1

1/ 1950-1981 para Chile y México y 1960-1981 para Perú.

2/ 1981-1990 para Chile, México y Perú.

K/L: capital-trabajo; VA: Valor agregado.

Fuentes: André Hofman proporcionó las estimaciones de los acervos de capital. El valor agregado industrial y el empleo se basan en Timmer y de Vries (2007).

En el cuadro 9 se puede observar evidencia similar en cuanto a la relación entre el crecimiento industrial y el crecimiento de la productividad en los servicios. En el periodo de 1950 a 1980, los países más exitosos en su industrialización (Brasil y México) fueron también los que mostraron el mayor crecimiento de la productividad en servicios. En cambio Argentina, cuyo sector industrial fue el más lento tuvo la menor tasa de crecimiento de la productividad de los servicios. La fuerte reducción en la tasa de la expansión industrial en los ochenta fue acompañada de tasas negativas en el crecimiento de la productividad en servicios, con la excepción de Colombia, que es precisamente el país con la expansión industrial más rápida. La desaceleración en la productividad del sector servicios es mayor en los países con la mayor contracción en la producción industrial. A partir de 1990, durante el periodo de recuperación, las tasas más elevadas de crecimiento en la productividad se registraron en los países con el crecimiento industrial más rápido (Chile y Perú). De hecho, hay, entre países, una correlación positiva casi perfecta entre las dos variables. Parece, conforme a los datos, que una tasa de crecimiento industrial del orden de 2.7-2.8% al año es necesaria para evitar que la productividad del trabajo en servicios caiga.

Cuadro 9
Crecimiento del valor agregado industrial y
de la productividad del trabajo en los servicios (% anual)

	1950-1980 1/		1980-1990 2/		1990-2005	
	PT Servicios	VA Industrial	PT Servicios	VA Industrial	PT Servicios	VA Industrial
Brasil	2.0	8.4	-3.8	0.1	-0.7	2.1
México	1.6	7.5	-3.4	1.0	0.1	2.8
Colombia	0.8	5.9	0.6	4.1	-0.2	2.6
Perú	0.8	5.2	-7.5	-2.2	2.9	4.8
Chile	1.2	4.1	-2.7	2.6	1.8	4.8
Argentina	0.3	3.1	-4.1	-2.8	1.4	3.6
Promedio	1.1	5.7	-3.5	0.5	0.9	3.1

1/ 1950-1981 para Chile y México y 1960-1981 para Perú.

2/ 1981-1990 para Chile, México y Perú.

PT: productividad del trabajo; VA: valor agregado.

Fuente: estimaciones con base en Timmer y de Vries (2007).

Implicaciones para la política económica

Las dos interpretaciones estudiadas tienen elementos en común. El principal de ellos es que el sector de servicios desempeñó un papel clave en la reducción del crecimiento de la productividad en América Latina. Sin embargo, los dos enfoques tienen implicaciones de política económica muy diferentes. El enfoque basado en la productividad exógena atribuye el pobre desempeño del sector de servicios a fallas en el mercado de crédito y distorsiones de política económica que favorecen la sobrevivencia y la expansión de las empresas de baja productividad. Este enfoque aboga, por lo tanto, por la remoción de esas fallas y distorsiones como la clave para reanudar el rápido crecimiento de la productividad. Al mismo tiempo subestiman la importancia de la acumulación de capital para la recuperación del crecimiento. Como lo señala el libro citado:

desde una perspectiva de largo plazo el crecimiento en América Latina y el Caribe se ha rezagado con relación al de otras economías emergentes. En oposición a la creencia popular, no se puede culpar necesariamente a la inversión por este comportamiento. Una productividad baja y un lento crecimiento, más que impedimentos a la acumulación de factores, proporciona una explicación mejor del bajo ingreso de América Latina comparado al de las economías desarrolladas y de su estancamiento respecto a economías en desarrollo que avanzan rápidamente (p. ix).

Contra esa creencia y poniendo la interpretación anterior de cabeza, para el enfoque basado en la productividad endógena, el lento crecimiento de la productividad es consecuencia de la baja tasa de acumulación de capital en la región. Por tanto, una estrategia de crecimiento debe enfocarse a reformas macroeconómicas que conduzcan a tasas crecientes de inversión pública y promuevan un tipo de cambio real competitivo y estable, junto con

Bibliografía

- Cripps, F. y R. Tarling, 1973, *Growth in Advanced Capitalist Economies, 1950-1970*, Cambridge University Press
- Kaldor, N., 1966, *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaldor, N. 1967, *Strategic Factors in Economic Development*, Ithaca: Cornell University.
- Levy, S., 2008, *Good Intentions, Bad Outcomes. Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*, Washington DC: Brookings Institution Press.
- Libanio, G. 2006. "Three essays on aggregate demand and growth," Ph. D. Dissertation, University of Notre Dame.
- Moncayo, E., 2011, *Cambio estructural, crecimiento e industrialización en América Latina. 1950-2005*. Tesis de doctorado, Universidad Nacional, Colombia.
- Pagés, C., 2010, *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*. Inter-American Development Bank.
- Thirlwall, A., 1983, A plain man's guide to Kaldor's growth laws. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. V n. 3, Spring
- Timmer, M. and G. J. de Vries. 2007. "A cross-country database for sectoral employment and productivity in Asia and Latin America, 1950-2005." GGDC Research memorandum GD-98, Groningen Growth and Development Centre.

políticas industriales y financieras orientadas a mejorar radicalmente el comportamiento de la inversión.

El hecho de que el pobre desempeño de la inversión en la región sea el causante de su baja tasa de crecimiento económico no significa que eliminar las fallas de mercado y las distorsiones de política económica no tenga efectos sobre el crecimiento. Pero irónicamente, una cruzada contra la informalidad, si fuera exitosa, afectaría la producción y el crecimiento de la productividad, principalmente por sus efectos en la acumulación de capital, más que por aumentar directamente la PTF. En efecto, el principal canal mediante el cual una reducción en la informalidad afectaría el crecimiento es reduciendo el nivel general de salarios en el sector formal, aumentando así la rentabilidad del capital y estimulando la acumulación de capital.

Todo lo anterior no significa que reformar los sistemas impositivos, eliminar las fallas en los mercados de crédito, y transformar las políticas sociales no son reformas importantes y necesarias. Por ejemplo, es claro que gravar el trabajo formal y subsidiar la informalidad dista mucho de ser la mejor manera de garantizar la provisión de beneficios sociales. En este sentido, coincido plenamente con los autores de Pagés (2010) y con Levy (2008) en que se deben reformar las políticas sociales en la dirección de proporcionar acceso universal a la salud, la educación y la seguridad social independientemente del *status* de las personas en el mercado de trabajo y financiar la provisión de estos derechos sociales con recursos provenientes de impuestos generales.