

Ensayos para el Debate

¿Cómo se priorizan las políticas? De la Contabilidad del Crecimiento a la Contabilidad **Social** del Crecimiento¹

Enrique Velazco Reckling, PH.D.

Fundación INASET – Plataforma Empleo Digno

Resumen

*El Ensayo muestra la insuficiencia de la “Contabilidad del Crecimiento (CC)”, como herramienta útil para orientar las políticas de desarrollo, y plantea la necesidad instrumentos alternativos para que, efectivamente, orienten las políticas económicas a responder a las necesidades de “la gente”. Para ello, revisa brevemente resultados de ejercicios de Contabilidad del Crecimiento, destacando que la ambigüedad en el significado y el rol de la Productividad Total de los Factores genera complejidad y distorsiones al momento de identificar los determinantes del crecimiento. Recuperando el concepto del Valor Agregado (desde las unidades económicas), establece relaciones elementales entre las principales variables e indicadores —el PIB, Población Ocupada, Nivel Salarial, etc.— sobre cuya base propone, como un modelo alternativo, la Contabilidad **Social** del Crecimiento, CSC.*

A manera de ejemplo, aplica la CSC a series históricas de crecimiento y contrasta su interpretación con las de la CC. Ofrece una detallada descomposición del crecimiento del PIB (y del PIBpc) en términos de indicadores como el Nivel Salarial, la Inversión por Puesto de Trabajo o la Productividad Laboral. Los resultados son consistentes con hallazgos previos que encuentran una alta correlación del crecimiento del PIB con el aumento de la Productividad, el Empleo, la Remuneración al Trabajo y con la mejora de la Distribución del Ingreso. Por la robustez de los resultados y por las diferencias conceptuales en las explicaciones del crecimiento respecto a la CC, sugiere que una Economía Plural “Post Neoliberal” debería caracterizarse por promover estrategias del desarrollo y de reducción de pobreza centradas en la creación de valor, de empleo y en la equitativa distribución del ingreso.

1

Motivación

Para analizar el comportamiento de las economías, y especialmente para diseñar políticas que ayuden a su crecimiento, los economistas han adoptado modelos conceptuales que suponen que el PIB puede expresarse mediante una “Función de Producción”, con la forma general de [1], que relaciona el valor de “lo producido en la economía” con el total de los insumos empleados o consumidos en esa producción. Estos modelos están expresados por ecuaciones de la forma:

$$PIB = Y = P_{TF} * L^{\alpha} * K^{\beta} \quad [1]$$

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + (1 - \alpha) \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta P_{TF}}{P_{TF}} \quad [2]$$

$$\Delta\%(y) = \alpha \Delta\%(k) + \Delta\%P_{TF} \quad [3]$$

¹ El presente Ensayo es una versión editada de un trabajo más amplio elaborado en 2009

Donde L = aporte de la fuerza laboral; K = capital (inversión); P_{TF} = Productividad Total de los Factores; $y = Y/L$; $k = K/L$; α , β son coeficientes que expresan los aportes relativos del trabajo y del capital (normalmente, asume que el aporte de la mano de obra es 0,6 y el del capital es 0,4).

Las expresiones precedentes siguen el Modelo de Solow, y se emplean frecuentemente para llevar la “contabilidad del crecimiento” (siguiendo la idea de la “aritmética del crecimiento”). Las expresiones [2] y [3] significan que el crecimiento del producto puede expresarse como la suma de las tasas de crecimiento de la inversión, del empleo y de la “Productividad Total de los Factores”, P_{TF} (el llamado residuo de Solow), y que representa el crecimiento del producto que “no puede ser explicado por el crecimiento de K y de L ”. En la práctica, el aporte de la P_{TF} se obtiene por la diferencia entre el valor calculado de la tasa de crecimiento del PIB menos las tasas de crecimiento de la inversión (K) y del empleo (L).

En general, la literatura económica toma la relación de Solow como esencialmente cierta; la idea básica de esta relación está en la “productividad total de los factores” ligada al progreso técnico, cuyo comportamiento sería la clave para entender los efectos de todo lo que no sea capital o trabajo. A través de modelos cada vez más complejos, y regresiones o simulaciones con creciente sofisticación matemática, se busca identificar los posibles factores (económicos y no económicos) que *además del capital y del empleo*, determinan el crecimiento mejorando la Productividad Total de los Factores.

Con el supuesto implícito que el “capital es el factor determinante”, en los modelos con énfasis en las teorías de la oferta (y del goteo), al centro de sus propuestas están reducir (eliminar) la regulación, reducir impuestos, liberalización del comercio, flexibilización laboral, etc., medidas todas destinadas a privilegiar al capital y a maximizar su remuneración relativa.

El presente Ensayo cuestiona la validez de estos modelos de crecimiento y, muy especialmente, de la Contabilidad del Crecimiento derivada de ellos como una herramienta idónea para identificar las políticas públicas que promuevan el crecimiento, con base en los siguientes argumentos.

Primero, la evidencia empírica no apoya una relación lineal (menos un rol protagónico) de la inversión con el crecimiento del producto². Analizando los datos de Ingreso-Producto de las Cuentas Nacionales de los Estados Unidos para el período de 1929 a 2008, el crecimiento del Producto Interno Bruto de esa economía correlaciona positiva y fuertemente con la Población Ocupada (PO), la Productividad Laboral (VA/PO) y el Salario Promedio (NS = MO/PO = MO/VA * PL); el crecimiento del PIB no tiene una correlación significativa con el crecimiento de la Inversión Privada Fija (IPF) ni con la Inversión por puesto de trabajo, IPF/PO; finalmente, existe una fuerte correlación negativa del crecimiento del PIB con la concentración del producto (medido con la relación del Excedente respecto a la remuneración del trabajo, EB/MO). Estas correlaciones contradicen lo esperado por los modelos de crecimiento que adoptan la relación de Solow, que anticipan una variación lineal del crecimiento del producto con el de la inversión, y con el de la inversión por puesto de trabajo.

² Véase el Ensayo para el Debate de INASET, “¿Y si la Inversión no necesariamente genera crecimiento?”

Segundo, los modelos de crecimiento “de Solow” no incluyen explícitamente indicadores como la productividad laboral, la remuneración al trabajo (salarios), o la distribución del producto, factores con los que el crecimiento del PIB tiene fuertes correlaciones, y que son relevantes para “la gente”.

Y, finalmente, porque el propio Solow alertó sobre las restrictivas condiciones en las que su modelo es aplicable, y sobre el peligro de sobre-valorar el significado de la productividad total de los factores.

En su discurso de aceptación del Premio Nobel, en 1988, afirmó:

“... quisiera recordar a mis colegas y a sus lectores, que cada pieza de la economía empírica descansa en una subestructura de supuestos de fondo que probablemente no sean muy ciertos. Por ejemplo, estos cálculos de la productividad total de los factores requieren no solo que los precios de mercado sirvan como aproximaciones válidas y rápidas a los productos marginales, sino que la agregación no distorsione esas relaciones más allá de toda esperanza de utilidad. Bajo estas circunstancias, la robustez de las relaciones debe ser la suprema virtud econométrica y, la sobre-interpretación es el vicio econométrico endémico. De esta manera, yo estaría feliz si ustedes aceptaran que [los resultados de la contabilidad del crecimiento] apuntan sólo a una verdad cualitativa y dan, quizás, una idea de las órdenes de magnitud.”

3

La Contabilidad del Crecimiento

El pensamiento económico dominante establece que las relaciones de causalidad que conducen al crecimiento de la economía, se originan en el capital: el capital se traduce en inversión, que genera producción y empleo, que produce utilidades, que incrementan el capital, para reiniciar otro ciclo. En esta lógica, el trabajo es sólo un bien que se transa en los mercados y que se remunera en función de la oferta y la demanda.

Pero el “crecimiento” ha demostrado ser, para la mayoría de las economías, una meta muy elusiva aún cuando aplican las mismas políticas que pudieron haber tenido éxito en otras. Como medio para identificar qué factores determinan el crecimiento, se aplica la “Contabilidad del Crecimiento”; según Rodrik³ “ningún informe de país del Banco Mundial puede ser serio si no parte de una matriz de Contabilidad del Crecimiento”.

Asumiendo la validez del Modelo de Solow, en la Contabilidad del Crecimiento, CC, el cambio en el producto ($\Delta\%Y$) es igual a la suma del cambio en la P_{TF} ($\Delta\%P_{TF}$) más los cambios ponderados en el capital ($\alpha\Delta\%K$) y en el trabajo ($\beta\Delta\%L$). A partir de los valores observados en el PIB, K y L, se calculan las variaciones en P_{TF} ; la interpretación de los resultados constituye un insumo básico para definir objetivos de las políticas públicas.

³ http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2008/02/what-use-is-sou.html

En general, la P_{TF} se define como la relación entre el Producto Interno Bruto, PIB, y el *promedio ponderado* de los aportes parciales de la mano de obra y del capital (inversión). Se lo interpreta como el aporte del “progreso técnico” al crecimiento que queda sin explicar luego de contabilizar aportes del trabajo y el capital. Es decir, todo cambio en el producto que no pueda explicarse en términos de variaciones en las inversiones o en la fuerza laboral, se la atribuye a cambios en la productividad. La P_{TF} incluye todos los otros aportes (intangibles e indeterminados) que en un contexto específico contribuyen también al crecimiento o al incremento de la productividad del capital o del trabajo.

Un ejemplo de la aplicación de esta Contabilidad del Crecimiento, está en el siguiente Cuadro que reproduce los resultados de un estudio realizado el 2002 por el Banco Mundial para cuantificar las incidencias del trabajo, del capital (inversiones), la educación⁴ y la productividad en el crecimiento del PIB en Bolivia entre 1971 y 2000.

Cuadro 1: Bolivia, Contabilidad del Crecimiento, 1971 – 2000

	PIB	Trabajo	Capital	Educación	Productiv.
1971 – 2000	2.7%	1.6%	0.7%	0.2%	0.2%
1991 – 2000	3.8%	1.7%	0.5%	0.4%	1.2%
1981 – 1990	0.1%	1.6%	-0.3%	0.2%	-1.5%
1971 – 1980	4.2%	1.6%	1.9%	-0.1%	0.7%

Fuente: Banco Mundial

El Cuadro sugiere que, entre 1971 y el 2000, la economía boliviana creció debido principalmente al aumento de la masa laboral y, en menor medida, al del capital, mientras que ni la productividad ni la educación incidieron mayormente; entre 1991 y 2000, el crecimiento del empleo contribuye otra vez con el mayor aporte, aunque el de la productividad es también relevante; en los ochenta, sólo el aumento en la población trabajadora aporta al aumento del PIB mientras que, en la década de los setenta, el trabajo y el capital tienen la mayor influencia. Finalmente, parece que la educación no ha tenido ninguna contribución relevante al crecimiento.

Esta CC para Bolivia, reconoce que el modelo empleado sólo puede “explicar” un 60% del aumento que se observa en el crecimiento del PIB entre 1970 y 2000; la “insuficiencia” de K, L para explicar el crecimiento, lleva a analizar el comportamiento y el rol de la Productividad Total de los Factores en cada período de crecimiento. Asumiendo que fueran reales los aportes relativos del trabajo, capital, educación y productividad en cada período, resulta difícil explicar qué factores incidieron para que, por ejemplo, entre 1971 y 1990 la productividad tuviera una caída absoluta de -2.2% mientras que, entre 1980 y 2000, la variación absoluta habría sido de +2.7%. Apelando a una serie de argumentos (incluyendo los de otros trabajos) el documento lleva a identificar una veintena de factores limitantes que podrían estar afectando el comportamiento de la “Productividad”, entre los que destacan: la

⁴ La Función de Producción empleada incluye un término que representa el aporte de la Educación:

$$PIB = Y = P_{TF} * K^{\alpha} * L^{\beta} * E^{\epsilon}$$

inestabilidad social y política (limitante muy severa según el BM); el clima de inversiones; la debilidad Institucional; las políticas comerciales; y el mal manejo macroeconómico.

El más reciente trabajo de CC para la economía boliviana, es el estudio de Machicado, Nina y Jemio presentado por el PIEB.⁵ El estudio identifica a la P_{TF} como el factor determinante del crecimiento y estima los aportes del capital físico y del capital humano⁶ al crecimiento. Con esta base, realiza una serie de simulaciones MEGC (Modelo de Equilibrio General Computable) que les llevan a concluir que una política de devaluación más agresiva tendría efectos positivos sobre la economía; que el beneficio de una expansión del gasto público dependería de si la expansión es vía gasto corriente o inversión; que la expansión fiscal tiende a incrementar el déficit fiscal y externo. Sugiere entre las estrategias de políticas de largo plazo, que la mejor estrategia que podría adoptar el país es una que comprenda “un uso eficiente de los ingresos provenientes de la explotación de recursos naturales.” Para diversificar la economía y generar empleo, propone “a corto plazo mejorar el clima de negocios y promover la inserción internacional, mientras que a largo plazo se debe potenciar el capital humano e invertir en infraestructura de integración.”

Comparando estos dos ejercicios, las recomendaciones son muy coincidentes en “su generalidad” y en el énfasis en el fortalecimiento de la oferta; en ninguno de los casos se consideran relevantes, como factores que contribuyan al crecimiento y objetivos de las políticas públicas, a la remuneración del trabajo o a la distribución del producto.

El análisis es el mismo para economías más desarrolladas, aunque las interpretaciones tienden a ser más “sofisticadas”. Por ejemplo, el Cuadro 2 muestra el resultado de la Contabilidad del Crecimiento para la economía de los Estados Unidos entre 1948 y el 2000 dividida en tres períodos, elaborado por Brad DeLong, en la Universidad de California, Berkeley:

Cuadro 2: Contabilidad del Crecimiento para los Estados Unidos, 1948 – 2000

	Tasa Anual de Crecimiento			Aporte K/L ($\alpha = 0,4$)
	Y	Y/L	P_{TF}	
1948 – 1973	4,0%	3,0%	1,8%	1,2%
1973 – 1995	2,7%	0,9%	0,1%	0,8%
1995 – 2000	4,2%	3,0%	1,9%	1,1%

Fuente: Brad DeLong, (econ161.berkeley.edu/macro_online/growth_accounting.pdf)

El autor interpreta que “el crecimiento del último medio siglo puede ser descompuesto naturalmente en tres períodos: (i) el de alta productividad y de alto crecimiento (1948-1973) en el que la relación capital-trabajo creció aproximadamente 3% por año; (ii) baja productividad y baja inversión de 1973 a

⁵ C. Machicado, O. Nina y L.C. Jemio, “Factores que inciden en el crecimiento y el desarrollo en Bolivia, Análisis nacional y regional (1989 – 2009)”, Fundación PIEB, Abril de 2012

⁶ Según este trabajo “el capital humano refleja la capacidad productiva de la fuerza laboral, que no es otra cosa que el trabajo (L) multiplicado por el nivel promedio de educación (h), de tal forma $H = hL$.”

1995, en el que la relación capital-trabajo creció más lento (2% por año); y (iii) el reciente período de cinco años (1995-2000), en el que relación K/L creció cerca de 2.7% por año.”

Sin embargo, el autor destaca que: “más importante que las contribuciones de la profundización del capital, son los cambios en el crecimiento de la Productividad Total de los Factores. Las oscilaciones en el crecimiento anual de A entre los tres períodos son enormes. ¿Qué causó la desaceleración de la productividad en el período 1973-1995? Se han puntualizado cuatro factores –el precio del petróleo; el “baby boom”; mayor dificultad en medición de variables económicas; y los gastos en la protección del medio ambiente–, aunque sin duda pueden haber otros. Pero ninguno de estos factores parece ser suficientemente grande para explicar el colapso en la productividad total de los factores en los Estados Unidos. *Las causas de esta caída de la productividad son inciertas. La propia reducción de la productividad permanece como un misterio.*” (énfasis añadido)

A pesar de tan profundos “misterios” en el proceso de crecimiento, la aplicación del Modelo ha logrado un alto grado de sofisticación en economías avanzadas como Estados Unidos; como muestra la Tabla adjunta,⁷ con la CC se explica la “aceleración de la productividad en los 90s”, para lo que se calculan los aportes de sectores de las computadoras y los de servicios de información y se estiman tanto los aportes de la P_{TF} “estructural” y los correspondientes a otros aportes “sectoriales”.

TABLE 1-1.—Accounting for the Productivity Acceleration in the 1990s
(Private nonfarm business sector; average annual rates)

Item	1973 to 1995	1995 to 2000	Change (percentage points)
Labor productivity growth rate (percent)	1.39	3.01	1.63
<i>Percentage point contributions:</i>			
Less: Business cycle effect	.80	.04	.04
Equals: Structural labor productivity	1.39	2.97	1.58
Less: Capital services	.70	1.09	.38
Information capital services	.41	1.03	.62
Other capital services	.30	.06	-.23
Labor quality	.27	.27	.00
Equals: Structural TFP	.40	1.59	1.19
Less: Computer sector TFP	.18	.36	.18
Equals: TFP excluding computer sector TFP	.22	1.22	1.00

6

Tales niveles de sofisticación justificarían, sin duda, que “ningún Documento del Banco Mundial con recomendaciones de políticas para un país puede considerarse serio si no parte por presentar una Matriz de Contabilidad del Crecimiento”, por lo que la CC tiene el estatus de “instrumento clave” para orientar las políticas de desarrollo a través de la “Aritmética del Crecimiento”.

Por ejemplo, si se asume que la participación del capital en el producto es 40% ($\alpha = 0,4$), y si se espera que la inversión en capital crecerá en un 5%, mientras que la mano de obra crecerá en 2,5%, para que la economía en su conjunto crezca al 6% se requiere que la productividad se incremente en un 2,5% [$6\% = (0,4 \cdot 5\%) + (0,6 \cdot 2,5\%) + 2,5\%$]. Se abunda entonces en consideraciones y en recomendaciones para promover el crecimiento de la productividad total de los factores en 2.5%.

Con base en este simple modelo, se realizan comparaciones entre países y se formulan explicaciones sobre las diferencias en crecimiento. Así, B. Moirangthem, en *Growth accounting and theories applied*

⁷ Está contenida en la Edición 2001 del “*Reporte Económico del Presidente a la Nación*”, elaborado por el Consejo de los Asesores Económicos al Presidente (CEA), la Casa Blanca, Washington, D.C.

to Manipur,⁸ sostiene que “la ecuación de la contabilidad del crecimiento (en su forma per cápita) muestra que entre 1973 y 1992 el PIBpc de los japoneses creció al 3,03% anual en tanto que el de los norteamericanos lo hizo en un 1,38%; los japoneses incrementaron la relación K/L a una tasa anual de 6,05% comparada con los Estados Unidos que sólo la aumentaron en 2,89%, de donde concluye que casi la mitad del crecimiento japonés se debe al incremento de *máquinas por cada trabajador* (K/L), mientras que el resto del crecimiento se atribuiría al crecimiento de la P_{TF} , es decir, al cierre de la brecha tecnológica con los EEUU.

Al referirse al crecimiento de los Tigres del Asia (Corea del Sur, Singapur, etc.), encuentra que la explicación puede ser diferente: sostiene que en este caso, “tuvieron un crecimiento fenomenal y lo hicieron al ‘viejo estilo’. El crecimiento en estos países *aumentó el ingreso por persona al extremo que sus ciudadanos tuvieron ingresos que los elevaron encima de la línea de pobreza*. Lograron crecer aumentando los factores tradicionales (trabajo, capital y capital humano) y no por la vía del aumento de la P_{TF} (crecimiento tecnológico) que es el factor más importante para aumentar los niveles de ingreso.” Cabe preguntar, ¿podría Corea haber crecido como lo hizo, sin mejorar su tecnología?

En general, los resultados y la interpretación de la CC dependen de la forma particular de la Función de Producción que se emplee en cada caso y que, a su vez, depende del modelo conceptual adoptado para representar a cada economía. Por ello, la CC implica ambigüedades y subjetividad al interpretar los factores que inducen crecimiento. En general, las recomendaciones para economías en desarrollo normalmente están centradas en la atracción de inversiones y la flexibilización del mercado laboral, a las que siguen una larga y amplia serie de lineamientos recurrentes: alentar el ahorro y la inversión; estabilizar el ambiente macro (crear infraestructura de apoyo); desarrollar un adecuado ambiente de negocios; fortalecer el marco legal y la seguridad jurídica; prudencia fiscal; promover la reducción de la tasa de crecimiento poblacional; alentar la educación y el avance tecnológico; etc.

Estas largas listas de recomendaciones para Estados institucionalmente débiles y económicamente pobres, constituyen en sí mismos frenos al desarrollo porque inducen a gran cantidad de acciones y la asignación de recursos en ámbitos relativamente dispersos, sin seguridad alguna que los resultados resolverán las debilidades estructurales. En particular, en ningún caso las recomendaciones de la CC consideran medidas para mejorar la distribución primaria o la remuneración al trabajo, políticas que permitirían dinamizar la economía por el lado de la demanda otorgando a los hogares una capacidad de consumo compatible con la capacidad (y con la naturaleza) de la oferta del aparato productivo.

En consecuencia, más allá de las crecientes (y válidas) críticas a la utilidad de la CC como herramienta orientadora para la política pública, la realidad es que las economías pueden crecer a la vez que se acentúan la pobreza, la desigualdad y la exclusión; en consecuencia, la pregunta que debe plantearse es, en realidad, no cómo hacer que la economía crezca, sino

¿qué hacer para que el crecimiento de la economía beneficie a la gente y se traduzca en mejoras efectivas en el bienestar de las personas?

⁸ http://www.e-pao.net/epPageExtractor.asp?src=education.Growth_accounting_and_theories.html

La Contabilidad SOCIAL del Crecimiento

En la Contabilidad del Crecimiento, cualquier factor que contribuya al crecimiento del PIB –adicional al capital y el trabajo– se refleja en la P_{TF} , de manera que la interpretación se hace muy compleja e imprecisa, llevando a la afirmación de que la “ P_{TF} es la manifestación de nuestra ignorancia.”

Para superar estas limitaciones, podemos formular una expresión alternativa desde la *realidad micro* de las unidades económicas individuales. A partir del valor agregado que genera un emprendimiento, la distribución primaria de la renta –la distribución del VA entre los factores que contribuyen a generarlo– origina la Renta Salarial Primaria (la remuneración bruta al trabajo, MO o REM, expresada por el valor total de la nómina o planilla) y el excedente primario o utilidad bruta, EB, que incluye la utilidad del dueño del capital (UC), la depreciación (DP), intereses (IN), alquileres (AL) e impuestos (TE) gravados a la empresa: es decir, $VA = MO + EB = MO + (UC + DP + IN + AL + TE)$.

Por lo tanto, en la *economía real*, la remuneración o salario medio (NS) en una unidad económica “i” está relacionada a la productividad (la creación de valor por cada trabajador) y a la remuneración del trabajo de la mano de obra, MO (consumo, redistribución y capacidad de gasto) a través de:

$$\text{Remuneración Media, } NS_i = \frac{\text{Valor Total Nómina}}{\text{Número de Trabajadores}} = \frac{MO_i}{PO_i} = \frac{MO_i}{VA_i} \times \frac{VA_i}{PO_i} = \frac{MO_i}{VA_i} \times PL_i \quad [4]$$

8

La Productividad Laboral, PL, es el Valor Agregado que genera cada trabajador. La remuneración promedio depende de la productividad laboral y de la fracción del VA que se destina a remunerar el trabajo, $MO_i/VA_i = \alpha_i$, es decir, a la participación del trabajo en la distribución del producto; el resto del Valor Agregado representa el excedente bruto, EB, que queda en la empresa como utilidades, depreciaciones, dividendos, intereses, etc.

Como las variables pueden considerarse simplemente aditivas en el total de las unidades económicas, la relación es válida para toda la economía (a precios básicos):

$$\text{Remuneración Media, } NS = \frac{MO}{VA} \times PL = \alpha \times PL \quad [4a]$$

La fracción del Valor Agregado que se asigna a remuneraciones (MO/VA) puede estar condicionada por el mercado laboral y otros factores pero, en principio, *es susceptible de ser modificada por las políticas empresariales* hacia una mayor concentración de la renta o hacia la equidad, especialmente si en la sociedad existen valores e incentivos adecuados (a través de políticas públicas) para inducir una mejor distribución de la riqueza conforme ésta se crea en los procesos productivos. Es decir, en emprendimientos reales –en la *economía real*–, el nivel de la remuneración al trabajo es una decisión empresarial influida por factores externos e internos (por ejemplo, el mercado o la capacidad laboral de negociación); en todo caso, plantea que no se aplica la *productividad marginal del trabajo* como la ley determinante de la remuneración al trabajo.

Los dilemas y debates sobre emprendimientos públicos o privados, o sobre las formas capitalistas, socialistas o comunitarias de apropiación del excedente, se refieren específicamente a las formas, los principios o los criterios que se adoptan para definir la relación MO/VA. Tales distinciones no tienen sentido respecto a *la creación del valor* (valor agregado y la productividad) que es un desafío común a todas las organizaciones económicas para generar valor con la mayor eficiencia y efectividad posibles.

Empleando la Ecuación 1a, y con las consideraciones necesarias para expresar el Producto Interno Bruto a precios de mercado ($PIB = VA + T$; $\alpha = MO/PIB$; $PL = PIB/PO$), llegamos a:

$$PIB = PL \times PO = \left(\frac{1}{\alpha}\right) \times NS \times PO = \left(1 + \frac{EB + T}{MO}\right) \times NS \times PO = \tau \times NS \times PO \quad [5]$$

El PIB y su crecimiento, dependen de la productividad –el valor de lo que produce cada trabajador– y del nivel de empleo; el resultado o calidad social del crecimiento, sin embargo, depende de la medida en la que la productividad se traduce en salarios o en ingreso para los hogares. Esta relación es consistente con que el crecimiento sostenido e inclusivo de la economía, requiere el equilibrio entre lo que se produce y lo que la sociedad demanda, *lo que implica necesariamente la distribución del ingreso o, en otras palabras, la manera en que se da la apropiación del producto en la sociedad. No la re-distribución de la riqueza acumulada, sino la distribución directa del valor conforme se lo crea en los procesos productivos para, de esta manera, garantizar una capacidad de consumo compatible con la capacidad real de oferta del aparato productivo.*

9

Nótese que, a diferencia de los Modelos de Crecimiento derivados de la relación de Solow, la relación [5] es plenamente compatible con las correlaciones empíricas que muestran una alta correlación entre el crecimiento del PIB con el empleo, la remuneración al trabajo y la productividad laboral.

Aplicando herramientas conocidas, la relación [5] puede expresarse como:

$$\Delta\%PIB = \Delta\%PL + \Delta\%PO = \Delta\%NS + \Delta\%(VA/MO) + \Delta\%PO \quad [6]$$

$$\Delta\%PIB = \Delta\%(IP/PO) + \Delta\%(MO/IP) + \Delta\%(VA/MO) + \Delta\%PO \quad [7]$$

Por la primera expresión, la variación (porcentual) del PIB, es igual a la suma de las variaciones en el Nivel Salarial, más la variación de la relación (VA/MO), más la variación en la población ocupada. En la última expresión, el término (IP/PO) es la “densidad de capital” –la inversión por puesto de trabajo–, $VA/IP = (MO/IP) \times (VA/MO)$ es la “productividad del capital”, el *producto generado por cada unidad monetaria de inversión*, y MO/IP la contribución de la inversión a las remuneraciones.

Aunque básicas y obvias, estas relaciones resaltan que la creación de riqueza debe beneficiar a toda la sociedad y vincula los tres elementos básicos de la economía: producción, consumo y distribución. En consecuencia, estas expresiones –*todas ellas formas alternativas para una **Contabilidad Social del Crecimiento, CSC***–, pondrían en evidencia que el pobre desempeño de la economía boliviana estaría

en el enfoque y en los objetivos de las políticas que, a pesar de los discursos, de las ideologías y de los rótulos de los “modelos” de economía que se han seguido a lo largo del tiempo, han estado siempre centradas en el crecimiento (inversión) antes que en la búsqueda del bienestar colectivo, con lo que han perpetuado patrones de acumulación, pública o privada, que antes que mellar la desigualdad, la preservan. Desde este enfoque, en realidad la prioridad en las políticas debería estar en:

- a) *el incremento del Valor Agregado y de la productividad para elevar el nivel salarial; y,*
- b) *el aumento del Empleo en puestos de trabajo dignos (de calidad y con mayor productividad).*

Aplicación Práctica de la CSC: Implicaciones Conceptuales

¿Qué implicaciones puede tener el uso de la Contabilidad *Social* del Crecimiento, CSC, para el diseño de políticas públicas, y cómo se comparan con las que genera la Contabilidad del Crecimiento?

Como una **primera aproximación** de respuestas a estas interrogantes, aplicamos las relaciones de la CSC a la economía de los Estados Unidos. Escogemos este caso básicamente por la disponibilidad de información estadística relativamente consistente, en series históricas de las Cuentas Nacionales que abarcan cuando menos ochenta años, desde 1929. Todos los datos han sido tomados de las Tablas de las Cuentas de Ingreso y Producto Nacional (NIPA) del BEA del Departamento de Comercio, BEA/DC.⁹

El valor y las tasas de crecimiento de cada uno de los factores contemplados en la relación [6], han sido calculados con los datos del BEA/DC usando el método logarítmico. La remuneración al trabajo (la mano de obra, MO) considera los sueldos y salarios efectivamente pagados y excluye otros tipos de compensaciones no monetarias, como programas de seguro de salud, o fondos de jubilación con acciones de las empresas. Todos los valores monetarios están ajustados a dólares de 2000.

a) Efectos Sobre la Distribución

Las características de la distribución de la riqueza quedan ilustradas a través del comportamiento de los cocientes (MO/VA), y (EB/MO); el primero muestra la fracción del Valor Agregado que se destina a remunerar al trabajo, en tanto que el segundo refleja la relación entre el monto del VA destinado al Excedente Bruto y a la remuneración al trabajo.

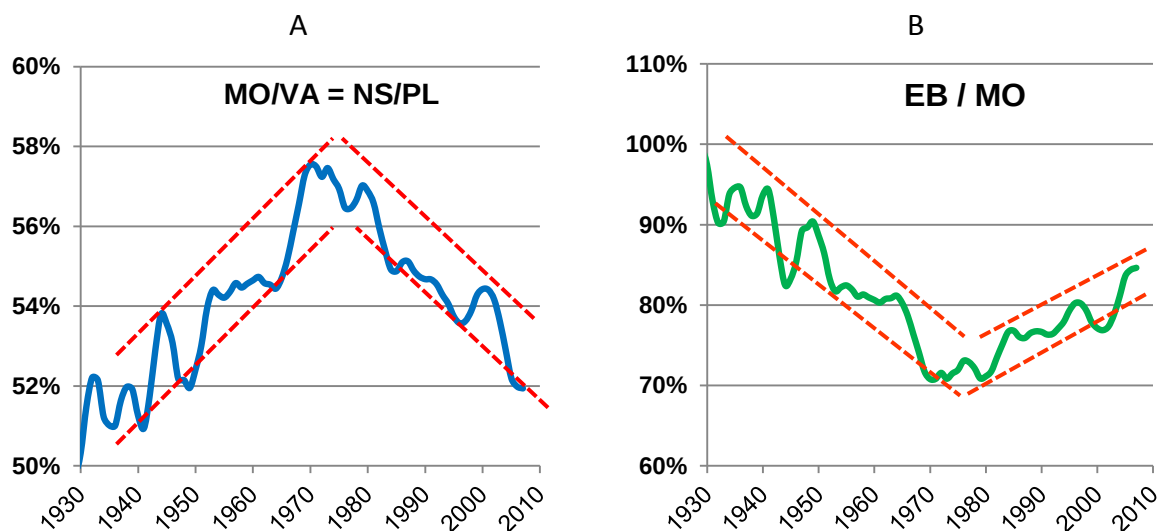
El siguiente Panel muestra el comportamiento de estas relaciones. En ambos gráficos, son muy evidentes los quiebres en las tendencias a partir del inicio del período marcado por las políticas neoliberales (ca. 1975 – 1980).¹⁰ El Panel A muestra que a lo largo del New Deal, la remuneración al trabajo fue una fracción creciente de la riqueza creada, mostrando una clara tendencia a la reducción

⁹ Bureau of Economic Analysis of the Department of Commerce, <http://www.bea.gov/bea/dn/nipaweb/>; véase el Ensayo ¿Y si la inversión no determina el crecimiento? para una explicación sobre la metodología.

¹⁰ En líneas generales, se coincide en que el “ocaso” del Estado de Bienestar se inicia a fines de los años 60, en tanto que el “auge” del neoliberalismo se inicia con el gobierno de Ronald Reagan en 1980; la transición, que incluye el abandono del Patrón Oro por parte del gobierno de Nixon, cubre la década de los años 70.

de la desigualdad. Visto desde la perspectiva de la relación entre el Excedente Bruto y la retribución del trabajo (Panel B), en ese período el excedente cae, de ser igual a la remuneración al trabajo (100%), a sólo el 70% de durante la década de los años 70. Entre 1980 y 2007, las condiciones se revierten a las que prevalecían al final de la Segunda Guerra Mundial (1945).

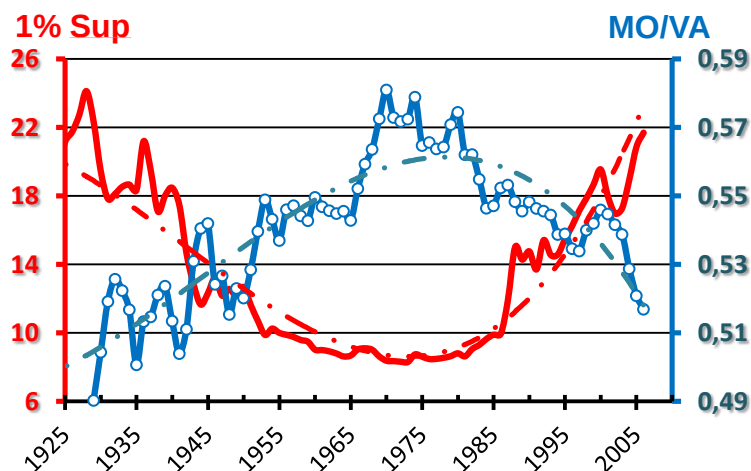
Panel: Tendencias en la Distribución del Valor Agregado



11

El efecto social de estas tendencias se refleja, naturalmente, en los procesos de concentración de la riqueza. La Figura siguiente muestra la participación del 1% más rico de la población estadounidense como porcentaje del ingreso nacional. Se aprecia que este indicador, que era del orden del 25% en 1928 y cae a un 8% en el período de mayor igualdad (1974-1976), vuelve a los niveles de desigualdad del inicio de la Gran Depresión (1929) en el período neoliberal que se inicia en 1980.

Figura 1: Concentración de la Riqueza y Remuneración al Trabajo

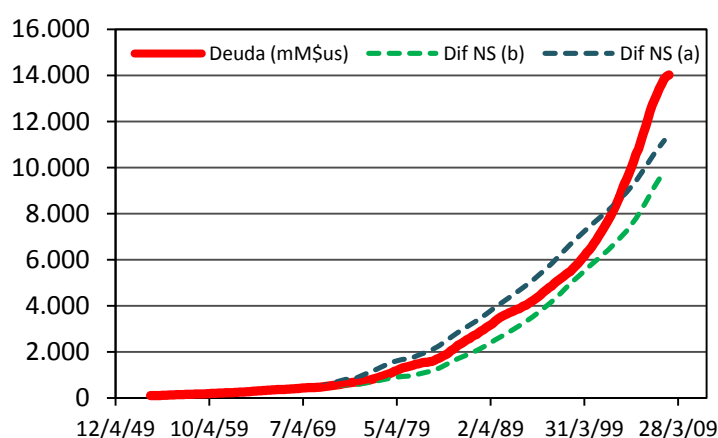


Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau of Economic Analysis

Es llamativa –aunque no necesariamente implica una relación directa de causalidad– la simetría del comportamiento de este indicador de concentración de la riqueza, con el cociente MO/VA que refleja la distribución de la riqueza por la vía de los salarios (ver el Panel anterior).

Si, a partir de la relación MO/VA de mediados de los años 70 se calcula el monto que los asalariados “dejaron de percibir” por la caída en la participación del trabajo en el producto, sorprendentemente el valor acumulado coincide muy estrechamente con la evolución del endeudamiento de las familias.

Figura 2: Los Salarios “confiscados” y el Endeudamiento de los Hogares



12

b) La Contabilidad Social del Crecimiento

Habiendo calculado las series para los factores en los que se ha descompuesto el PIB, se aplica la relación [6] para “contabilizar” el crecimiento del PIB. Las tasas de crecimiento han sido calculadas empleando el método logarítmico. La Tabla y Gráficos siguientes muestran los resultados para seis períodos. Los dos primeros (columnas 1 y 2), cubren series relativamente largas de 39 y 38 años, respectivamente; los tres siguientes, abarcan los mismos períodos considerados en el ejercicio de Brad DeLong (UC-Berkeley) presentado en la discusión de CC (ver Cuadro 2); la última columna es el período más reciente del 2000 al 2007.

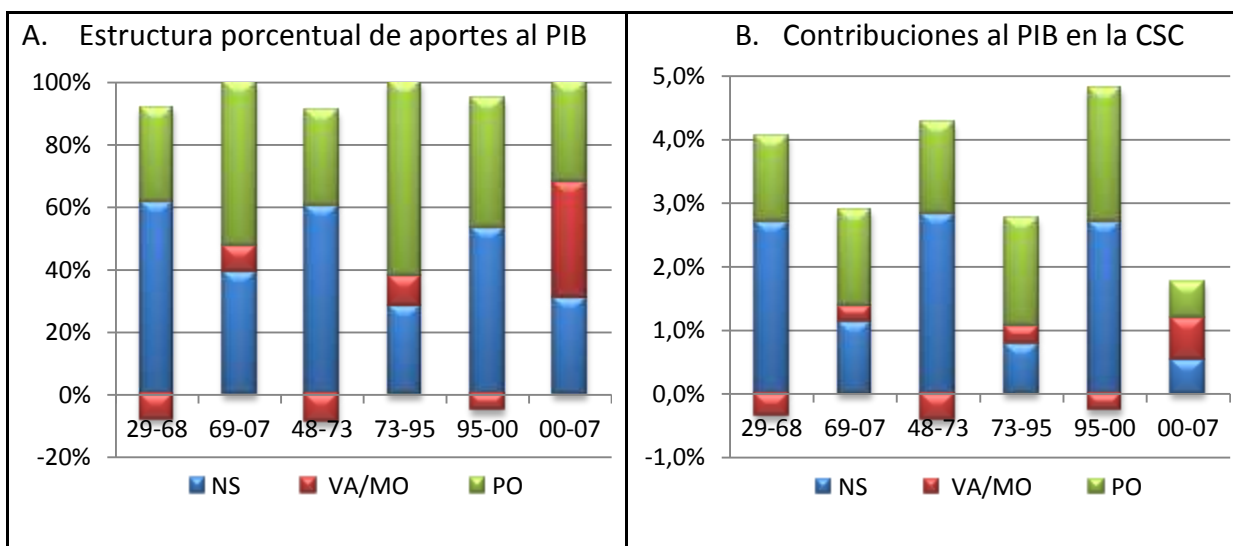
Los resultados, especialmente en relación a los de la CC, son llamativos. En primer lugar, es evidente que, en los episodios de alto crecimiento, la mayor contribución corresponde al incremento en el nivel de las remuneraciones al trabajo (NS); a su vez, los episodios de crecimiento en el nivel salarial, coinciden con el retroceso en (VA/MO), es decir, corresponden a períodos en los que se mejora la distribución del producto.

Desde esta perspectiva, la primera diferencia entre el período del Estado de Bienestar (New Deal) y el del Neoliberalismo –que están mayormente cubiertos por las series consideradas en la primera y segunda columnas, respectivamente–, sería la efectiva distribución de la riqueza por la vía del nivel

salarial. Entre estos dos períodos, el crecimiento del PIB cae de un promedio de 3,7% anual, a 2,9%, en tanto que el crecimiento del nivel salarial se reduce a menos de la mitad: del 2,7% al 1,1% anual. Por el contrario, la relación VA/MO pasa de -0,36% a +0,24%, mostrando una tendencia hacia la mayor concentración de la riqueza por la vía de reducir los “Costos Laborales Unitarios”.¹¹

Cuadro 3: Matriz de Contabilidad Social del Crecimiento (EEUU, 1929 – 2007)

Col # (Años)	1 (39)	2 (38)	3 (25)	4 (22)	5 (5)	6 (7)
Período	1929-1969	1969-2007	1948-1973	1973-1995	1995-2000	2000-2007
Δ PIB	3,70%	2,89%	3,85%	2,76%	4,55%	1,76%
Δ NS	2,72%	1,14%	2,84%	0,79%	2,72%	0,55%
Δ (VA/MO)	-0,36%	0,24%	-0,42%	0,27%	-0,26%	0,65%
Δ PO	1,34%	1,51%	1,43%	1,70%	2,09%	0,57%
<i>Prod. Lab.</i>	2,32%	1,40%	2,42%	1,06%	2,46%	1,20%



Las Figuras del Panel resaltan el fuerte impacto de la distribución primaria en el crecimiento a través del aporte de la remuneración al trabajo (**que depende de la productividad laboral**). Es evidente que pequeñas variaciones en la distribución primaria tienen un fuerte impacto en el crecimiento de las remuneraciones y en el crecimiento global de la economía, situación que podría ser explicada por el alto efecto multiplicador de los salarios en el consumo, en tanto que la concentración no aporta a la dinámica de la economía: los episodios de crecimiento alto coinciden con el mayor crecimiento de las

¹¹ El Costo Laboral Unitario se define como el cociente entre el salario medio (\$/trabajador) y la productividad laboral medida en términos de cantidades (cantidad de producto/trabajador); la relación (MO/VA) tiene la misma forma general pero con la productividad medida en valores. Un paradigma neoliberal en relación a la competitividad y el comercio, ha sido que un Costo Laboral Unitario bajo es condición para la competitividad; la evidencia empírica, especialmente con los países asiáticos, demuestra que este no es el caso (la Paradoja de Kaldor), tema que no ha tenido una “explicación razonable” en términos de la doctrina neoliberal.

remuneraciones salariales por la mejora en la distribución primaria, mientras que en los episodios de menor crecimiento del PIB, el aumento en la concentración no compensa la significativa caída en el aporte de las remuneraciones.

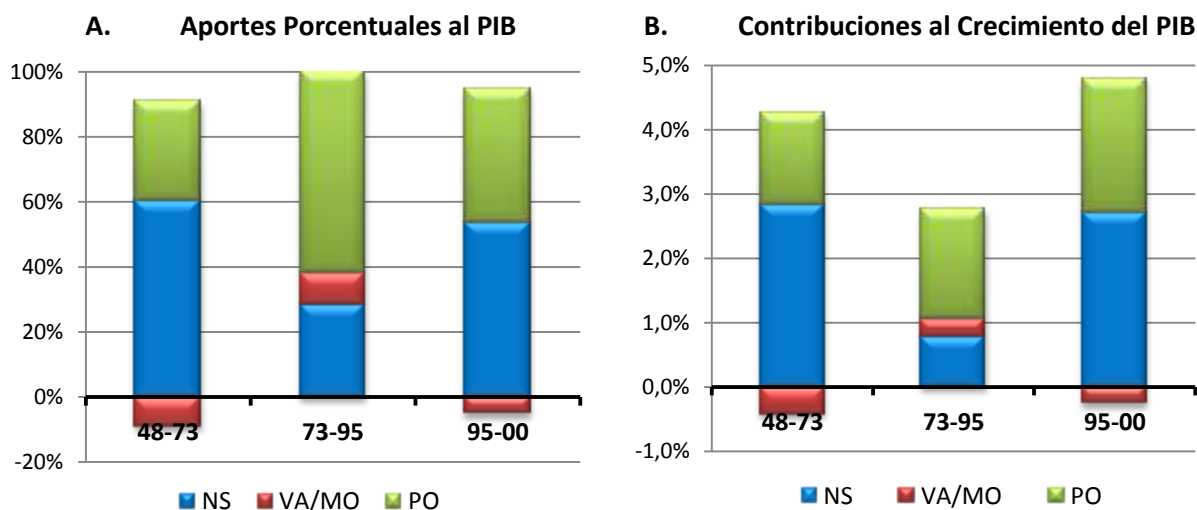
Estas conclusiones preliminares sugieren una explicación alternativa a la que plantea la CC para los tres episodios de crecimiento de la economía de los EEUU contemplados en las columnas 3 a 5 (1948 – 1973; 1973 – 1995; 1995 – 2000). Según DeLong, estos tres episodios implican:

- (i) 1948 – 1973: alta productividad y alto crecimiento; la relación K/L creció al 3% por año;
- (ii) 1973 – 1995: baja productividad y baja inversión; la relación K/L creció más lento (2%/año); y
- (iii) 1995 – 2000: alta productividad en el que la relación K/L creció cerca de 2.7%/año

Las Figuras en el Panel siguiente muestran las descomposiciones posibles en la estructura del PIB aplicando la CSC. Una primera diferencia en las posibles interpretaciones (respecto a la “tradicional CC”), está en la concentración de la riqueza y la remuneración al trabajo (Figuras A y B); en el período 1973 al 1995, el crecimiento de las remuneraciones (que en el período precedente 1948–1973 tenía una tasa algo superior al 2,8% anual) cae al 0,8%; por otro lado, la tasa de crecimiento de la población ocupada aumentó de 1,4% al 1,7% anual, por el final de la guerra de Vietnam y como efecto de las fuertes migraciones (sur-norte, especialmente) y de la necesidad de los hogares de mayores ingresos; la tasa de crecimiento de la relación VA/MO pasa de un valor negativo (redistribución) de -0,4% a un valor positivo de +0,3% (concentración del ingreso).

En el período 95–00, el crecimiento de la Población Ocupada aumenta al 2,1% y la remuneración promedio al 2,7%; la relación (VA/MO) tiene un crecimiento negativo de -0,3% anual (redistribución), de manera que el “milagro de las TIC” podría simplemente ser un reflejo de mayor equidad.

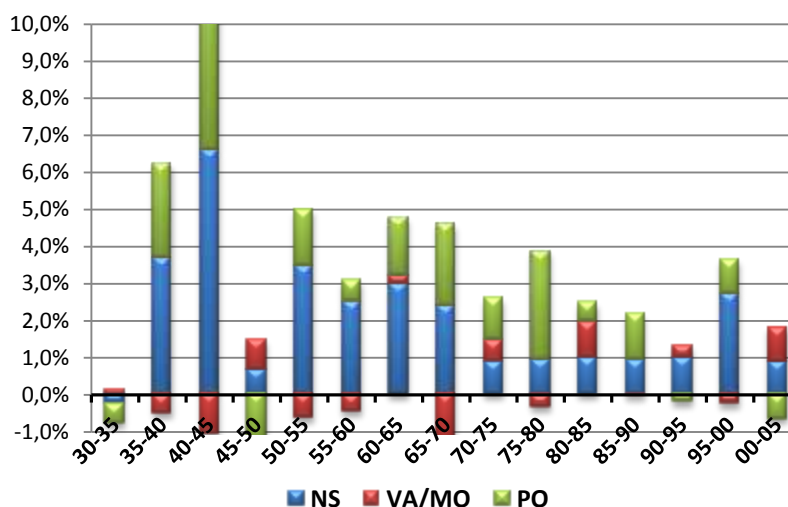
Panel: Implicaciones de la Contabilidad Social del Crecimiento, CSC



Fuente: elaboración propia

Las tendencias generales observadas en los tres períodos de la CC para los Estados Unidos (48–73; 73–95; 95–00), se repiten en todos los ejercicios de descomposición del crecimiento del PIB. La Figura siguiente, como ejemplo, muestra períodos sucesivos de cinco años desde 1935 hasta el 2005.

**Figura 3: CSC para los EEUU: Crecimiento del PIB, 1930 – 2005
(Períodos regulares de 5 años)**



Fuente: Elaboración propia

El ejemplo de la Figura 3 ratifica que los períodos de alto crecimiento económico están altamente correlacionados con episodios “distributivos”; por otra parte, también se correlacionan positivamente los períodos de alto crecimiento del PIB con los de alto crecimiento de los salarios (o remuneraciones) promedio. A partir de 1970, el crecimiento del Nivel Salarial se estanca en 1% (quinquenal), con excepción del período 95-00 en el que se logra el mayor crecimiento desde 1980.

El comportamiento del crecimiento (y de sus factores contribuyentes) entre 1930 y 1950, ha estado muy fuertemente afectado por la Gran Depresión, primero, por la Segunda Guerra Mundial y por los fuertes reajustes en la estructura económica en el período de la posguerra. De ahí que los siguientes comentarios se centrarán en el período de 1950 al presente.

Entre 1950 y 1970, el crecimiento del salario promedio aportó entre 2,5 y 3,5 puntos al crecimiento del PIB (un 60%); desde 1970, el crecimiento de los salarios cae por debajo del 1% y sólo supera esta tasa en el período 1995-2000 cuando alcanza un crecimiento de 2,7%, lo que ofrece una explicación alternativa al alto crecimiento observado en el segundo gobierno del Presidente Clinton: el alto crecimiento del período podría deberse a una “simple mejora en la equidad”, en lugar de deberse a la más “sofisticada” explicación sobre el uso de computadoras y el crecimiento de las TIC. Sólo existe un período de alto crecimiento con ligera tendencia a la concentración de la riqueza: en el período 1960 a 1965 se verifica un alto crecimiento promedio del PIB con una variación positiva de (VA/MO) de 0,2%, aunque también con un fuerte aumento en las remuneraciones.

Los Cuadros siguientes sintetizan los resultados de la CSC para los períodos pre y pos 1950; en ellos, se desglosa el detalle de las contribuciones de los diferentes factores a la estructura del PIB y de sus principales componentes.

Cuadro 4: Detalles de la Contabilidad Social del Crecimiento, Estados Unidos, 1930 – 2005
(Tasas de Crecimiento Calculadas con el Método Logarítmico)

	Período (19...)	30-35	35-40	40-45	45-50
	MO/VA	-0,2%	0,6%	1,1%	-0,8%
+	VA/IPB	5,2%	-8,0%	20,2%	-26,5%
=	MO/IPB	5,0%	-7,4%	21,3%	-27,3%
+	IPB/PO	-5,3%	11,2%	-14,7%	28,0%
=	NS	-0,3%	3,7%	6,6%	0,7%
+	VA/MO	0,2%	-0,6%	-1,1%	0,8%
+	PO	-0,5%	2,5%	5,3%	-1,3%
=	PIB	-0,6%	5,7%	10,8%	0,2%
+	PO	-0,5%	2,5%	5,3%	-1,3%
=	PL	-0,1%	3,2%	5,5%	1,5%
+	IPB/PO	-5,3%	11,2%	-14,7%	28,0%
	VA/IPB	5,2%	-8,0%	20,2%	-26,5%

16

	Período (19...)	50-55	55-60	60-65	65-70	70-75	75-80	80-85	85-90	90-95	95-00	00-05
	MO/VA	0,6%	0,5%	-0,2%	1,4%	-0,6%	0,3%	-1,0%	0,0%	-0,3%	0,3%	-0,9%
+	VA/IPB	2,0%	2,2%	-1,9%	2,2%	0,8%	-4,1%	-0,1%	3,1%	-0,9%	-2,1%	1,4%
=	MO/IPB	2,6%	2,7%	-2,2%	3,5%	0,2%	-3,8%	-1,1%	3,1%	-1,2%	-1,9%	0,5%
+	IPB/PO	0,8%	-0,2%	5,2%	-1,1%	0,7%	4,7%	2,1%	-2,2%	2,2%	4,6%	0,4%
=	NS	3,5%	2,5%	3,0%	2,4%	0,9%	0,9%	1,0%	0,9%	1,0%	2,7%	0,9%
+	VA/MO	-0,6%	-0,5%	0,2%	-1,4%	0,6%	-0,3%	1,0%	0,0%	0,3%	-0,3%	0,9%
+	PO	1,5%	0,5%	1,6%	2,2%	1,1%	2,9%	0,5%	1,2%	-0,2%	0,9%	-0,7%
=	PIB	4,4%	2,6%	4,8%	3,2%	2,6%	3,5%	2,3%	2,1%	1,2%	2,9%	1,3%
+	PO	1,5%	0,5%	1,6%	2,2%	1,1%	2,9%	0,5%	1,2%	-0,2%	0,9%	-0,7%
=	PL	2,8%	2,1%	3,2%	1,0%	1,5%	0,6%	2,0%	0,9%	1,3%	2,5%	1,8%
+	IPB/PO	0,8%	-0,2%	5,2%	-1,1%	0,7%	4,7%	2,1%	-2,2%	2,2%	4,6%	0,4%
	VA/IPB	2,0%	2,2%	-1,9%	2,2%	0,8%	-4,1%	-0,1%	3,1%	-0,9%	-2,1%	1,4%

Glosario: MO = Remuneraciones efectivamente pagadas

VA = Valor Agregado Total

IPB = Inversión Privada Bruta

PO = Población Ocupada

NS = Nivel Salarial (Remuneración promedio = MO/PO)

PL = Productividad laboral (VA/PO)

Un análisis más detallado de estas relaciones permite inferir tendencias o relaciones que no son obvias empleando la CC. El crecimiento del PIB está, como se espera, directamente relacionado al crecimiento de la Población Ocupada, PO. Algo similar se observa con relación al crecimiento del nivel salarial medio (que depende de la productividad, $NS = MO/VA * PL$) y el del PIB. Promediando todos los episodios de crecimiento, el crecimiento de PO contribuye con un 45% del crecimiento del PIB, en tanto que el NS aporta algo más del 56%; es decir, de manera general, el crecimiento de la Población Ocupada y del Nivel Salarial (a través de la productividad laboral) explican el crecimiento del PIB.

El crecimiento de la relación VA/MO, como se comentó, podría interpretarse como un indicador de tendencias distributivas o de concentración de la riqueza (según disminuya o aumente su variación en el tiempo); sus aportes *reducen* la tasa de crecimiento (con valores promedio que van de -0,9% en los períodos de 5 años, a -2,8% en los episodios de 40 años.¹² Aunque en la relación básica de la CSC¹³ el PIB es proporcional a VA/MO, a diferencia de las relaciones entre el PIB y PO o NS, *el crecimiento relativo del PIB y el del factor VA/MO son inversamente proporcionales*. La relación inversa en tasas de crecimiento implica que una mayor concentración de la riqueza, conlleva menores tasas de crecimiento¹⁴ (una tendencia creciente del cambio en VA/MO significa menor participación de la remuneración al trabajo en la distribución del producto).

Las tendencias generales se repiten en las relaciones de las tasas de crecimiento del PIB per cápita (PIBpc) con los tres factores. En las contribuciones a este indicador, sin embargo, el aporte de las variaciones de la Población Ocupada a la Población Total es menor al 20%, el aporte de VA/MO tiene el mismo orden de magnitud (entre -1% y -5%), pero el Nivel Salarial se convierte en el aporte más dominante, con una contribución superior al 80%.

17

Cuadro 5: Estructura Promedio del PIB en la CSC

(Episodios quinquenales 1950-2005)

	Contribuciones Promedio al PIB				Contribuciones Promedio al PIBpc			
	PIB	PO	NS	VA/MO	PIBpc	PO/PT	NS	VA/MO
5 años	100,0%	44,7%	56,3%	-0,9%	100,0%	18,4%	83,0%	-1,4%
40 años	100,0%	45,2%	57,5%	-2,8%	100,0%	16,2%	87,8%	-4,2%

El comportamiento general de la tasa de crecimiento del PIB, a corto plazo, está dominado por la tasa de crecimiento de la PO, en tanto que la PL tiene un comportamiento algo menos cambiante; a largo plazo, ambas contribuciones son similares en tendencia y magnitud. Tanto a corto como a largo plazo, se evidencia una tendencia “estructural” de crecimiento sobre la que se percibe otra “coyuntural” y se hace evidente la relación inversa entre PO y PL: cuando PO aumenta, la PL (= VA/PO) se reduce.

¹² Ver una explicación sobre la metodología en el Ensayo “¿Y si la inversión no determina el crecimiento?”

¹³ $PIB = PBT \times PO = NS \times (VA/MO) \times PO$

¹⁴ La conclusión es especialmente coherente si la riqueza se concentra en segmentos más ricos, con consumo altamente suntuario y que no necesariamente incide en demanda efectiva al aparato productivo.

Sugiere, en consecuencia, que para promover el crecimiento del PIB se debe atender tanto a la mejora de la productividad, como al aumento del empleo.

A su vez, el comportamiento del nivel salarial, NS, está fuertemente dominado por la productividad, PL, tanto en la tendencia como en la magnitud, a corto y largo plazo. Resalta también nítidamente que en “episodios redistributivos” el crecimiento del nivel salarial está por encima del de la productividad, en los que la tasa de crecimiento de VA/MO es negativa.

Estas relaciones muestran que la equidad contribuye directamente a la productividad y al crecimiento.

El crecimiento de NS (y el de la productividad) resulta de los comportamientos opuestos y altamente volátiles de IP/PO (= K/L, la densidad del capital) y la “calidad de la inversión”, MO/IP (las tasas de crecimiento de estos indicadores oscilan entre +20% y -20%); para que NS crezca (sin reducción en la población ocupada), debe aumentar la calidad de la inversión.

Implica que la calidad de la inversión, medida por la capacidad de la unidad de inversión para generar remuneraciones e ingresos para los trabajadores, es más –o tan– importante que la magnitud de las inversiones.

Finalmente, como muestra un Ensayo anterior, aunque el PIB crece al crecer las inversiones totales o la inversión por puesto de trabajo, la relación no es linealmente directa.¹⁵ La relación y las tendencias relativas entre el crecimiento de la inversión por trabajador (aproximada por la Inversión Privada Bruta) y la Productividad Laboral, PL, muestran que, a pesar de que los cambios en IPB/PO varían entre -15% y +28%, el crecimiento en Productividad Laboral se mantiene casi constante (en torno al 2% anual, aproximadamente).¹⁶

Todos estos resultados, presentados a título ilustrativo, llevan a considerar que sería muy pertinente ampliar las líneas de indagación a varios otros indicadores e índices (los costos laborales unitarios, por ejemplo) cuya interpretación en el marco de los modelos tradicionales de Contabilidad del Crecimiento han llevado al diseño de varias líneas de políticas públicas.

Sin embargo, la pertinencia y la utilidad de estas políticas –que en todo caso no han logrado “poner la economía al servicio de la gente”–, podrían ser revaluadas a través del enfoque alternativo que ofrece la Contabilidad Social del Crecimiento, como sugiere el presente Ensayo.

En particular, la CSC resalta la centralidad del empleo digno, creador de valor, y de la distribución del ingreso, como los ejes de una verdadera estrategia de desarrollo. Los problemas que hoy vive el país, son una muestra innegable de las consecuencias de haber ignorado estas prioridades.

¹⁵ Empleando líneas de tendencia lineales como estimados, la pendiente del cambio para IPB/PO puede ser de 5 veces mayor a la del crecimiento del PIB; ver el Ensayo “¿Y si la inversión no determina el crecimiento?”

¹⁶ Si se emplean las series completas (de 1929 hasta 2007), el cambio en IPB/PO oscila entre -40% y +40% pero una línea de tendencia lineal para los datos de la Productividad Laboral tiene pendiente igual a 0.

Sumario y Conclusiones

El Ensayo explora la relevancia y la pertinencia de la Contabilidad de Crecimiento (sustentada en la aritmética de modelos muy simplistas de crecimiento), como herramienta para identificar las políticas públicas de desarrollo. Está motivada por hallazgos de ensayos previos que contradicen lo esperado por estos modelos de crecimiento que adoptan la relación de Solow, y anticipan una variación lineal del crecimiento del producto con el de la inversión, y con el de la inversión por puesto de trabajo; la evidencia empírica muestra que el crecimiento del PIB no tiene una correlación significativa con el crecimiento de la Inversión Privada Fija ni con la Inversión por puesto de trabajo, descartando además la existencia de una relación funcional *lineal* de esas variables con el PIB.

El propósito del Ensayo es aportar a la reflexión sobre la orientación de los principales lineamientos que deberían guiar las políticas públicas en una economía post-neoliberal. El tema es relevante, en Bolivia, por los altos grados de subjetividad y ambigüedad que adquiere el debate sobre qué tipo de políticas deberían adoptarse para promover el desarrollo productivo; esta ambigüedad impide lograr los consensos necesarios para un desarrollo sostenible. Es también relevante desde una perspectiva más amplia, porque las propuestas de desarrollo persisten en las estrategias tradicionales centradas en la inversión, mientras toman cada vez más cuerpo corrientes de opinión –entre muy renombrados economistas– que plantean la necesidad de profundas revisiones y cambios en los enfoques y en los métodos de la economía, toda vez que se asocia la génesis de la actual crisis global, a las políticas adoptadas bajo el amplio paraguas de las concepciones neoliberales de mercado¹⁷. Más aún, las características de la crisis están desnudando serias debilidades en la propia estructura y en las bases teóricas de la economía.¹⁸ En tan complejo escenario, la reflexión busca evaluar especialmente *los efectos de la economía sobre el bienestar la gente*.

Contra este telón de fondo, se revisa someramente el uso de la Función de Producción como *modelo de crecimiento* y de los esquemas de “Contabilidad del Crecimiento”, CC, que buscan establecer cómo contribuyen, al crecimiento, los factores capital, trabajo y la Productividad Total de los Factores, P_{TF} . Datos y evidencia empírica sobre los resultados e interpretaciones de la CC, llevan a cuestionar su utilidad real como instrumento orientador en la elección de políticas públicas; de hecho, se plantea que la CC puede ser, efectivamente, una fuente de confusión y desorientación, especialmente para economías pequeñas y con debilidades institucionales, en las que la inclusión efectiva, la equidad y la redistribución del ingreso, son los objetivos prioritarios a los que el crecimiento debe contribuir: es

¹⁷ Por ejemplo, véase:

- a) Joseph E. Stiglitz, *Capitalist Fools*, Vanity Fair, Enero 2009
- b) John Kay, *How economics lost sight of real world*, Financial Times, Abril 21 2009
- c) Harvey Mansfield, *A Question for the Economists: Is the overly predicted life worth living?*, Weekly Standard, V14-29, Abril 13, 2009
- d) James K. Galbraith, *No Return to Normal: Why the economic crisis, and its solution, are bigger than you think*, Washington Monthly, Marzo 19, 2009
- e) Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* y su libro más reciente, *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*
- f) Pierre Bourdieu, *The essence of neoliberalism*, Le Monde Diplomatique, Diciembre de 1998

¹⁸ Paul De Grauwe, *Economics is in crisis: it is time for a profound revamp*, Financial Times, Julio 21 2009

decir, el crecimiento no es el fin, sino un medio, y la “calidad” del crecimiento adquiere una particular relevancia toda vez que el crecimiento, por sí sólo, no garantiza ni equidad ni inclusión efectiva.

En consecuencia, plantea la necesidad de instrumentos alternativos de contabilidad del crecimiento que permitan evaluar los efectos del crecimiento y del desempeño general de la economía sobre los indicadores más directamente relacionados con el bienestar social: *el empleo y los ingresos* de las mayorías, especialmente de los trabajadores y de los hogares.

A partir de las relaciones básicas emergentes del concepto del Valor Agregado y de la estructura de las Cuentas Nacionales, se proponen identidades que vinculan el Valor Agregado, la Productividad Laboral, el Nivel Salarial, las tasas de (des)empleo, y la inversión privada, entre otras, con indicadores macro como el PIB o el PIBpc. Aplicando a estas identidades el formulismo matemático tradicional de la CC, se derivan las relaciones básicas para una Contabilidad Social del Crecimiento que contempla tres contribuciones básicas al crecimiento del PIB: el crecimiento de la Población Ocupada, del Nivel Salarial promedio (que depende de la productividad laboral) y, finalmente, del factor (VA/MO). Esta última contribución puede interpretarse como un indicador de la concentración del ingreso.

Finalmente, a fin de probar la validez y pertinencia de la Contabilidad Social del Crecimiento, CSC, se aplica este modelo a las series históricas de las Cuentas Nacional de los Estados Unidos entre 1929 y 2007. La elección de los Estados Unidos para este ejercicio se fundamenta en aspectos concretos y de orden práctico: existe información detallada, auto-consistente y disponible de las Cuentas Nacionales.

20

Los resultados de este ejercicio muestran que, bajo el enfoque de la CSC, en primera instancia, la suma de los crecimientos de la Población Ocupada y del Nivel Salarial (promedio), explican algo más del 95% del crecimiento del PIB. La diferencia corresponde a los cambios en la relación (VA/MO). Se observa también que prácticamente a lo largo de la vigencia del modelo del Estado de Bienestar (de 1935 a 1980), el cambio en este factor ha sido negativo (implicaría un proceso de redistribución y de mayor equidad), en tanto que a partir de 1980, con el advenimiento del neoliberalismo, el cambio es positivo (congruente con la mayor concentración documentada del ingreso); asimismo, se observa que, en promedio, la tasa de crecimiento del PIB en los episodios “distributivos” es significativamente mayor que en episodios de crecimiento en los que la riqueza tiende a concentrarse.

El crecimiento del Nivel Salarial (directamente relacionado al crecimiento de la productividad laboral) representa un 55% del crecimiento del PIB, pero pasa a significar un 85% del crecimiento del PIBpc. Estos resultados, junto a las otras relaciones que muestran la falta de correlación directa entre las tendencias relativas del crecimiento del PIB o de la Productividad Laboral respecto a las inversiones, parecen ser formas alternativas de ratificar que ***“como la producción debe estar acompañada por consumo, el consumo implica necesariamente redistribución, pero no de la riqueza acumulada, sino de la riqueza conforme ésta se crea para proveer a las personas de la capacidad de compra compatible con la cantidad de bienes y servicios que ofrece el aparato productivo”***.¹⁹

¹⁹ Cita atribuida a Marriner Eccles, Secretario del Tesoro del Presidente Roosevelt durante los años 30, al explicar las causas de la Gran Depresión en sus Memorias escritas en los años 50.

Aunque el Ensayo sólo constituye un rápido ejercicio de estimación de tendencias y de órdenes de magnitud, plantea evidencia que cuestiona ciertas posiciones conceptuales. Por ejemplo, se evidencia que el denominador común en los casos nacionales en los que el Neoliberalismo fue aplicado sobre bases ideológicas, es el aumento de la productividad laboral a costa del estancamiento o reducción de los salarios, lo que ha derivado en la concentración del ingreso y en una mayor desigualdad; otro rasgo común, es la transición hacia una economía de servicios (especialmente los financieros) y la creación de riqueza con base en especulación antes que en la producción de valor agregado tangible.

Específicamente, estas consideraciones sugieren que la economía pos-neoliberal –la Economía Plural– debe construirse sobre el principio de que es el esfuerzo humano (y no los Recursos Naturales o la especulación) el origen de la creación de riqueza para la sociedad. Esta es una precondition para el diseño y éxito de estrategias de desarrollo con transformación productiva y empleo digno.

El PIB, como indicador macro, o la “Contabilidad del Crecimiento” como herramienta para evaluar las estrategias de desarrollo, son insuficientes. No sólo que no capturan la “calidad del crecimiento” sino, fundamentalmente, no reflejan los efectos (negativos) del crecimiento sobre la gente. La Economía post-neoliberal requiere modelos alternativos de Contabilidad Social del Crecimiento que permita evaluar el impacto de las políticas sobre la calidad de vida y sobre el bienestar de las personas.

Bajo los enfoques de los modelos de crecimiento hasta ahora dominantes, la relación de causalidad del crecimiento se origina en el capital, que se traduce en inversión, que genera producción, que se traducen en utilidades que incrementan el capital, para reiniciar otro ciclo. Esta lógica, implica el (falso) supuesto de que existe un mercado inalterable e inagotable, independiente del nivel de la oferta; por otro lado, supone que el trabajo es un bien que se transa “libremente” en los mercados y que se remunera en función de la oferta y la demanda.

Por el contrario, la Contabilidad Social del Crecimiento sugiere que la relación de causalidad, en realidad, sigue la secuencia: ingreso real de los hogares, que determina el ingreso disponible y la capacidad de gasto de los consumidores, que define la demanda potencial, que induce las inversiones de capital para la producción y la creación de puestos de trabajo, que se traduce en remuneraciones más equitativas tanto al capital como al trabajo.

Esta última relación de causalidad es la que mejor se ajusta a la Contabilidad Social del Crecimiento, pero es evidente que la mirada global sobre los mecanismos y procesos que determinan el ritmo del crecimiento, deben vincular el aumento del producto desde los lados del ingreso y del consumo:

$$\begin{array}{c} \Delta(1/\alpha) + \Delta NS + \Delta PO = \Delta PIB \\ \downarrow \quad \quad \quad \uparrow \\ \Delta C_t + \Delta I + \Delta(X-M) = \Delta PIB \end{array}$$

El cambio en la forma como se concibe la dinámica del crecimiento, tiene otra serie de implicaciones, prácticas y conceptuales. Así, el uso y la importancia relativa de los indicadores de “vanguardia” o de

“retaguardia”²⁰ que los economistas emplean para estimar el rumbo y las tendencias de la economía; o la interpretación de las relaciones entre los Costos Laborales Unitarios²¹ y la competitividad. La evidencia empírica reciente demuestra que el crecimiento de la economía acompañado de mayor desigualdad y pobreza es siempre posible; el desafío radica en garantizar la creación de valor y la equitativa redistribución del producto (riqueza) conforma ésta se crea —a través del salario equitativo y de la digna remuneración al trabajo—, porque sólo en estas condiciones se garantiza el simultáneo crecimiento de la economía y la reducción de la pobreza.

Para ello, sólo un Estado con visión de desarrollo y que sea institucionalmente fuerte, puede generar todas las condiciones para una concertada creación de alto valor social, pero especialmente para su equitativa, efectiva y oportuna distribución. Estas son condiciones necesarias para la sostenibilidad de cualquier proceso social y económico que aspire a lograr el “Vivir Bien”.

Un par de comentarios de cierre. Frederic Bastiat, en 1848, ya anticipaba las expectativas sociales del Vivir Bien que hoy se postula como el objetivo social al que debe contribuir la economía: *“La riqueza no es un poco más o un poco menos dinero. Es pan para el hambriento, ropa para el desnudo, combustible para mantenerte abrigado, aceite para prologar tu día, una carrera para tu hijo, una buena dote para tu hija, un día de descanso después de la fatiga, un cordial”²² para el débil, una pequeña ayuda deslizada a la mano del pobre, cobijo para las tormentas, diversión para la mente agobiada por la reflexión, el incomparable placer de hacer felices a quienes amamos. Riqueza es educación, independencia, dignidad, confianza, caridad y equidad; es progreso y civilización. Es el admirable resultado de dos admirables agentes, más elevados aún que la propia riqueza: el trabajo y el intercambio justo”*.

22

En esencia, una economía es simplemente un grupo de personas que se organizan para satisfacer sus necesidades, individuales y comunes. Por ello, conceptualmente la economía debería, básicamente, discutir sobre cuestiones de filosofía moral, sobre prioridades públicas y sobre valores e intangibles. Estos aspectos, sin embargo, han quedado ocultos porque las corrientes dominantes del pensamiento económico han preferido renunciar a sus raíces en filosofía moral, y camuflar su trabajo bajo el manto de rigideces teóricas y abstracciones matemáticas.

El Ensayo rompe con el enfoque Walrasiano de que la Teoría es primero, de que “para saber algo hay que saber todo”, y de que la realidad empírica debe primero ser articulada teóricamente para poder ser observada empíricamente. Sugiere más bien que “si se deja a los datos económicos expresarse libremente, cuentan una historia muy diferente a cuando se los constriñe a modelos rígidos”.

²⁰ Denominados “leading” o “lagging” indicators; por ejemplo, la tasa de inversiones o las utilidades del Sector Financiero se consideran indicadores que anticipan el rumbo de la economía, en tanto que el desempleo es un indicador que mostraría los resultados o consecuencias del comportamiento de la economía. El uso de estos indicadores refleja las relaciones de causalidad supuestas por la concepción neoliberal del crecimiento.

²¹ Los Costos Laborales Unitarios, *clu*, como mencionamos, se definen como la remuneración salarial por cada unidad producida y se supone que, a un menor *clu*, más competitiva sería una determinada producción. La evidencia empírica no soporta este supuesto (la Paradoja de Kaldor), y la CSC muestra los perniciosos efectos de reducir las remuneraciones como medio para mejorar la competitividad.

²² Bebida, normalmente alcohólica, a la que se atribuían propiedades energéticas

Referencias

Palley, Thomas I: "From Keynesianism to Neoliberalism: Shifting Paradigms in Economics", FPIF Special Report, May 2004

Palley, Thomas I: "Restoring Prosperity: Why the U.S. Model is Not the Right Answer for the U.S. or Europe," *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 20, Spring 1998

Palley, Thomas I: "Reviving Full Employment Policy: Challenging the Wall Street Paradigm", Economic Policy Institute, Briefing Paper 191, June 2007

Weisbrot, M., Baker D., Kraev E. and Chen J.: "The Scorecard on Globalization 1980-2000: Twenty Years of Diminished Progress," Briefing paper, Center for Economic and Policy Research (Washington: 2002).

Schulman, B., and Kochan T.: *A New Social Contract: Restoring Dignity and Balance to the Economy*. Economic Policy Institute, Agenda For Shared Prosperity Briefing Paper. Washington, D.C., 2007

Fisher, Franklin: "Aggregate Production Functions and the Explanation of Wages: A Simulation Experiment." *Review of Economics and Statistics*, 53:4, 1971

Garegnani, Pierangelo: "Heterogeneous Capital, the Production Function and the Theory of Distribution." *Review of Economic Studies*. Julio, 37:3, 1970

Pasinetti, Luigi L.: "Critique of the Neoclassical Theory of Growth and Distribution" *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*. 53: 215, 2000

Persky, Joseph: "The Neoclassical Advent: American Economics at the Turn of the 20th Century." *Journal of Economic Perspectives*. Winter, 14:1, 2000.

Becker Ian Dew and Gordon Robert J.: "Where did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income,

Abraham, Katherine G., Speltzer, James R., and Stewart, Jay C : "Why Do Different Wage Series Tell Different Stories?" *The American Economic Review*, Vol. 89, No. 2, 1999

Attanasio, Orazio, Battistin, Erich, and Ichimura, Hidehiko: "What Really Happened to Consumption Inequality in the US?", NBER Working Paper 10338, Marzo 2004.

Nicolai J. Foss: "The New Growth Theory: Some Intellectual Growth Accounting", DRUID Conference, Snekkersten, Enero, 1997

Felipe, Jesus: "A note on competitiveness, unit labor costs and growth: is "Kaldor's Paradox" a figment of interpretation?, CAMA Working Paper Series, Mayo, 2005

Harrison, Ann: "Has Globalization Eroded Labor's Share? Some Cross-Country Evidence", U.C. Berkeley and NBER, 2002.

Felipe, Jesus, and. Sipin, Grace C: "Competitiveness, Income Distribution, and Growth in the Philippines: What Does the Long-Run Evidence Show?", Economics and Research Department Working Paper, No.53 (June). 2005, Manila: Asian Development Bank.