

Ensayos para el Debate

¿Y si la Inversión no necesariamente genera crecimiento?

Enrique Velazco Reckling, PH.D.

Fundación INASET – Plataforma Empleo Digno

Resumen

Las políticas de desarrollo están centradas fundamentalmente en la atracción de inversiones por la estrecha relación entre el nivel de inversión y la tasa de crecimiento que sugieren las teorías y los modelos económicos. El presente ensayo presenta evidencia empírica que: i) no respalda la fuerte relación entre inversión y crecimiento que anticipa la teoría; ii) no respalda el vínculo de causalidad que se infiere de la teoría entre mayor inversión por puesto de trabajo y el aumento de la productividad laboral; y, iii) identifica, como alternativos a las inversiones, otros factores que efectivamente influyen y determinan el crecimiento económico compatible con la inclusión, la equidad y la calidad del empleo. Sobre estas bases, plantea como interrogante para el debate ¿qué implican estas conclusiones para las políticas públicas y las estrategias de desarrollo?

Motivación

Con base en el nivel de las reservas internacionales, del valor de las exportaciones y de la “caída estadística” de la pobreza (atribuida a las transferencias de la Renta Dignidad, los bonos Juancito Pinto y Juana Azurduy, y de la Tarifa Dignidad), parecería inminente el cumplimiento de la meta del milenio en cuanto a la pobreza extrema. En este contexto, sorprende el infundado optimismo con el que, muy especialmente desde organismos multilaterales –que podrían tener una visión más global sobre las complejidades del desarrollo– se celebra el desempeño de la economía boliviana y siguen alentando políticas y programas que no cambian de forma sustantiva a los que aplicamos desde hace medio siglo, en democracia o en dictaduras, con capitalismo de Estado o con libre mercado.

En general, el eje de las propuestas y de las opiniones desde el gobierno, los empresarios privados y de los organismos multilaterales, está en la inversión. Con el supuesto implícito que toda inversión genera crecimiento y que el crecimiento reduce la pobreza, usando la “aritmética del crecimiento” aseguran que con una inversión del 25% del PIB (unos \$us. 6,000 millones), Bolivia logrará tasas de crecimiento (entre 7% y 10%) con las que se reducirá la pobreza. La discusión, entonces, se centra en una Ley de Inversiones sobre quién invierte, de dónde y cómo se captan los recursos necesarios.

La aritmética del crecimiento fue la base de los programas de “ayuda al desarrollo” popularizados desde los años sesenta con los resultados que conocemos. Surge de generalizar la propuesta de Evsey Domar (de la ecuación de Harrod-Domar), en la que analizó la relación entre recesiones e inversiones *bajo el supuesto que el único recurso escaso es el capital*, situación que es típica del alto desempleo

en ciclos recesivos. El punto es que *“el Modelo de Domar no pretendía ser un modelo de crecimiento, no tiene ningún sentido como modelo de crecimiento y hace 50 años fue repudiado por su creador como modelo de crecimiento. Es pues irónico que el modelo de Domar hubiera llegado a ser, y siga siendo, el modelo de crecimiento más empleado en la historia de la economía.”*¹

A pesar de que el eje de las políticas ha sido el atraer inversiones –en especial inversión extranjera directa– la economía boliviana muestra un pobre desempeño en al menos los últimos sesenta años. De hecho, a nivel mundial, no hay evidencia concluyente de una relación directa de causalidad entre inversión y crecimiento. Por ello, es pertinente introducir al debate la posibilidad de que la inversión sin equidad no necesariamente genera crecimiento con desarrollo, y buscar los factores alternativos en los que se deberían concentrar las políticas públicas.

El presente “Ensayo para el Debate” es parte de los temas abordados en el proceso social de reflexión que la Fundación INASET, con el apoyo de la Plataforma Empleo Digno, lleva adelante en torno a la necesidad e importancia de poner la economía al servicio de la gente, buscando que la creación de valor y el crecimiento económico, sean medios explícitos para la equidad y para el incremento permanente del bienestar. Busca contribuir a identificar y justificar, a partir de evidencias empíricas, los objetivos que debería considerar una “Economía para la Gente” y proponer nuevos elementos e indicadores que permitan concebir y adoptar un nuevo Paradigma de Desarrollo.

Apuntes sobre la metodología

El actual “estado del debate” en torno a las limitaciones de la teoría y de las políticas económicas que han sido especialmente desnudadas por la crisis global, reconoce la necesidad de validar las teorías y modelos propuestos mediante la evidencia empírica. Con base en estas ideas, el Ensayo identifica un conjunto de indicadores de producto, de equidad y distribución (PIB, salarios, excedente bruto) –fácilmente disponibles o medibles a partir de las cuentas nacionales– con los que se caracterizarían tanto el crecimiento, como los efectos del crecimiento en las personas y hogares. Posteriormente, para generar evidencia empírica respecto a los comportamientos relativos de estos indicadores, se los aplica a “series largas” de ingreso-producto en cuentas nacionales.

a. Fuente de los datos e información base

La información necesaria para calcular los indicadores, está disponible en las Cuentas Nacionales de cada país. Al margen de cualquier otra consideración, hemos seleccionado inicialmente las Cuentas Nacionales de los Estados Unidos contenidas en las Tablas NIPA (National Income and Production Accounts)² por la accesibilidad de la información, el alto detalle disponible y la auto-consistencia interna de los datos.

¹ W. Easterly, *“The elusive quest for growth”*

² Bureau of Economic Analysis of the U.S. Department of Commerce.

b. Indicadores

A partir de las identidades básicas de las cuentas nacionales, los indicadores seleccionados para el ensayo están relacionados con el producto nacional y la distribución a través de la estructura del Valor Agregado ($VA = MO + EB$). Los indicadores de producción son: el Producto Interno Bruto y el PIB per cápita (PIB y PIBpc); la Población Ocupada (PO) y la tasa global de ocupación (PO/PT); la Inversión Productiva (IP)³; la Inversión por Puesto de Trabajo (IP/PO); la Productividad del Trabajo (VA/PO); y la relación entre el Excedente y la remuneración al trabajo (EB/MO).

Como indicadores adicionales se usan relaciones entre el Valor Agregado (VA) y la remuneración al trabajo (MO) respecto a la Inversión en cada período (VA/IP, IP/VA y MO/IP).⁴

c. Esquemas de cálculo de los indicadores

Los indicadores seleccionados fueron calculados para los tres posibles Esquemas de Cálculo según el valor de tres Indicadores Base: Remuneraciones (MO), el Excedente (EB) y las Inversiones (IP):

Tabla 1: Definiciones de Indicadores Base en cada Esquema de Cálculo

	Esquema 1	Esquema 2	Esquema 3
Remuneraciones al Trabajo, MO	Compensación Total (MO-T); incluye Sueldos y Salarios, otras "imputaciones" y suplementos (acciones, aportes empresariales a fondos de jubilación, de seguro de vida, etc.)	Compensación Efectiva (MO-N); remuneraciones efectivamente pagadas, netas de imputaciones y suplementos no en efectivo	Compensación Efectiva (MO-N); remuneraciones efectivamente pagadas, netas de imputaciones y suplementos no en efectivo
Excedente, EB	Excedente Bruto (EB): incluye los impuestos a la producción y las importaciones, el excedente de las empresas privadas y las depreciaciones	Excedente Privado (EPr); sólo incluye el excedente operativo de las empresas privadas (neto de los impuestos y depreciaciones)	Excedente Bruto (EB): incluye los impuestos a la producción y las importaciones, el excedente de las empresas privadas y las depreciaciones
Inversiones, IP	Inversión Privada Fija (IPF) en infraestructuras y equipos	Inversión Privada Fija (IPF) en infraestructuras y equipos	Inversión Privadas Bruta (IPB), que incluye la Inversión Privada Fija, la Inversión Privada Doméstica y las Variaciones en Inventarios

³ Existe un amplio debate y varias posiciones respecto a cómo definir y valorar al capital (K) en el modelo de Solow; algunos lo definen como la inversión neta acumulada (stock de capital), como capital efectivamente empleado en la producción, mientras otros lo aproximan con la inversión efectiva realizada en el período. El documento aproxima la *variación* de este parámetro con la *variación* de la Inversión Privada (IP) aunque en la realidad la diferencia en las magnitudes absolutas de K y de IP pueda ser significativa.

⁴ Para facilitar la discusión en grupos no técnicos, en el ensayo empleamos IP, PO y MO para la Inversión (capital), la población ocupada y la remuneración al trabajo en lugar de los comúnmente empleados K, L y W en la literatura económica.

d. Procesamiento de la Información

Los indicadores empleados fueron calculados con los datos de las Tablas NIPA; en todos los casos, se emplearon valores reales (constantes, o “chained 2005 dollars”) anuales para el período 1929 a 2008. A partir de las series básicas anuales, empleando el método logarítmico, calculamos las tasas de crecimiento para períodos (superpuestos) de 2, 5, 10, 20, 30 y 40 años. De esa manera, obtuvimos tasas de crecimiento para 78 “episodios” de crecimiento de 2 años, 75 de 5 años, 70 de 10 años, 60 de 20 años, 50 de 30 años y, finalmente, 40 episodios de crecimiento de 40 años.

Los años de inicio y finales de estos episodios se muestran en el Cuadro siguiente.

Año Inicial	Año final del “episodio” de crecimiento por período interanual					
	2	5	10	20	30	40
1929	1931	1934	1939	1949	1959	1969
1930	1932	1935	1940	1950	1960	1970
1931	1933	1936	1941	1951	1961	1971
1932	1934	1937	1942	1952	1962	1972
...
1968	1970	1973	1978	1988	1998	2008
1969	1971	1974	1979	1989	1999	
...	
1978	1980	1983	1988	1998	2008	
1979	1981	1984	1989	1999		
...		
1988	1990	1993	1998	2008		
1989	1991	1994	1999			
...			
1998	2000	2003	2008			
...				
2003	2005	2008				
2004	2006					
2005	2007					
2006	2008					
Nº episodios	78	75	70	60	50	40

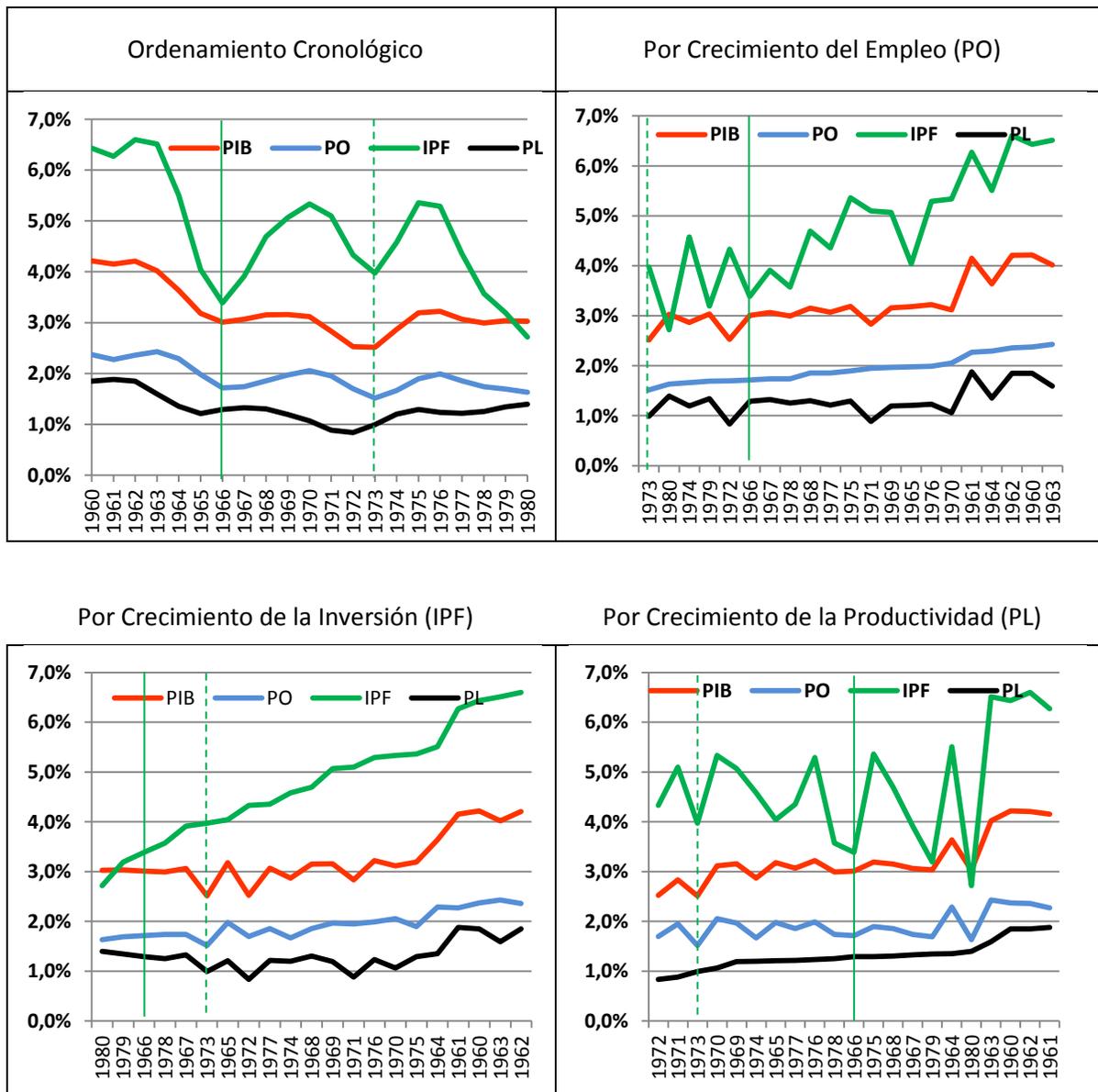
Como resultado, para los indicadores seleccionados y en los 3 esquemas de cálculo, se formaron seis grupos de tasas de crecimiento, correspondientes a cada uno de los seis rangos inter-anales.

Posteriormente, para cada rango inter-anual, calculamos los coeficientes de correlación entre los conjuntos de valores de cada indicador. Finalmente, los episodios en cada período inter-anual fueron ordenados por el valor creciente de las tasas de crecimiento de indicadores específicos (asumidos como “variable referencial”) para visualizar el comportamiento relativo de otros. El ordenamiento de los episodios de crecimiento en orden creciente de un indicador tomado como la “Variable Referencia”, resalta las relaciones en el comportamiento de los indicadores.

En el panel siguiente, a manera de ejemplo mostramos estos comportamientos en relación a la presentación “cronológica” tradicional, para cuatro indicadores (PIB, PO, IPF y PL) en episodios de 10 años de crecimiento entre 1960 y 1980 (años iniciales de cada episodio; el último episodio se inicia en 1980 y termina en 1990). Es muy evidente la diferencia en el comportamiento de las tasas de crecimiento de la Inversión Fija respecto a los otros indicadores: PIB, empleo (PO), inversión (IPF) y Productividad Laboral (PL).

Ejemplos de Ordenamiento de Episodios de Crecimiento (10 años; 1960 a 1980)

(Los episodios iniciados en 1966 y 1973 están marcados como referencia ilustrativa)



Fuente: Enrique Velazco Reckling, INASET

Resultados

a. Correlaciones

Dejando establecido, de inicio, que *una correlación no significa necesariamente causalidad*, los Paneles 1 a 7 muestran gráficamente, para los tres esquemas de cálculo, las relaciones entre los coeficientes de correlación para las tasas de crecimiento de los indicadores: Producto Interno Bruto (PIB); Población Ocupada (PO); Inversión Privada (IP); Inversión Privada por Trabajador (IP/PO); Productividad del Trabajo (Laboral) (PL); Remuneración o Salario Promedio ($NS=MO/PO$); y la relación entre el Excedente y la Remuneración al Trabajo (E/MO). En cada panel, los gráficos de la primera fila muestran los valores de los Coeficientes de Correlación (respecto al indicador seleccionado) para cada período interanual agrupados por indicador; los gráficos de la fila inferior, “expanden” el comportamiento de las tendencias de las correlaciones de cada indicador según el rango de tiempo de los episodios de crecimiento para los que se calculan los indicadores.

Para fines estrictamente relativos a comentarios, consideramos que un coeficiente de correlación (positivo o negativo) entre 0 y 0,2 implica una correlación “muy débil”; entre 0,2 y 0,4 la correlación es “débil”; entre 0,4 y 0,6 es “moderada”; entre 0,6 y 0,8 es “fuerte”; y, finalmente, entre 0,8 y 1,0 es “muy fuerte”. En los gráficos que muestran las tendencias temporales de las correlaciones, sólo se muestran aquellas que califican entre “moderadas” y “muy fuertes”, o que tienen una nítida tendencia ascendente o descendente.

Correlaciones respecto al PIB (Panel 1): El crecimiento del PIB correlaciona muy fuertemente con el de la Población Ocupada (PO) y con el de la Productividad Laboral (PL); la correlación con el Salario Medio (NS) varía de forma continua desde una correlación moderada en el corto plazo, hasta una muy fuerte en los episodios de crecimiento a largo plazo: sugiere que mayores salarios, en promedio, pueden asociarse con mayor crecimiento de la economía. Por el contrario, muestra una tendencia inversa en relación al excedente: hacia el largo plazo, hay una fuerte correlación negativa con la concentración del excedente respecto a la remuneración del trabajo, es decir, sugiere que a mayor concentración del ingreso, menor crecimiento de la economía.

Las correlaciones con la Inversión (en general y por puesto de trabajo) son altamente llamativas: cuando se considera la Inversión Privada Fija (en infraestructura, equipos y “software”), ver los Esquemas 1 y 2, las correlaciones se sitúan entre “muy débil” y “débil”; con la Inversión Privada Bruta (fija, doméstica y variación de inventarios), las correlaciones con el PIB pasan de “muy débil” a corto plazo, a “moderada” a largo plazo. Sin duda, las correlaciones sugieren una mayor reflexión respecto al rol e importancia de la inversión como dinamizador del crecimiento.

Correlaciones respecto a la PO (Panel 2): Más allá de la ya establecida muy fuerte correlación con el PIB, el Panel muestra el comportamiento de los otros indicadores respecto a PO como “variable referencial”. Aunque débiles, resaltan las correlaciones negativas del empleo con la inversión fija

por puesto de trabajo (IPF/PO) y con la concentración del excedente bruto (EB/MO). En el primer caso, especialmente a corto plazo, se podría inferir que las inversiones fijas estarían reduciendo el empleo; en el segundo, que el empleo contribuiría a reducir la desigualdad.

Correlaciones respecto a Inversión Privada (Panel 3): La variación en la Inversión Privada Fija (IPF) correlaciona muy débil o débilmente con los cambios en todos los otros indicadores (ver los Esquemas 1 y 2); la correlación con la concentración del excedente (desigualdad) pasa de positiva a corto y mediano hacia nula o negativa a largo plazo. Como anotamos anteriormente, es llamativa la muy débil correlación con el PIB, con el tamaño de la fuerza laboral empleada (PO) o la Productividad laboral (PL). Con la Inversión Privada Bruta (Esquema 3), las correlaciones con el PIB, PO, PL y NS se fortalecen a mediano y largo plazo (hacia positivas moderadas y fuertes); en este Esquema se hace más nítida la tendencia hacia una correlación negativa entre la IPF y la concentración del excedente bruto (EB/MO) a mediano y largo plazo.

Correlaciones respecto a la Inversión Privada por Trabajador (Panel 4): En estas correlaciones se acentúan los rasgos anotados para la Inversión Privada; en los Esquemas 1 y 2, las correlaciones de (IPF/PO) con el PIB, PO y con PL son más débiles que para la inversión (privada fija o bruta) y tienden a ser débilmente negativas o nulas; nuevamente, en el Esquema 3, las correlaciones se fortalecen a largo plazo al considerar la Inversión Privada Bruta (IPB) pero en menor medida que respecto a la IP.

Correlaciones respecto a la PL (Panel 5): La Productividad del Trabajo correlaciona de fuerte a muy fuerte con el Salario Medio (NS) y con el PIB en todos los Esquemas de cálculo; la tendencia ascendente de la correlación hacia el largo plazo es especialmente destacable con el NS. También destaca la tendencia hacia una correlación *negativa* muy fuerte a largo plazo con la concentración del excedente. Como anotamos al comentar los Paneles 3 y 4, la correlación con la IPF y la IPF/PO es débil a moderada, aumentando hacia moderada o fuerte cuando se considera la Inversión Privada Bruta (Esquema 3).

Correlaciones respecto al NS (Panel 6): Los cambios en la remuneración promedio, como ya se ha mencionado al comentar los Paneles precedentes, correlaciona muy fuertemente con PL, y fuerte con el PIB; en ambos casos la correlación tiene una clara tendencia a fortalecerse a largo plazo; la correlación negativa con la concentración del excedente aumenta claramente a largo plazo, en tanto que las correlaciones con la IP e IP/PO son débiles excepto en el Esquema 3.

Correlaciones respecto al Excedente (Panel 7): Finalmente, la concentración del excedente tiene una marcada correlación negativa a mediano y largo plazo con todos los indicadores: PIB, PO, IP, IP/PO; se acentúa a largo plazo con la productividad laboral, PL y, muy especialmente, con la remuneración al trabajo medida por el salario promedio, NS; existen correlaciones positivas a corto y mediano plazo sólo cuando el excedente considera al Excedente Operativo Bruto de empresas (EPr), neto de impuestos o depreciaciones (Esquema 2).

b. Tendencias de las Tasas de Crecimiento

Las correlaciones precedentes, entre las tasas de crecimiento de los varios indicadores, son una fuerte evidencia de que la inversión y el empleo no son suficientes para explicar las tendencias de comportamiento del PIB, pero no permiten distinguir cuáles variables pueden estar relacionadas entre sí funcionalmente y si las funciones que definen su comportamiento son o no similares en el orden: si los valores de dos variables están correlacionados y, además, la variación temporal de esos valores presenta el mismo comportamiento, obedecen a funciones del mismo orden y son indicios de que podrían estar relacionadas directamente en una misma función.

Para estimar la similitud o no de las relaciones funcionales que gobiernan el comportamiento de cada variable o indicador, ordenamos los “episodios” correspondientes a los diferentes períodos interanuales según valores crecientes de un indicador tomado como “variable referencial” para fines de comparar las tendencias. La ventaja de esta metodología es que, estos ordenamientos, aunque pierden la información sobre el comportamiento cronológico, permiten ilustrar y resaltar si las tendencias del comportamiento de cada indicador responde o no al mismo tipo de función y si las variables podrían estar relacionadas; por otra parte, mientras mayor el rango (tamaño) del episodio de crecimiento, se amortiguan los efectos de corto plazo (el “ruido”), contribuyendo también a desnudar la forma de las “relaciones estructurales” entre los comportamientos de los indicadores considerados.

En los Paneles 8 al 10 presentamos el comportamiento relativo de las tasas de crecimiento de los principales indicadores; en todos los casos, la fila superior de figuras corresponde a episodios con períodos de 5 años y la inferior a los de períodos de 40 años.

En el **Panel 8** mostramos inicialmente que el comportamiento de las tasas de crecimiento del PIB –a corto, mediano y largo plazo–, no tienen ninguna similitud con las de la Inversión Privada Fija, IPF (como “variable referencial”): es evidente que no existe similitud de comportamientos por lo que las variables responden a funciones de órdenes (grados) diferentes. Algo similar sucede entre el crecimiento de la Inversión por Puesto de Trabajo (IPB/PO) y la Productividad Laboral (PL).

Por el contrario, la tercera columna muestra un comportamiento similar en la tendencia y en la magnitud de las tasas de crecimiento entre la remuneración media y la productividad laboral (tomada como “variable referencial”). Las tendencias en los episodios de largo plazo (período = 40 años) en esta relación, ilustran las relaciones estructurales que emergen al eliminar el “ruido” que acompaña los episodios cortos. Muestra un rango de episodios en los que la productividad crece más rápidamente que el salario medio, en tanto que hay otro segmento en el que la remuneración media crece más rápidamente que la productividad. El crecimiento de los salarios por encima de la productividad es característico de episodios concentrados cronológicamente antes de 1980, en tanto que el retroceso de la remuneración respecto a la productividad, se concentra en episodios posteriores a 1980 (políticas de libre mercado).

En el **Panel 9** muestra el comportamiento del PIB respecto a valores crecientes de la (tasa de crecimiento de la) Población Ocupada (PO), la Remuneración Promedio (NS) y la Productividad del Trabajo (PL); en todos los casos, se pone de manifiesto la gran similitud en el comportamiento y la magnitud (de las tasas de crecimiento) del PIB con estos tres indicadores (“variables”). Implica, en consecuencia, que las funciones que gobiernan el comportamiento de estas variables son del mismo orden y que podrían estar relacionadas a través de “constantes”.

El **Panel 10** tiene los resultados sobre el comportamiento del PIB y del nivel salarial medio (NS = MO/PO) respecto a la tasa de crecimiento de la relación Excedente/Remuneración al Trabajo (E/MO, indicador de distribución primaria) como la “variable referencial”. Por claridad, se incluye el comportamiento de NS sólo en la fila inferior (episodios de 40 años). Es evidente la correlación inversa entre (las tasas de) crecimiento y concentración, y entre el nivel salarial medio y la concentración, especialmente hacia el largo plazo (episodios de crecimiento de 40 años).

Comentarios y Conclusiones

El Ensayo pone a prueba la hipótesis de que la inversión y el crecimiento están relacionados de forma directa, analizando el comportamiento de un grupo de indicadores sobre la cuenta del ingreso en las cuentas nacionales. Con este propósito, a partir de un sencillo pero novedoso enfoque, analiza los datos de las cuentas nacionales de los Estados Unidos por el detalle, la auto-consistencia y la longitud de las series históricas disponibles.

El comportamiento de los indicadores de producto (PIB, PO, IP, IP/PO y PL) y de los de distribución del producto (MO, NS y EB/MO) calculados a partir de las cuentas Ingreso-Producto de Estados Unidos para el período 1929 a 2008, muestran que:

- El crecimiento del Producto Interno Bruto correlaciona positiva y fuertemente con la Población Ocupada (PO), la Productividad Laboral (VA/PO) y el Salario Promedio (NS = MO/PO): sugiere que el crecimiento sostenido está asociado con el crecimiento del empleo, de la creación de valor, y con su efectiva redistribución a través de los salarios.
- Existe una fuerte correlación negativa del crecimiento del PIB con el de la relación del Excedente respecto a la remuneración del trabajo (E/MO): la concentración del ingreso –la desigualdad– reduce la tasa de crecimiento de la economía.
- El crecimiento del PIB no tiene una correlación significativa con el crecimiento de la Inversión, sea la Privada Fija (IPF) o la Inversión Bruta (IB), ni con el de la inversión por puesto de trabajo IPF/PO. Tampoco hay correlaciones muy fuertes de la inversión o inversión por puesto de trabajo con la Productividad Laboral.
- De hecho, el diferente comportamiento de la tasa de crecimiento del PIB respecto al crecimiento

de la inversión como variable referencial, o entre la tasa de crecimiento de la productividad laboral respecto a la tasa de crecimiento de la inversión por puesto de trabajo, sugieren que estas variables obedecen a funciones diferentes y no estarían directamente relacionadas.

- La magnitud y el sentido de las correlaciones entre las tasas de crecimiento de los diferentes indicadores, muestran cambios, a veces muy significativos, con el tamaño del período de tiempo considerado: los efectos a corto plazo pueden no ser representativos de los resultados a mediano y largo plazo.

Estos hallazgos y conclusiones son, sin duda, controversiales en el contexto del paradigma económico dominante, por lo que son pertinentes dos comentarios. Primero, los hallazgos sobre la ausencia de una vinculación *directa* entre inversión y crecimiento de la economía, *no significa que puede haber crecimiento sin inversiones*; la inversión podría estar influyendo en el crecimiento a través de efectos en el aumento de la productividad, la creación de empleo, y la mejora del nivel de los salarios. Estos mecanismos serían compatibles con que el crecimiento del PIB y el de las inversiones sigan funciones diferentes. En cualquier caso, desde la perspectiva de un crecimiento para la gente, el planteamiento de fondo es que los aumentos de productividad no son excluyentes de aumentos en la equidad; por el contrario son complementarios y, particularmente en el largo plazo, se refuerzan recíprocamente.

Segundo, el Ensayo es un ejercicio preliminar realizado como un “cálculo en servilleta”; sin embargo invita, por una parte, a profundizar y reforzar las indagaciones afinando, sí y cuando corresponda, las definiciones y el cálculo de los indicadores, y, por otra, a dar mayor rigor a los datos y las conclusiones recurriendo a otras posibles herramientas estadísticas y econométricas más depuradas.

No obstante, ***¿qué significarían todas estas conclusiones para las políticas y estrategias públicas de desarrollo?***

El Ensayo presenta evidencia para sustentar las siguientes conclusiones:

1. La inversión **no es el factor determinante** para el crecimiento del producto (*los resultados para la economía de EEUU se replican en casos europeos*)
2. No es aconsejable ni prudente seguir aplicando la aritmética del crecimiento
3. Las políticas de empleo y distribución no son sólo parte de políticas sociales: deben estar incorporadas explícitamente en las de desarrollo
4. Las políticas deben incidir directamente en aumentar PO, NS, PL para acelerar crecimiento del PIB

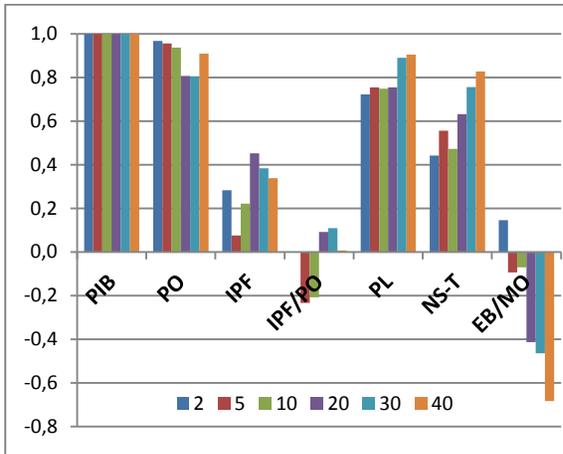
Pero, si la inversión **no determina** el nivel de crecimiento...

- Es necesario cuestionar la “Contabilidad del Crecimiento” y el realismo de las políticas para mejorar la “productividad total de los factores”. Se requiere una Contabilidad *Social* del Crecimiento que considere empleo, productividad y salarios

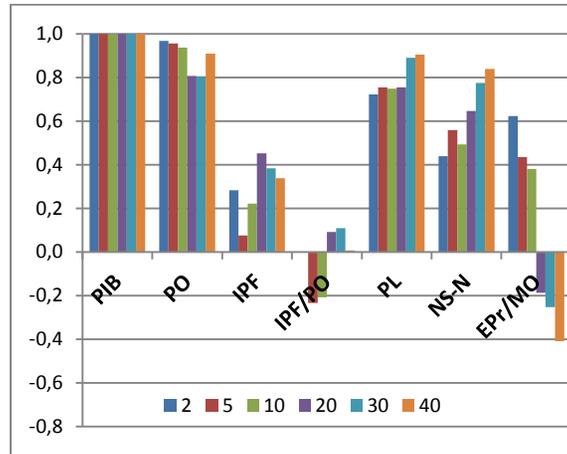
- Lo anterior implica necesariamente superar el extractivismo (intensivo en capital y poco generador de empleo) por una "Economía para la Gente" en la que el patrón de desarrollo tenga al ser humano como fuente del valor y beneficiario del crecimiento
- En ese nuevo marco, identificar las Políticas prioritarias para el Desarrollo Productivo, con inclusión y empleo digno
- Revisar las políticas sociales y economía que actualmente van "en contra ruta" con las que deberían caracterizar a una *Economía para la Gente*, corrigiendo las políticas que acentúan la pobreza y la desigualdad a pesar de que su propósito es que sean "pro-pobre"
- Revisar críticamente las orientaciones y asignar objetivos de desarrollo productivo a políticas públicas como la Política Tributaria y a las competencias autonómicas
- Formular estrategias con base en la trilogía del crecimiento inclusivo (Valor Agregado, Empleo Digno y Productividad) incluyendo:
 - Mercados
 - Estructura productiva y productividad
 - Competitividad e institucionalidad para el desarrollo
 - Visión de desarrollo y cultura productiva

Panel 1: Correlaciones respecto al PIB

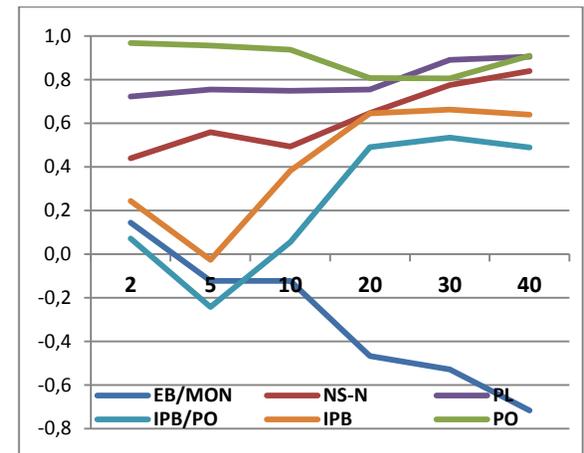
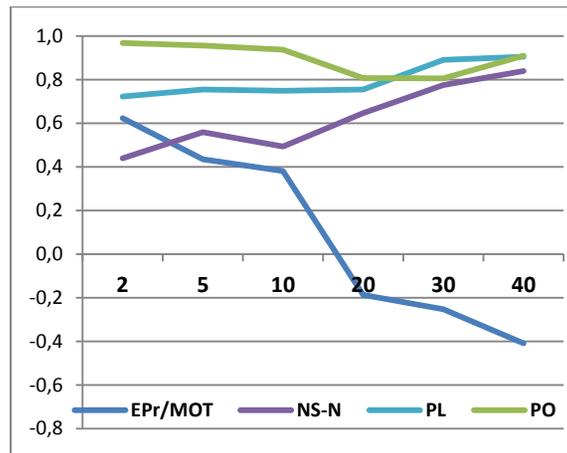
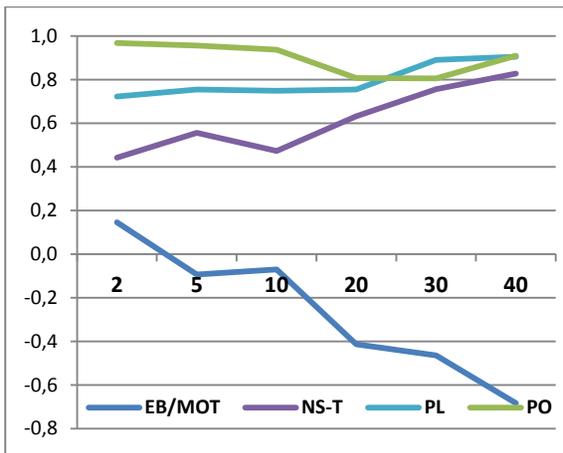
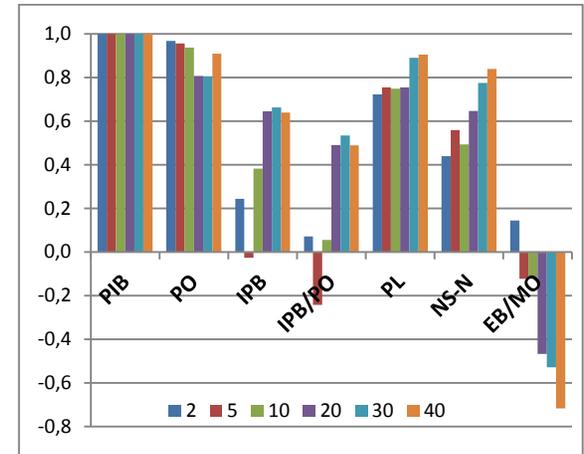
Esquema 1



Esquema 2

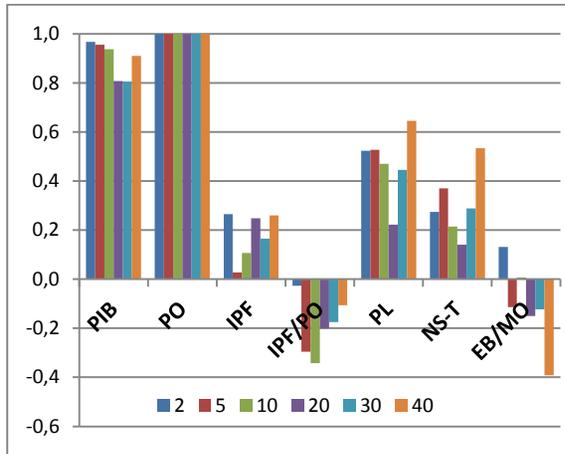


Esquema 3

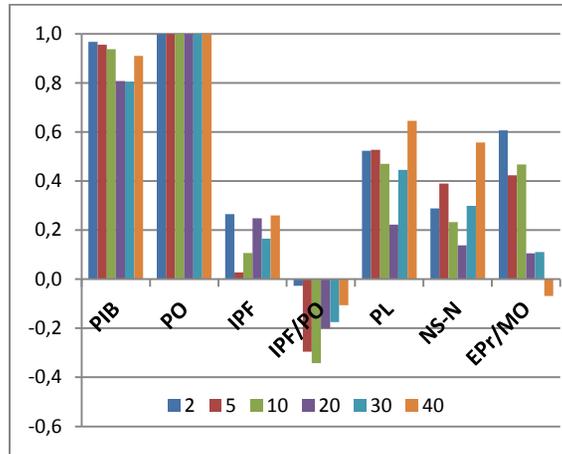


Panel 2: Correlaciones Respecto a la Población Ocupada (PO)

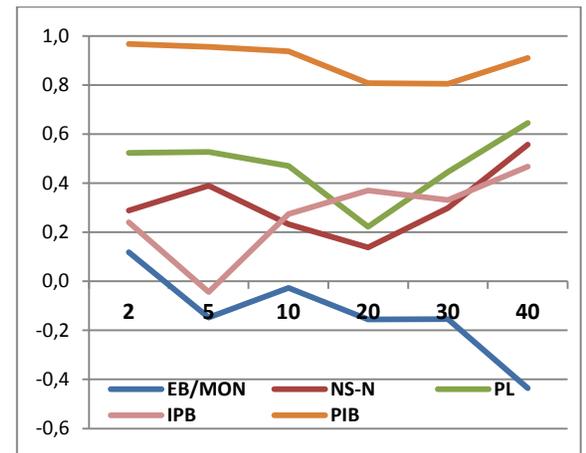
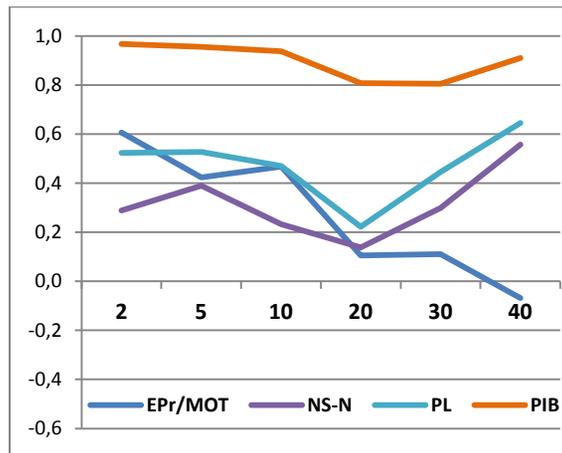
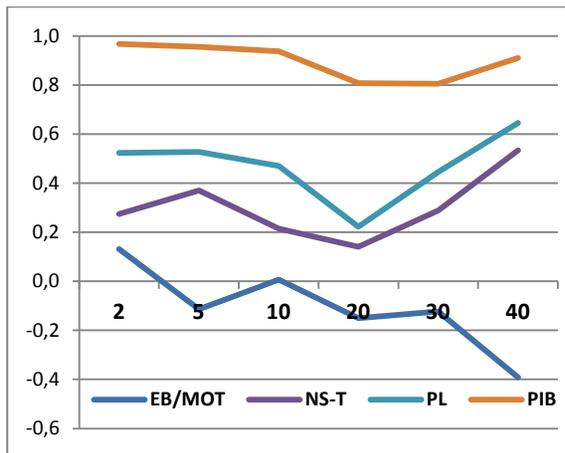
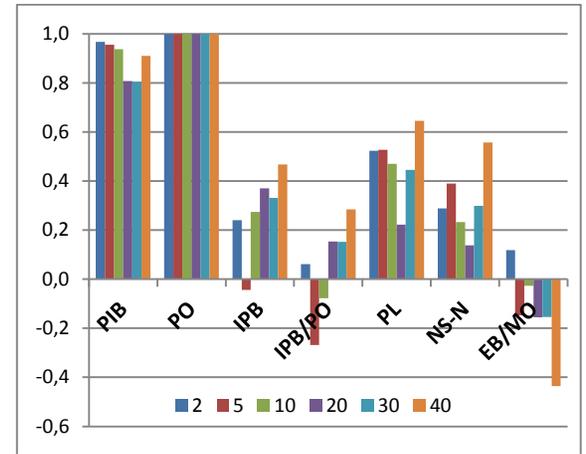
Esquema 1



Esquema 2

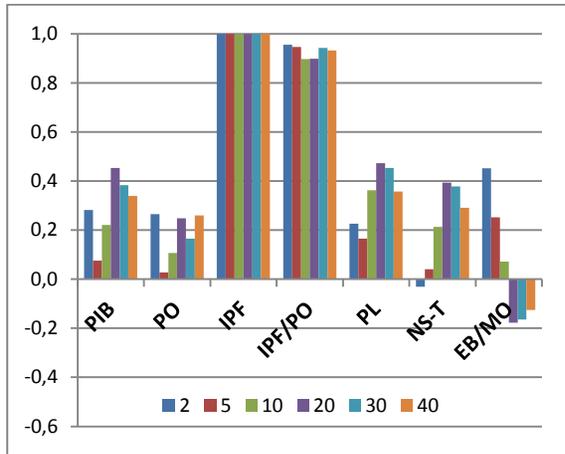


Esquema 3

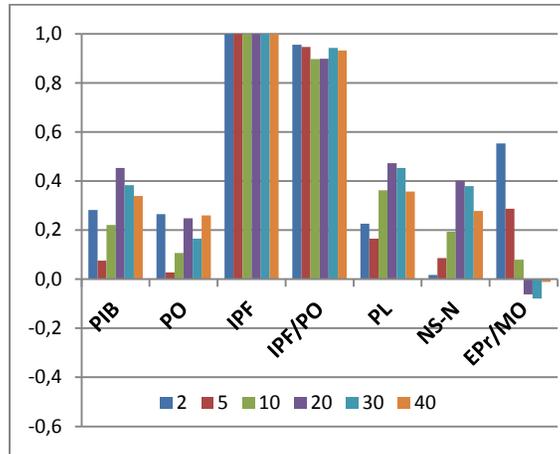


Panel 3: Correlaciones respecto a la Inversión Privada (fija y bruta)

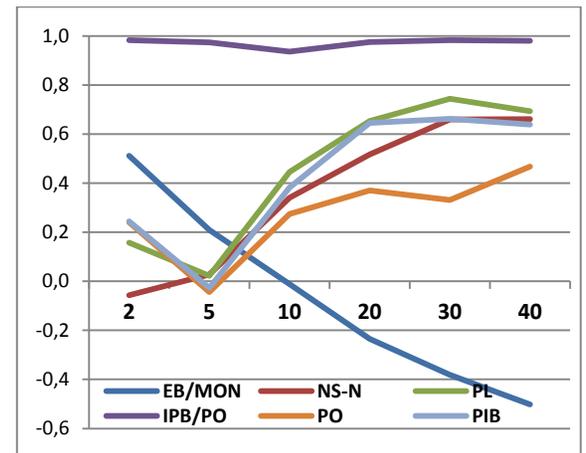
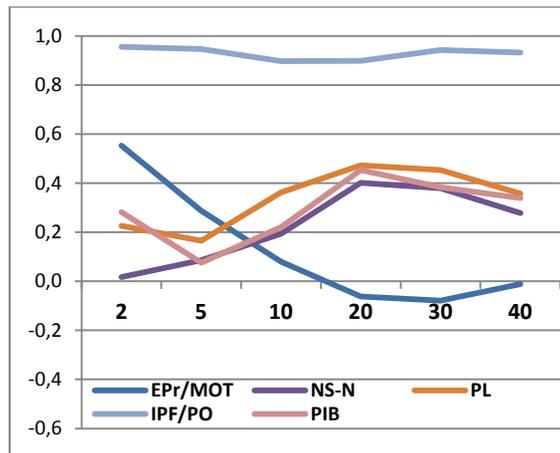
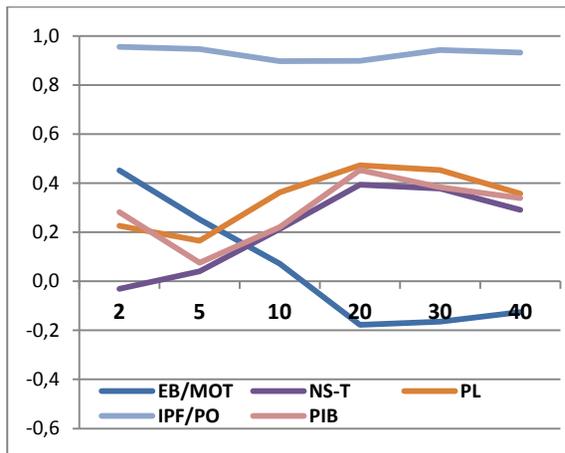
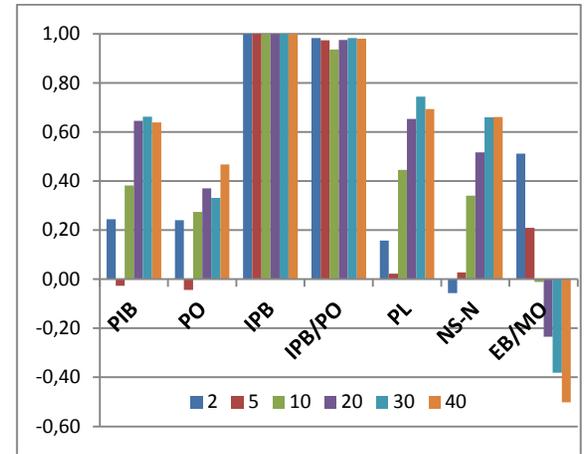
Esquema 1



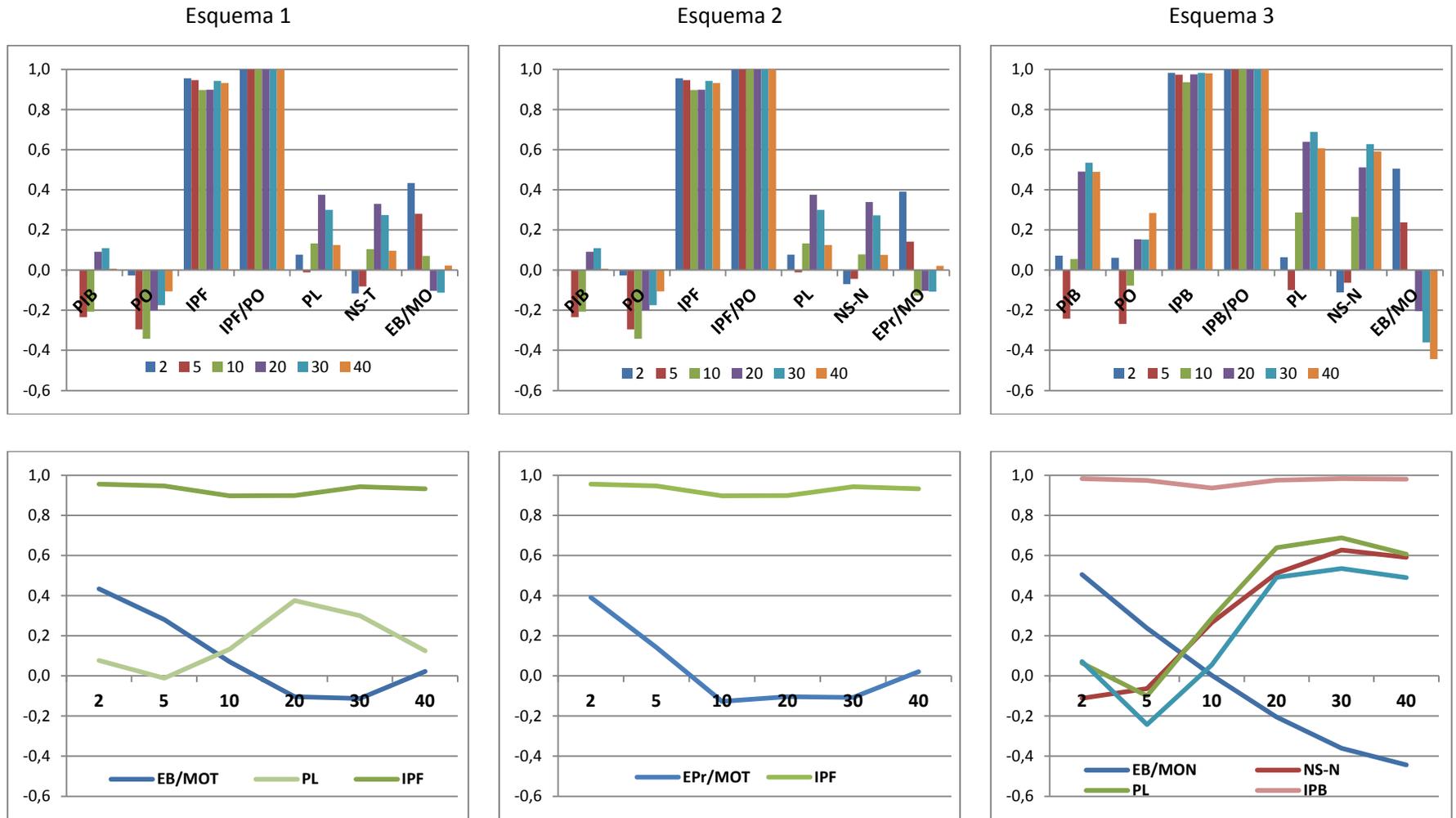
Esquema 2



Esquema 3

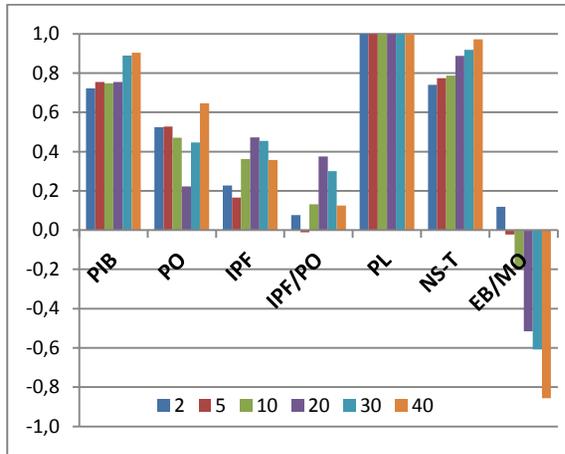


Panel 4: Correlaciones respecto a la Inversión por Trabajador (IP/PO)

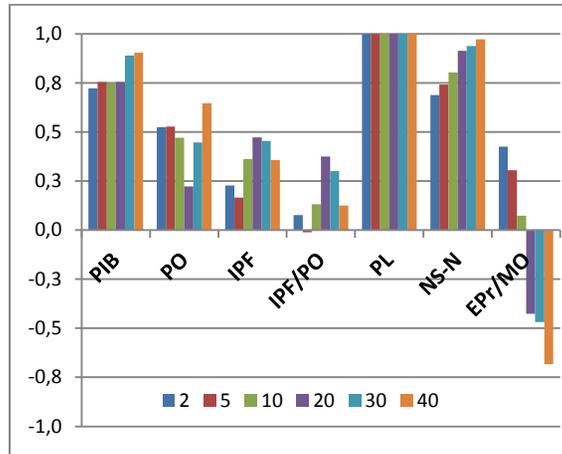


Panel 5: Correlaciones respecto a la Productividad del Trabajo (PL)

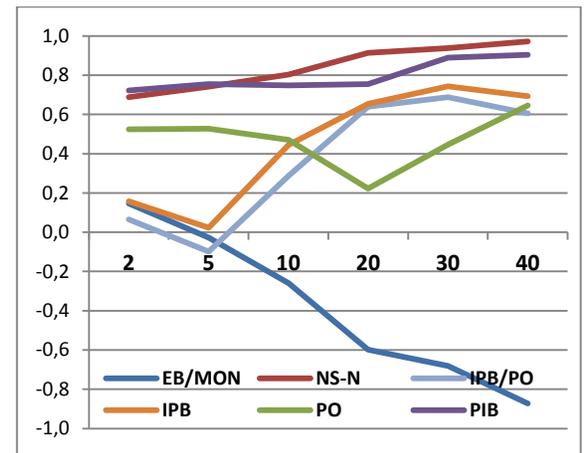
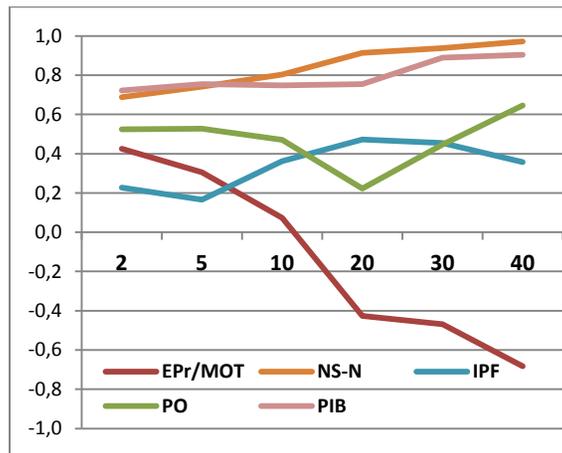
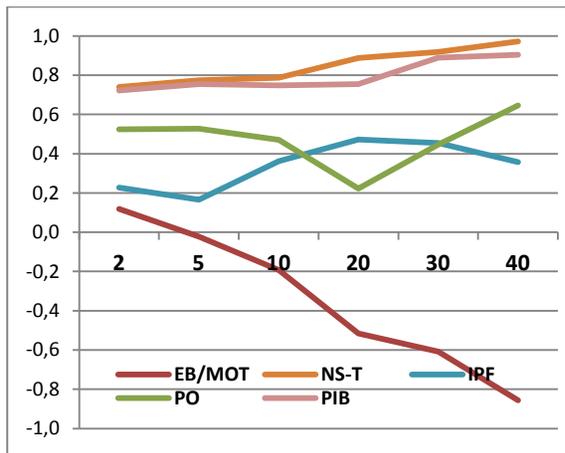
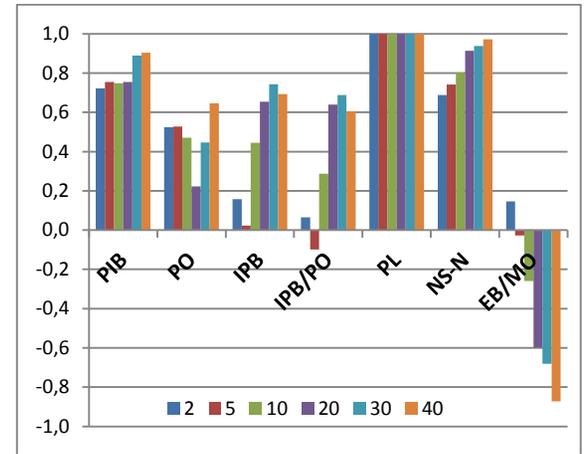
Esquema 1



Esquema 2

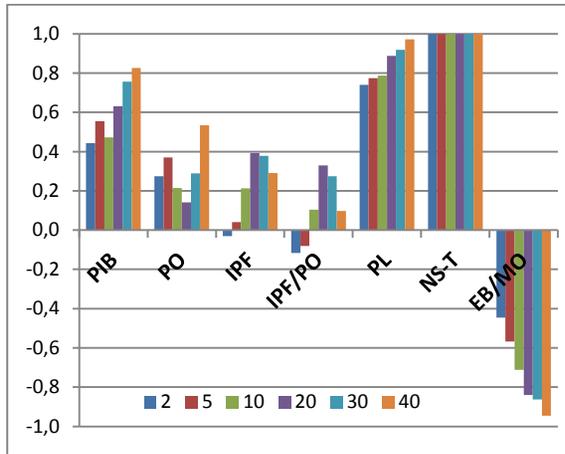


Esquema 3

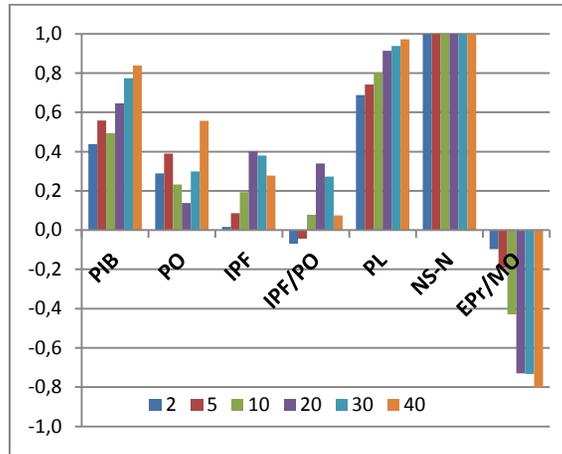


Panel 6: Correlaciones respecto al Salario Medio (NS)

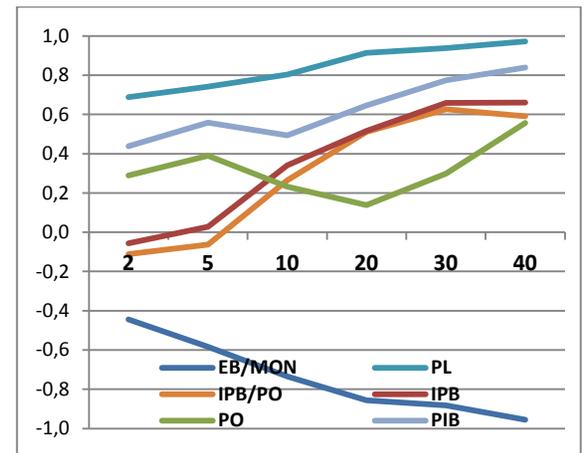
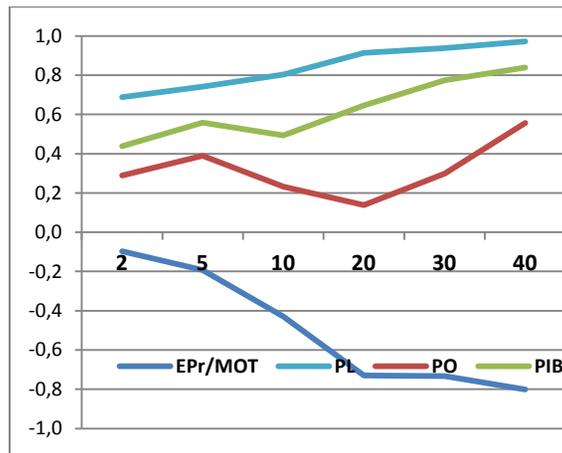
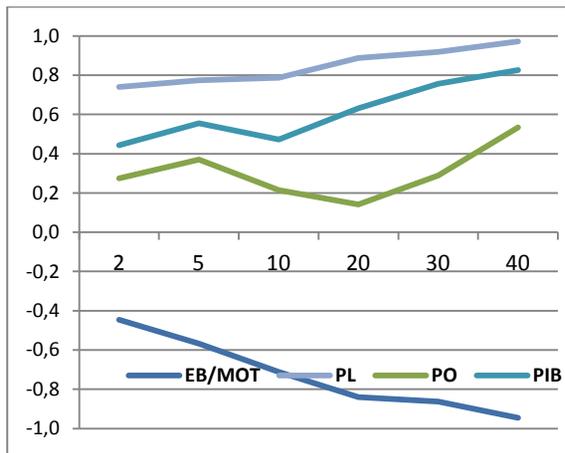
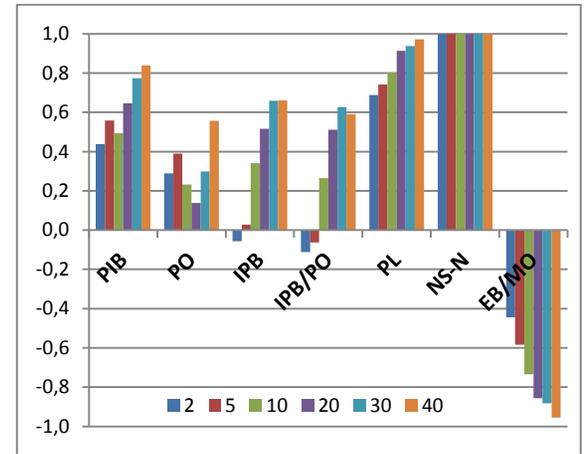
Esquema 1



Esquema 2

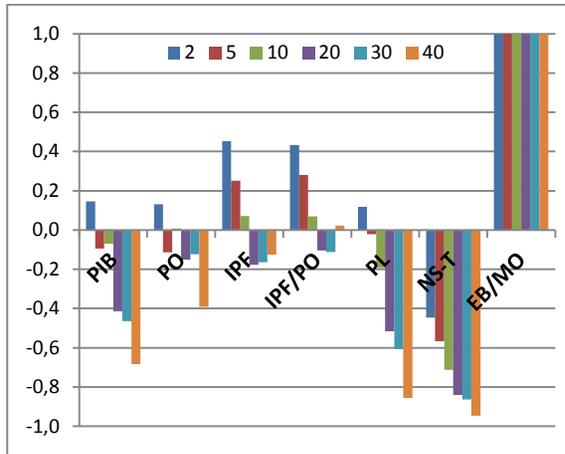


Esquema 3

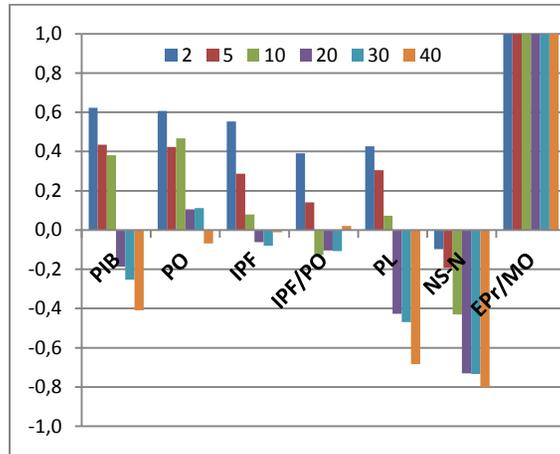


Panel 7: Correlaciones respecto al Excedente

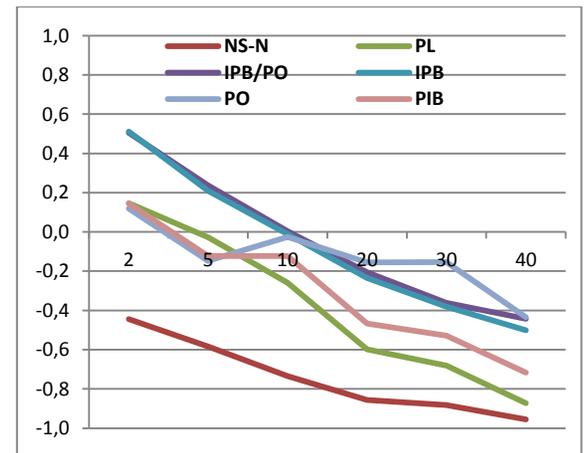
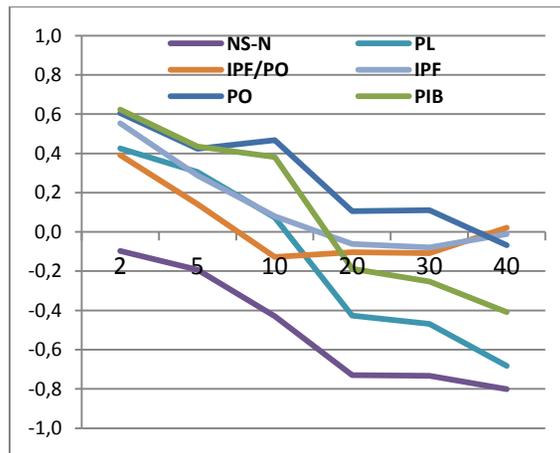
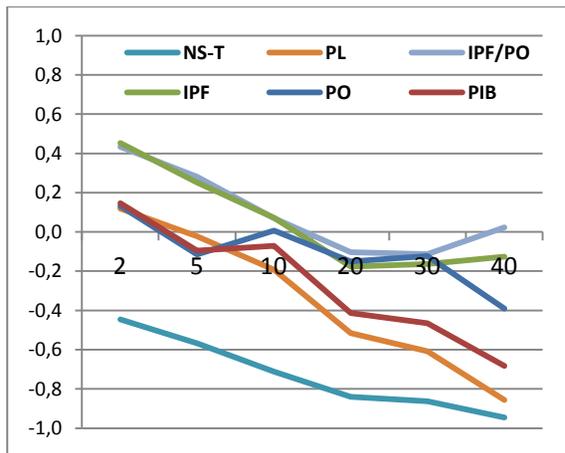
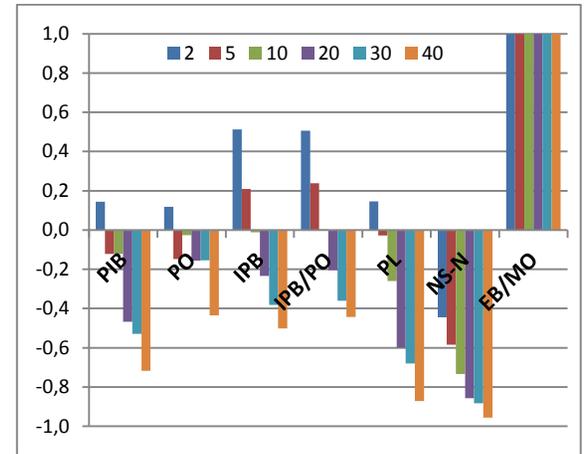
Esquema 1



Esquema 2

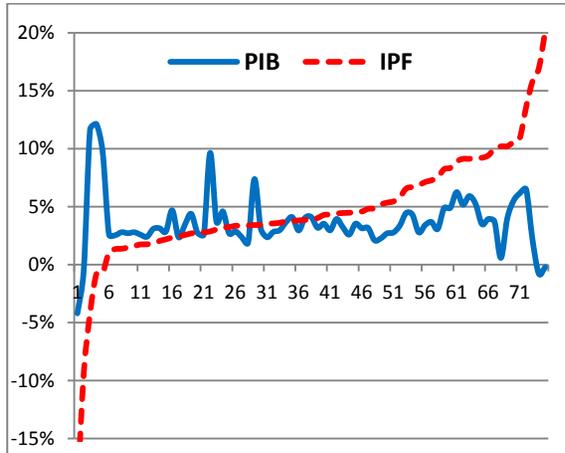


Esquema 3

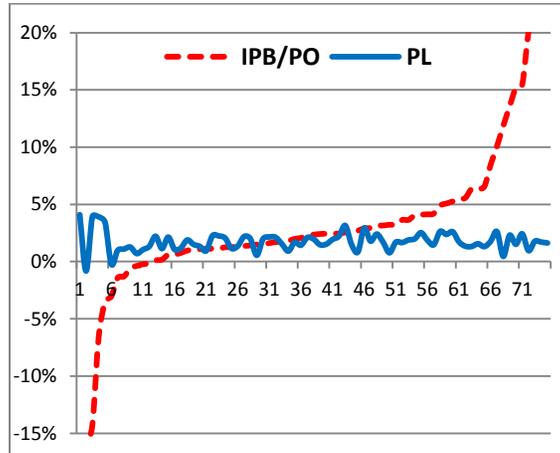


Panel 8: Tendencias de las Tasas de Crecimiento del PIB con IP, IP/PO y de PL con NS

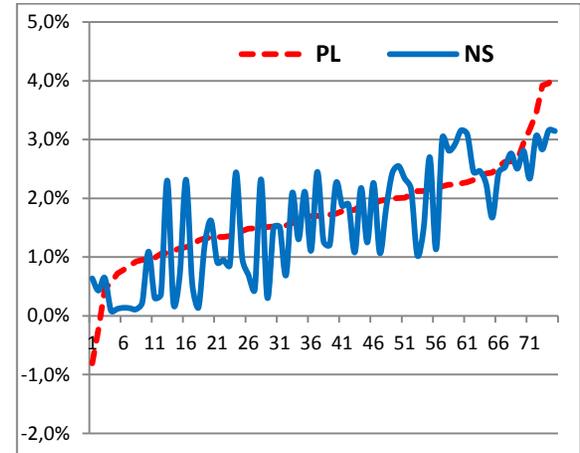
Período = 5 años



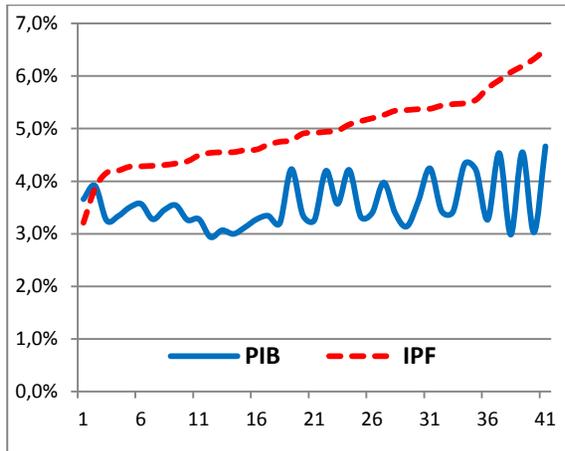
Período = 5 años



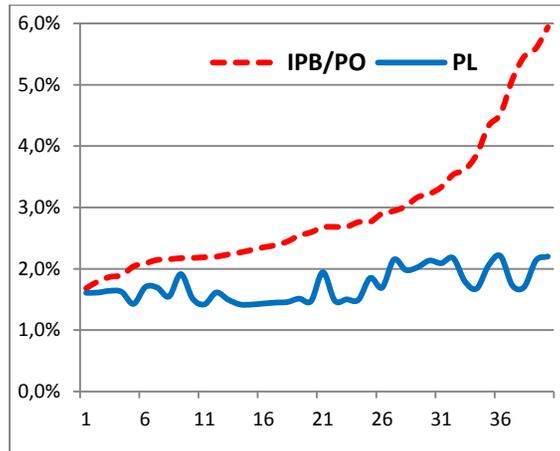
Período = 5 años



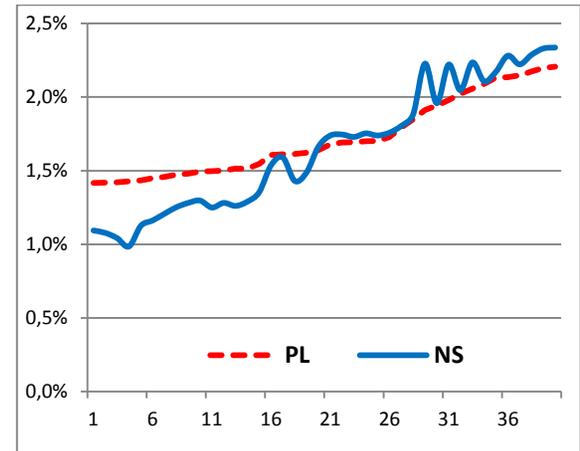
Período = 40 años



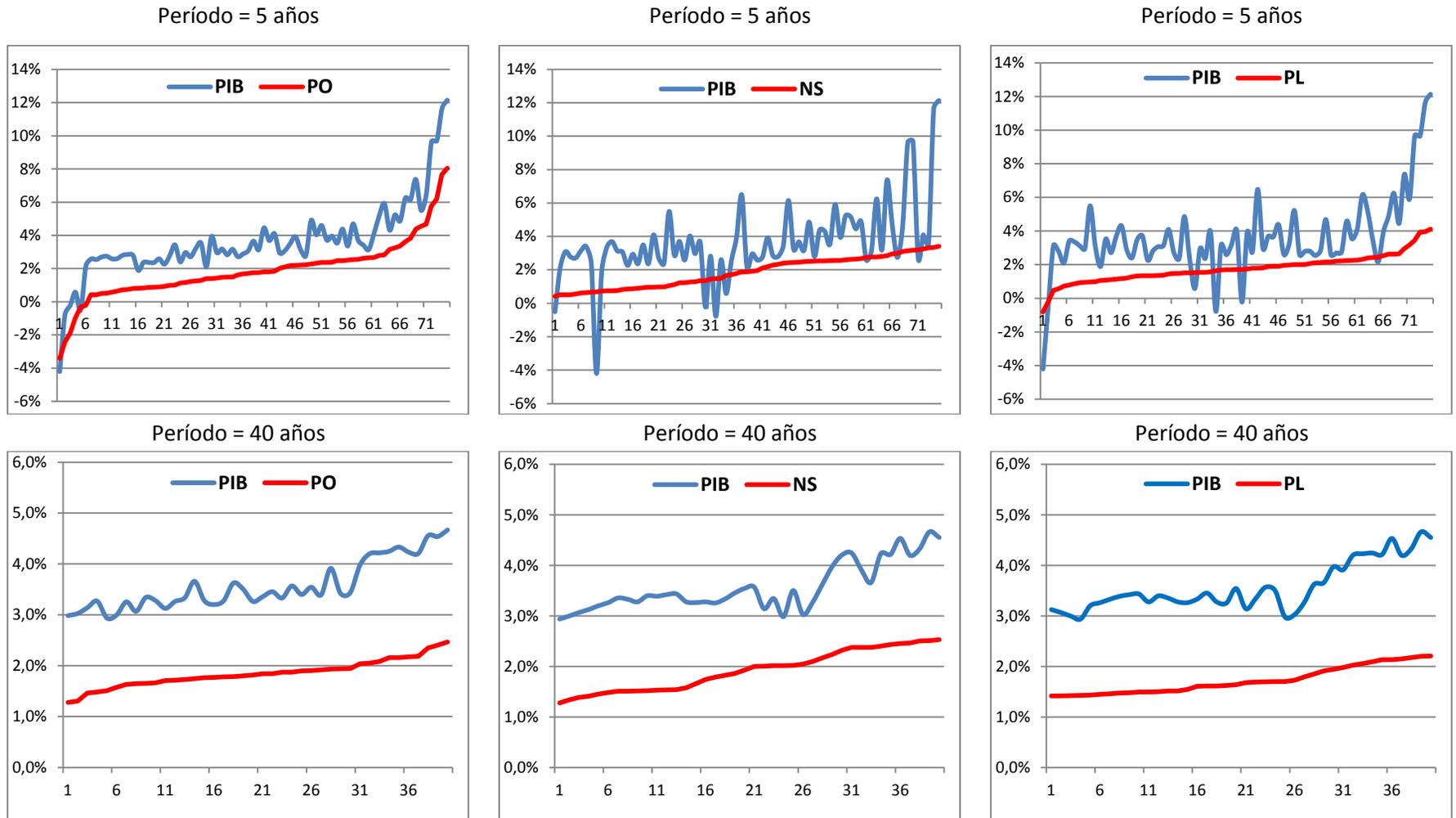
Período = 40 años



Período = 40 años

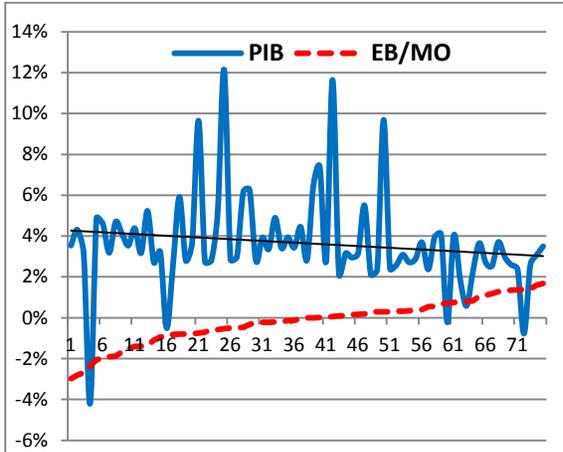


Panel 9: Tendencias de las Tasas de Crecimiento del PIB con PO, NS y PL

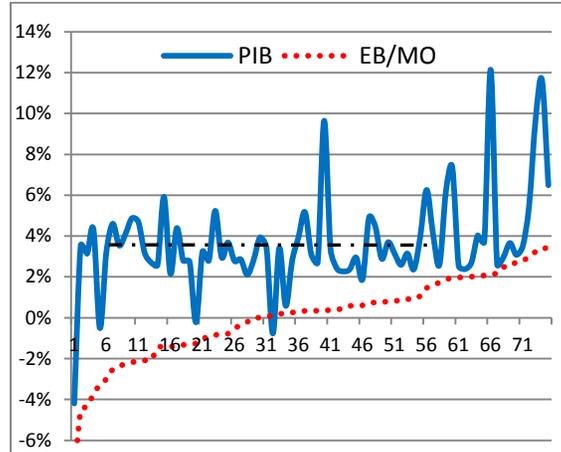


Panel 10: Tendencias de las Tasas de Crecimiento del PIB con el Excedente y la remuneración al trabajo

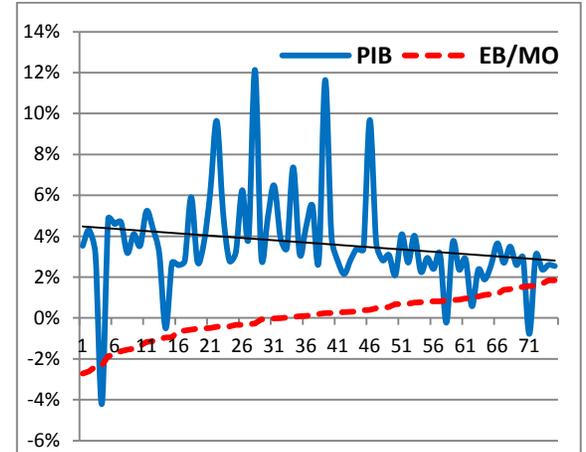
Esquema 1 (Per = 5 años)



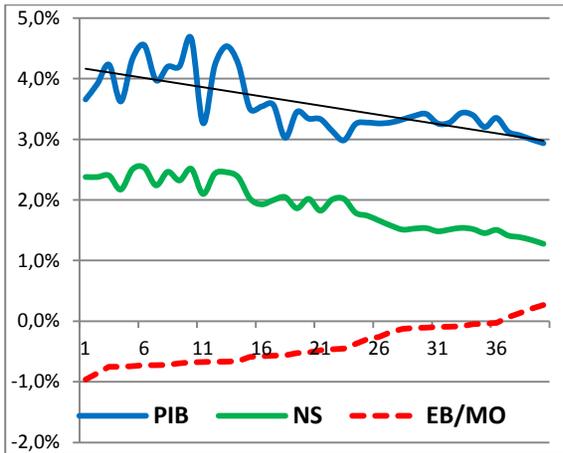
Esquema 2 (Per = 5 años)



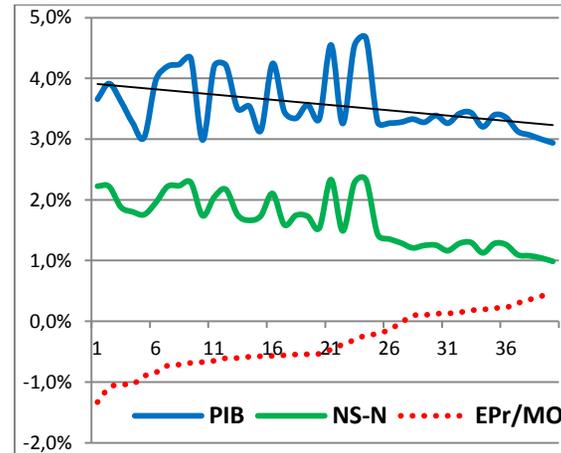
Esquema 3 (Per = 5 años)



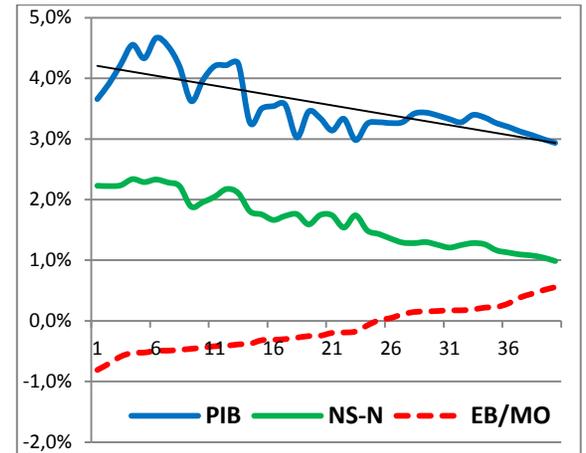
Esquema 1 (Per = 40 años)



Esquema 2 (Per = 40 años)

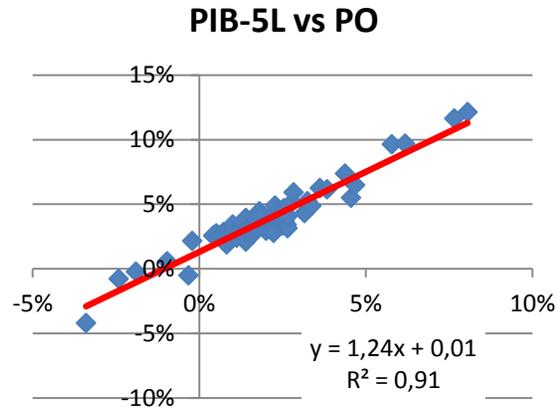


Esquema 3 (Per = 40 años)

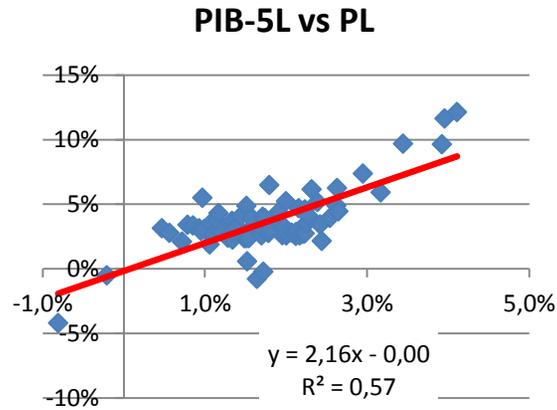


Panel 11: Tasas de Crecimiento del PIB (1929 – 2008)

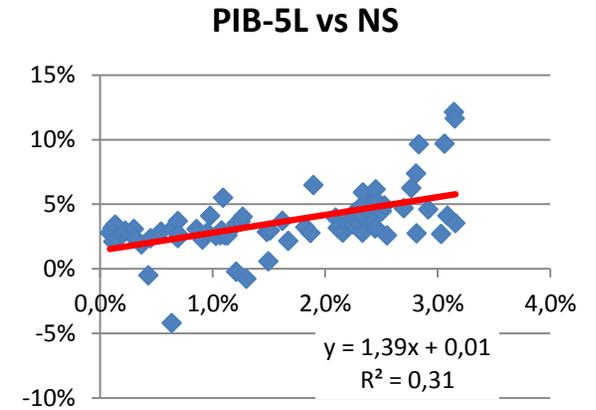
Población Ocupada – 5 Años



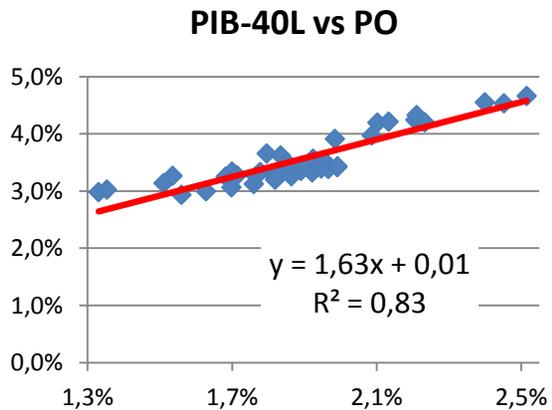
Productividad Laboral – 5 Años



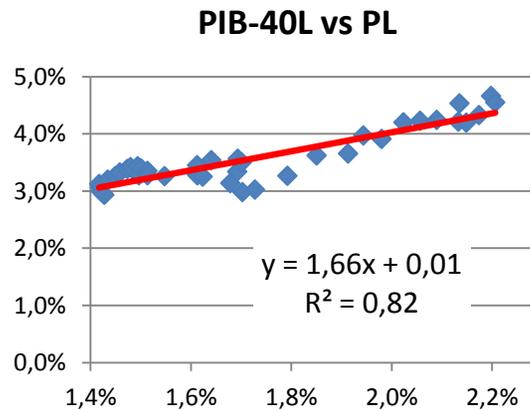
Nivel Salarial – 5 Años



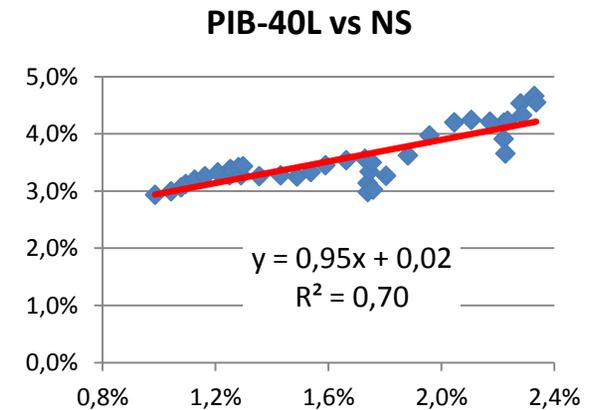
Población Ocupada – 40 Años



Productividad Laboral – 40 Años



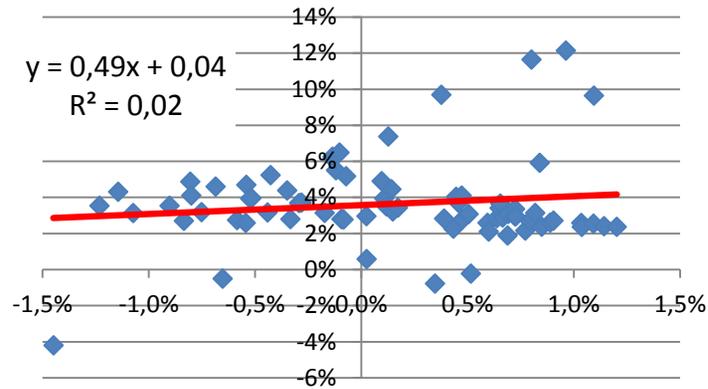
Nivel Salarial – 40 Años



Panel 11: Tasas de Crecimiento del PIB (1929 – 2008) Cont...

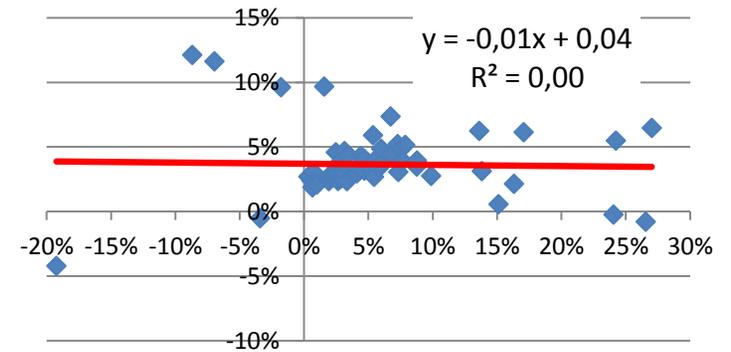
Concentración – 5 Años

PIB-5L vs VA/MO



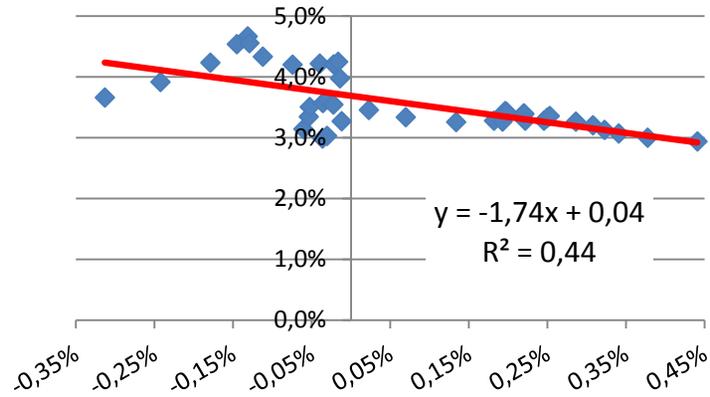
Inversión Privada Fija – 5 Años

PIB-5L vs IPF



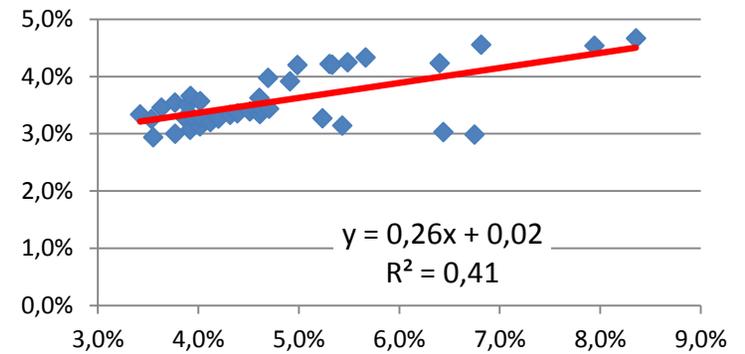
Concentración – 40 Años

PIB-40L vs VA/MO



Inversión Privada Fija – 40 Años

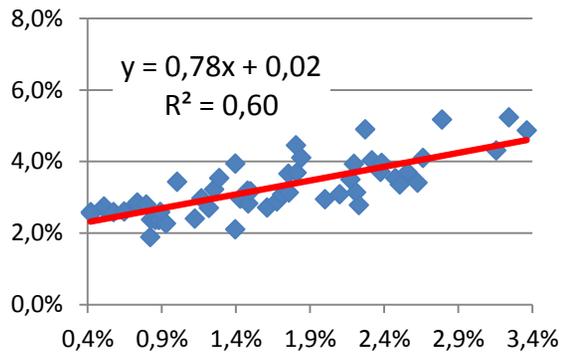
PIB-40L vs IPF



Panel 12: Tasas de Crecimiento del PIB (1950 – 2008)

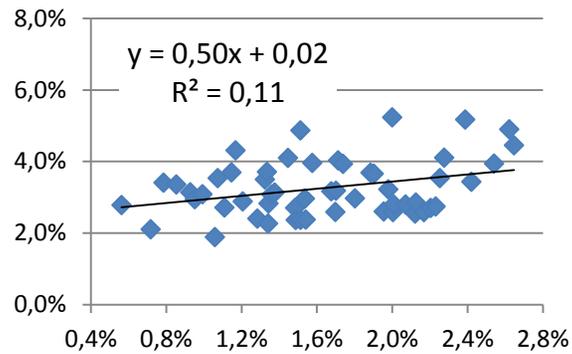
Población Ocupada – 5 Años

PIB-5 vs PO



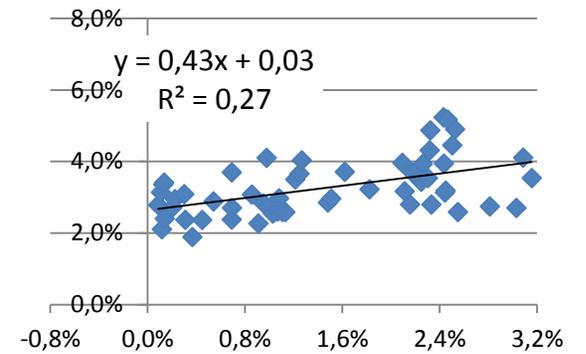
Productividad Laboral – 5 Años

PIB-5 vs PL



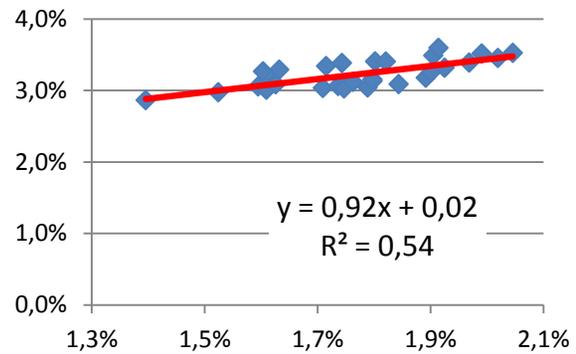
Nivel Salarial – 5 Años

PIB-5 vs NS



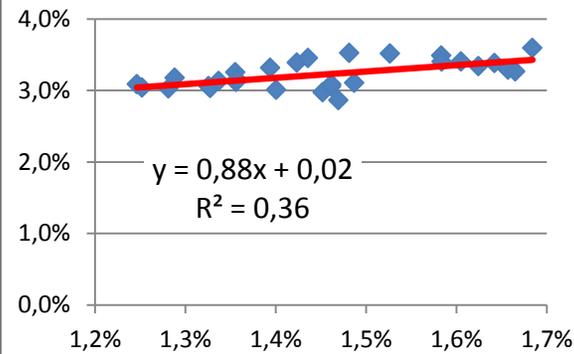
Población Ocupada – 30 Años

PIB-30 vs PO



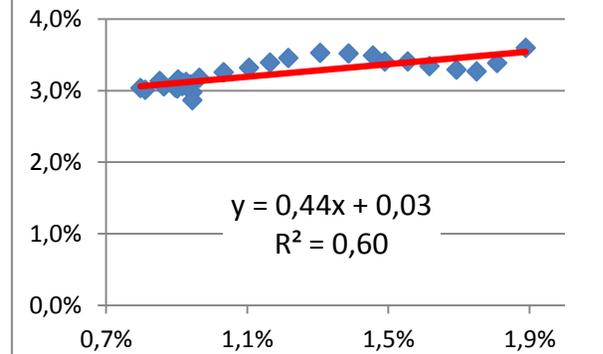
Productividad Laboral – 30 Años

PIB-30 vs PL



Nivel Salarial – 30 Años

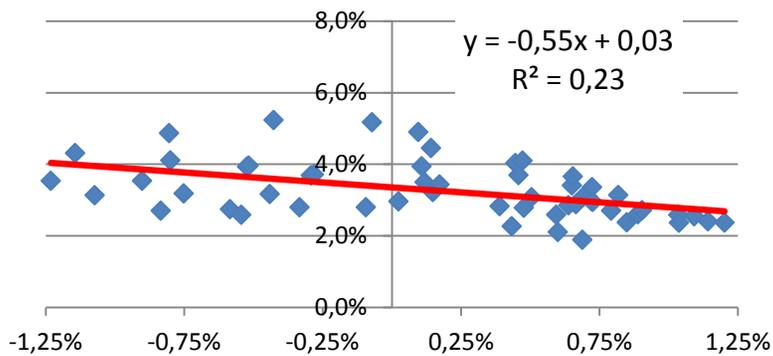
PIB-30 vs NS



Panel 12: Tasas de Crecimiento del PIB (1950 – 2008) Cont...

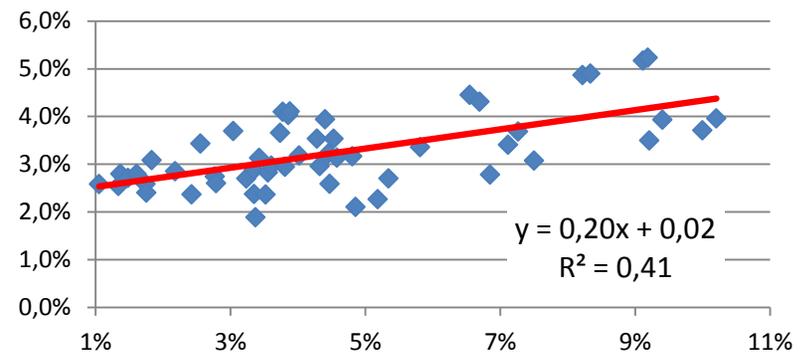
Concentración – 5 Años

PIB-5 vs VA/MO



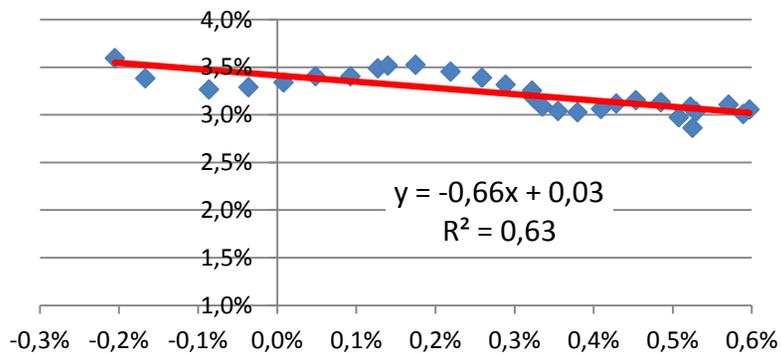
Inversión Privada Fija – 5 Años

PIB-5 vs IPF



Concentración – 30 Años

PIB-30 vs VA/MO



Inversión Privada Fija – 30 Años

PIB-30 vs IPF

