

Material Imprimible

Curso Economía para no economistas

Módulo El crecimiento económico

Contenidos:

- Qué es el crecimiento económico y por qué es tan importante
- Desarrollo económico. Diferencia entre crecimiento y desarrollo
- La desigualdad y los indicadores más utilizados
- Mercado de trabajo

El crecimiento económico

En los módulos anteriores hemos hecho hincapié en la economía de corto plazo. En cierta forma, la política fiscal, monetaria o cambiaria, suelen ser herramientas para modificar el ciclo económico y ayudar a que la economía salga de una recesión o la pueda evitar.

Gran parte de los análisis y debates de la opinión pública sobre cuestiones económicas se focalizan, en general, en temas de corto plazo. Por ejemplo, concentran la atención los datos recientes de la inflación o el desempleo, o la crisis financiera internacional o la eventualidad de una recesión, cuando estos sucesos no son más que pequeñas ondas en la gran ola que podemos identificar con el crecimiento.

Si queremos una definición, podemos decir que existe **crecimiento económico** en un país cuando se incrementa de manera sostenida la cantidad de bienes y servicios a disposición de la población.

Una medida adecuada del crecimiento económico lo constituye la variación del producto real per cápita.

En esta mirada de largo plazo, una diferencia aparentemente pequeña conduce a importantes disparidades. Veamos un ejemplo sencillo, con tres países: A, B y C. Cada uno de ellos crece a tasas del 1, 2 y 3 por ciento anual respectivamente. Presten atención, porque todos crecen, lo que es bueno, pero a tasas levemente distintas.

En el gráfico vemos la situación a los veinte años. Todos parten de idéntica situación, con un PBI per cápita de \$10.000. La diferencia en las tasas de crecimiento, que puede parecer mínima, marca un resultado notorio al cabo de 20 años.

- El país A, con un crecimiento de 1%, logró incrementar los ingresos de sus habitantes de \$10.000 a \$12.200, un poco más de un 20%
- El país B, que crece 2% anual, casi alcanzó los \$15.000, o sea que acumuló un crecimiento de casi 50%.
- El país C, que tenía una tasa de 3% de crecimiento, superó los \$18.000.

¿Es llamativo, no es cierto? Todos los países crecen en nuestro ejemplo, lo que es positivo lógicamente, pero la diferencia en la tasa de crecimiento que puede parecer menor para un año, se hace importante en el acumulado de veinte años.

Quizás ahora podamos volver a ver un gráfico que les presentamos en el módulo 3, tal vez lo recuerden. Este muestra la evolución de PBI per cápita de Argentina, Chile, China y Malasia para los años 1983 a 2023.

En 1983 Argentina tenía un PBI per cápita de 3.727 dólares anuales, muy por encima de Malasia con 2.123, Chile 1.700 y China, el más pobre, con 225 dólares. Cuarenta años después, la situación ya era otra. Así, Chile ahora lidera con un PBI per cápita de casi 17.000, Argentina con uno de 13.730, muy cerca China, con un PBI per cápita de 12.614 y finalmente Malasia, con uno de 11.648.

Si bien todos los países crecieron en ese período, no todos lo hicieron de igual manera. Argentina aumentó su PBI per cápita aproximadamente un 270%, Malasia aproximadamente 450%, Chile un 1000% y China aproximadamente un 5600% per cápita!

El crecimiento anual promedio dice que Chile creció un 5,93% por año, Malasia 4,35%, Argentina 3,31% y China 10,59%. El escaso crecimiento de Argentina respecto a los otros tres países se refleja claramente.

Desarrollo económico

Ahora que sabemos que el crecimiento es importante, probablemente queramos saber de qué depende. Bueno, la producción de bienes y servicios dependerá de las cantidades disponibles de insumos, materias primas, tierra, capital, trabajo y del rendimiento de cada uno de ellos, es decir, la eficiencia del proceso productivo, que no es otra cosa que la productividad.

Entonces, en resumen, el crecimiento puede provenir de 3 fuentes principalmente:

- el crecimiento de la productividad,
- el crecimiento del capital
- o el crecimiento de la mano de obra.

La productividad se incrementará con:

- el conocimiento
- la tecnología,
- el capital
- la inversión
- y la mano de obra con el crecimiento de la población

Naturalmente, nos podemos preguntar ahora de qué dependen o, qué habría que hacer para que la productividad, la inversión, la tecnología evolucionen favorablemente. Sin embargo, no es algo sencillo de responder. Por eso, ha habido numerosos estudios sobre otras variables que, directa o indirectamente, son determinantes del grado de crecimiento.

La evidencia generalmente más aceptada incluye:

- El nivel de educación y la expectativa de vida, ambas como medidas de la calidad de la fuerza de trabajo, es decir, el capital humano.
- La calidad institucional, en el sentido de la protección de los derechos de propiedad y el grado de desarrollo institucional que promueven el crecimiento. Concretamente, bajos niveles de corrupción, de criminalidad, elevado nivel de respeto a las leyes y estabilidad política estimulan el crecimiento
- La inflación, las crisis cambiarias y todo síntoma de inestabilidad macroeconómica afectan negativamente.
- El gasto público elevado, en la medida en la que debe ser financiado con impuestos que distorsionan los mercados. Cabe aclarar que hay efectos encontrados con el gasto público en educación e infraestructura.
- El grado de desarrollo de mercados financieros también contribuye, puesto que facilita el ahorro y las vías de financiamiento para las inversiones.
- Una distribución del ingreso más equitativa estimularía el crecimiento por cuanto los potenciales conflictos serían menores.
- Por último, la apertura al exterior y a la inversión extranjera, ya que se ha encontrado que las economías abiertas crecen más.

La apertura al exterior y la inversión extranjera

¿Verdaderamente, la apertura externa promueve el crecimiento? Desde hace más de 50 años suelen encontrarse dos posiciones bien marcadas:

- la de los partidarios del llamado crecimiento hacia afuera o de los modelos de crecimiento basados en la promoción de exportaciones
- y la de los partidarios del crecimiento a partir del modelo de sustitución de importaciones, o crecimiento hacia adentro.

Existe una abundante contrastación empírica que demuestra que la orientación hacia afuera ha alcanzado mayores logros en términos de crecimiento que la orientación hacia

adentro. Los modelos que procuraron el crecimiento a través de la sustitución de importaciones han promovido la producción a escalas ineficientes, restringidos por los menores tamaños relativos de los mercados de los países menos desarrollados.

Para algunos tipos de productos el mercado nacional no tiene el tamaño necesario para que las firmas operen a niveles eficientes de escala, lo que unido a la protección determina la existencia de monopolios.

La única manera de superar las restricciones para los países con mercados domésticos pequeños ha sido precisamente la especialización en la producción y la exportación de esos bienes de modo de aprovechar plenamente las economías de escala en dichos rubros. Esto ha aumentado la productividad y, por lo tanto, ha generado crecimiento.

A su vez, una economía abierta permite que la competencia con el exterior estimule a las empresas locales a mejorar su eficiencia productiva y la calidad de sus productos, lo que conduce también al mejoramiento de la productividad.

Por otra parte, la existencia de protección estimula la distracción de esfuerzos por parte de la clase empresarial a gestionar instrumentos de defensa en lugar de mejorar el desempeño de las empresas.

Por último, en economías orientadas hacia afuera las empresas tienen la oportunidad de estar en permanente contacto con las firmas que operan en el mercado internacional, por lo que el conocimiento y la incorporación de los avances tecnológicos se procesan con mayor rapidez que en un mercado aislado por instrumentos de protección. Este aumento en la velocidad de la transferencia tecnológica produce también incrementos más rápidos en la productividad y, por lo tanto, mayor crecimiento que en una situación de mercado protegido.

Suele suceder que el crecimiento económico puede parecer un indicador insuficiente al momento de evaluar la calidad de vida. Si bien el crecimiento nos muestra aquello que tiene que ver con los ingresos de la población, debemos acudir al concepto de desarrollo económico para evaluar el bienestar.

Precisamente, existe desarrollo económico cuando la población experimenta una mejora en su bienestar durante un largo período de tiempo. Es un concepto muy ligado a la dicotomía entre un país desarrollado o subdesarrollado. Notemos que se refiere a “un largo período de tiempo” porque el desarrollo no se consigue de un año a otro, más bien es el resultado de un proceso de transformación.

Y el **bienestar** no solo implica una mejora en los niveles de ingreso como refleja en el crecimiento. Por ende, para medir el grado de desarrollo de una nación se deben utilizar indicadores representativos de la evolución de un conjunto amplio de características socioeconómicas de la misma.

Algunos de los más utilizados son:

- el ingreso per cápita
- el porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza
- la distribución del ingreso
- el grado de alfabetización y/o la escolaridad promedio de la población
- la esperanza de vida al nacer
- la cantidad de médicos y/o camas de hospital por habitante
- el respeto institucional de los derechos individuales de la población, etc.

En el siguiente mapa está representado el resultado del año 2015 del Índice de Desarrollo Humano que elabora Naciones Unidas. En la escala de colores con sus intensidades diferentes, el rojo representa niveles inferiores de la escala que continua con el amarillo, subiendo al verde para los niveles más altos.

Lógicamente, América del Norte, Oceanía y Europa Occidental tienen los mejores resultados. Argentina, parte de centro y Sudamérica como así también Rusia y Europa Oriental tienen niveles similares. Lamentablemente, las regiones en tonos amarillos y rojos, como todo África, muestran las peores condiciones de vida.

El crecimiento económico no es condición suficiente para que un país alcance un mayor grado de desarrollo; deben verificarse además otras transformaciones. Por lo general, aspectos tales como la distribución del ingreso y de la riqueza más igualitaria, la reducción de la pobreza, la capacitación de los recursos humanos y una mejora en la situación sanitaria de la población contribuyen a generar condiciones de desarrollo.

Precisamente, una de las formas más habituales de medir la distribución del ingreso es a través del coeficiente de Gini. El índice varía entre 0 y 100. Los valores menores reflejan una distribución más equitativa y los valores más próximos al cien, una peor distribución del ingreso.

Veamos la evolución de la distribución del ingreso en Argentina entre 1991 y 2014. Es notorio que hay dos períodos bien marcados. El primero desde 1991 hasta la gran crisis de 2001 y 2002, con una creciente desigualdad, y un segundo período desde 2003 con una mejora casi constante en este aspecto.

Desigualdad. Indicadores más utilizados

Otro indicador muy habitual, que suele ocupar espacio en las noticias, es el de la línea de pobreza o, a veces también, línea de indigencia. La línea de pobreza e indigencia no es otra cosa que un nivel de ingreso que permite calificar a una familia u hogar como pobre o indigente. Técnicamente, se establece el costo de una canasta de consumo que satisfaga las necesidades de una familia.

Generalmente, la diferencia entre la línea de pobreza y la de indigencia es que para la pobreza se tienen en cuenta otras necesidades aparte de las alimentarias. Los hogares que están debajo de la línea de pobreza o de indigencia tienen un ingreso que no alcanza para cubrir esa canasta.

En relación a lo que venimos hablando, conviene mencionar una de las predicciones más escalofrantes de la historia del pensamiento económico. En 1798, hace más de 200 años, Thomas Malthus, clérigo inglés y uno de los primeros pensadores económicos, afirmó que la capacidad de crecimiento de la población es infinitamente mayor que la capacidad de la tierra para producir bienes de subsistencia para el hombre.

Afortunadamente, Malthus erró por mucho. Aunque la población se ha multiplicado por seis en estos doscientos años, el nivel de vida es mucho más alto en todo el mundo.

Malthus subestimó el ingenio de la humanidad para incrementar la productividad; la maquinaria agrícola, nuevas variedades de cultivos y otros inventos han permitido a cada agricultor producir alimentos para un número creciente de personas.

Desde luego, las condiciones sociales que venimos analizando suelen quedar reflejadas en el mercado de trabajo y, al mismo tiempo, el mercado de trabajo condiciona la situación social. Así que démosle un vistazo.

Mercado de trabajo

Si bien es un mercado que merece la mayor atención, no por eso deja de ser un mercado. Contrariamente a lo que podríamos suponer, los trabajadores constituyen la oferta, ya que ofrecen su mano de obra, y la demanda de trabajo corresponde a las empresas o empleadores.

Por las dudas, repetimos: la oferta refleja la predisposición de los trabajadores, las horas de trabajo ofrecidas a cada nivel de salario. Esta disposición dependerá, entonces, del nivel de salario, y de la preferencia del trabajador por ocio como alternativa al trabajo, así como de factores culturales y sociales.

Se suele suponer que hasta cierto punto, la oferta de trabajo es creciente con el salario “W”, pero luego de cierto nivel salarial, por ejemplo “W0” en nuestro gráfico, la oferta decrecería aunque se incrementara el salario. Esto se debe a que llegado un cierto nivel de ingreso, en nuestro caso “W0”, el trabajador prefiere el ocio que continuar incrementando su ingreso. Preferirá el ocio por sobre otros bienes que podría adquirir con ese ingreso superior.

Desde luego, la mayoría de nosotros no estamos en semejante situación, pero este fenómeno permite explicar por qué alguien puede preferir no hacer horas extras o por qué una estrella del espectáculo o del deporte puede preferir el retiro aunque le prometan un contrato rutilante.

Quizás esta representación de la oferta de trabajo les parezca poco realista, dado que una parte importante de los trabajadores no pueden elegir cuántas horas trabajar al día. Es más, se podría argumentar que la cantidad de horas de trabajo se debe más a disposiciones del empleador que a una elección independiente del trabajador. Sin embargo, el trabajador siempre puede elegir no trabajar frente a un salario que no considere adecuado. Incluso, puede darse que un hogar decida incorporar más o menos integrantes al mercado de trabajo según el salario sea más alto o más bajo.

Por el lado de las empresas, éstas demandarán mano de obra en la medida que le genere alguna ganancia. Para eso, tendrán en cuenta:

- la productividad,
- el precio del bien que producen
- y, lógicamente, el salario

Gráficamente, se la observa como a cualquier demanda de mercado. Esta se incrementa a medida que baja el salario.

Si combinamos oferta y demanda del mercado de trabajo, la intersección nos dará nuestro salario de equilibrio “WE”. A salarios superiores al de equilibrio, habrá más

trabajadores interesados en trabajar que los que están dispuestos a contratar las empresas.

Ahora bien, si hay algo que caracteriza al mercado de trabajo es que no es perfecto. Tiene ciertas particularidades que lo hacen especial. Veamos:

- Primero, la existencia de sindicatos según sea su poder de negociación puede establecer salarios superiores al de equilibrio.
- Igualmente sucede con los niveles de salario mínimo.
- Por otra parte, la cantidad de demandantes es inferior a la de oferentes y esto puede situar en desventaja a los trabajadores. En ciertas actividades donde hay un único empleador o también en ciudades pequeñas, esa condición les brinda un poder de decisión sobre el salario.
- Otra de las características distintivas del mercado de trabajo, en comparación con otros mercados, es su menor grado de flexibilidad. No sólo por lo que ya dijimos respecto a los sindicatos o al salario mínimo, sino también por la regulación de los contratos de trabajo en cuanto a la imposibilidad de reducir salarios, a los costos en caso de despidos, etc.
- La flexibilidad del mercado de trabajo se refiere a la capacidad de dicho mercado de ajustarse a shocks con rapidez y extensión adecuada al cambio de las condiciones en el mercado del producto de la empresa.
- Otro aspecto tiene que ver con la flexibilidad funcional, ya que no resulta sencillo para la empresa ni para el trabajador cambiar de tareas.

Por todo lo anterior, la velocidad de ajuste del mercado de trabajo es más lenta que en otros mercados. Así, tanto la desvinculación, como la contratación del lado de la demanda o encontrar un empleo del lado de la oferta normalmente lleva un largo tiempo en comparación a otros mercados.

Cuando presentamos el mercado de trabajo hicimos una simplificación que no es real. Hemos supuesto que todo el trabajo era igual, esto es, que no había diferencias de salarios entre los diferentes grupos y personas. Pero en los hechos, deberíamos hablar de distintos mercados de trabajo, dado que existe una importante segmentación.

La heterogeneidad de los salarios proviene, lógicamente, de las diferencias cualitativas entre los individuos, según su capacidad, su nivel de formación y su experiencia, entre

otros motivos. Desde el punto de vista de la demanda de trabajo cada uno de ellos aporta distinto nivel de productividad y beneficio, lo que justifica la diferenciación de salarios.