

Sigue la búsqueda



Tras investigar el crecimiento durante décadas, ¿qué pueden aportar los teóricos a la política económica?

Lant Pritchett

*Así pues, aquí estoy, en medio del camino, habiendo pasado veinte años—
Veinte años malgastados en gran parte, los años de “Entre deux guerres—
Tratando de aprender a usar palabras, y cada intento
Es enteramente un nuevo empezar, y un diferente género de fracaso
Porque uno sólo ha aprendido a disponer de lo mejor de las palabras
Para lo que uno no tiene ya que decir, o según el modo
En que uno ya no está dispuesto a decirlo.
—T. S. Eliot, Cuatro Cuartetos*

LA TEORÍA moderna del crecimiento, elaborada a partir del modelo Harrod-Domar, nació en 1956 con los famosos estudios de Robert Solow. Incluso la “nueva” teoría del crecimiento, nacida con los estudios de Paul Romer, ya ha entrado en su tercera década. ¿Por qué será que muchos economistas piensan que pueden trocar el término “palabras” por “estudios de crecimiento” en los versos de T. S. Eliot? Este es un breve repaso de los estudios de crecimiento y de sus perspectivas, en tres partes: la teoría del crecimiento (vieja y nueva), las investigaciones empíricas sobre el crecimiento (a corto y largo plazo) y el camino por andar. El hilo es la tensión entre la lógica del mundo académico y las necesidades de quienes tienen que aplicar la política económica. El típico gestor o asesor económico —sea político o tecnócrata— desea conocer las consecuencias probables de acciones concretas en el sector público (sin limitarse exclusivamente a la política económica) dentro del marco temporal que le incumbe. Si las investigaciones sobre el crecimiento son un esfuerzo por satisfacer esa necesidad, queda mucho trecho por delante.



Teoría del crecimiento: Vieja y nueva

La teoría del crecimiento (como hemos de entenderla) no tiene pertinencia especial para la economía del subdesarrollo, ni el interés del subdesarrollo ha jugado un papel esencial en su formulación.

—John Hicks, *Capital y Crecimiento*, 1965

Ahora, tras docenas de estudios brillantes sobre la “nueva teoría del crecimiento” (y millares de estudios menos serios), es difícil revivir el entusiasmo con que fue recibido el “crecimiento endógeno” a principios de los años ochenta. La teoría del crecimiento seguía dominada por el modelo de Solow, conocido ahora como el modelo de “crecimiento exógeno”, y estaba muy empantanada. Ya en 1971 Solow pudo escribir que todo lo que cabía decir con su modelo de crecimiento estaba ya dicho. Y lo que estaba dicho no era que nada pudiera afirmarse con certeza, sino que, con certeza, con ese modelo no podía afirmarse nada. En el modelo de Solow y sus variantes, las tasas de crecimiento del producto per cápita, en equilibrio o en estado estable, eran impulsadas por el progreso técnico; pero tales modelos, *tal y como estaban contruidos*, no decían nada sobre los factores determinantes del progreso técnico. Esto último suele entenderse mal, pero es importante para comprender cuán empantanada estaba la profesión y, por ende, el entusiasmo que despertó el nuevo crecimiento.

El modelo de Solow no suponía que el progreso técnico fuese exógeno, o sea, determinado desde fuera. Partía más bien de los supuestos necesarios para elaborar un modelo de economía con equilibrio dinámico, una trayectoria en la que la economía, a la larga, acabaría por encarrilarse. Un corolario de tales supuestos era que el progreso técnico debía ser exógeno al modelo. La dificultad técnica estriba en que los supuestos necesarios para engendrar un modelo con equilibrio implican que los costos normales de los factores de producción —trabajo y capital— agotan el producto total. Nada queda para pagar a emprendedores e innovadores. Pero si en un estado de equilibrio no se puede pagar nada a los innovadores (dados los supuestos del modelo), entonces nada —ni ningún tipo de política económica— puede afectar a sus incentivos para innovar. El problema de armonizar una innovación económica deliberada que redunde en una mayor productividad de todos los factores (innovación que evidentemente existe y es la clave del éxito del capitalismo) con los modelos económicos formales (capaces de representar adecuadamente este fenómeno) es de larga data. Ya lo habían reconocido Schumpeter y Knight; la claridad del álgebra y la presentación de Solow simplemente lo delinearón mejor.

Los mejores modelos macroeconómicos de alrededor de 1980 sostenían que las políticas nacionales podían afectar al

nivel de ingresos, pero no al crecimiento en estado estable. Entretanto, el análisis microeconómico de las reformas sectoriales mostraba que los efectos en el nivel producidos por los cambios de política casi siempre eran ínfimos porcentajes del PIB. Este maridaje —de una macroeconomía en la que las tasas de crecimiento de largo plazo eran impulsadas por un progreso técnico independiente de las políticas nacionales y una microeconomía en que las reformas solo producían aumentos marginales en los niveles de eficiencia— era estable pero cada vez menos feliz.

A este infortunado matrimonio de macro y micro se sumaron los modelos de la nueva teoría del crecimiento. Uno de los motivos de la infelicidad de la unión era completamente técnico e inherente a la disciplina de la economía: ¿no podían los economistas elaborar un modelo que incluyese tanto la innovación deliberada como el estado estable? Justamente eso fue lo que logró Romer (1983) con algunos modelos que produjo aprovechando los avances en las técnicas de modelización del equilibrio “no competitivo” (en el que el pago a los factores no agota el producto). En esta nueva clase de modelos, como la innovación puede ser impulsada por incentivos, las políticas nacionales podían incidir no solo en el nivel de ingresos, sino también en las tasas de crecimiento de los países en estado estable, es decir, las tasas de muy largo plazo.

Un segundo motivo de las desdichas del matrimonio de macro y micro era externo: su incapacidad para explicar ciertos hechos obvios (por ejemplo, que los niveles de ingresos sí difieren por órdenes de magnitud) y para proporcionar orientación a la política económica. Por consiguiente, el espíritu de los nuevos modelos de crecimiento (si acaso no su rigor técnico) se aplicó rápidamente en el ámbito de la política económica para justificar las reformas políticas en función de su impacto en el crecimiento. Los ajustes estructurales adoptados como respuesta a los *shocks* económicos negativos ponían de relieve la necesidad de recuperar la estabilidad macroeconómica de corto plazo y elevar las tasas de crecimiento, prometiéndole mayores niveles de ingreso una vez pasados el *shock* y la estabilización.

Si bien el aporte de los nuevos modelos de crecimiento a la lógica interna de la disciplina económica ha perdurado, el entusiasmo por su aplicación explícita en los países en desarrollo se desvaneció pronto. La primera generación de modelos chocaba en casi todo con las necesidades de las autoridades económicas. Los nuevos estudios sobre el crecimiento hacían hincapié en plazos muy largos y en incentivos para ampliar el horizonte tecnológico, cosa que poco servía a la mayoría de dichos países, cuyo interés primordial era restaurar el crecimiento en el corto a mediano plazo y acelerar su actualización tecnológica mediante innovaciones ya conocidas. En definitiva, Hicks no solo tenía razón, también intuía lo poco que el nuevo crecimiento podía aportar a los “intereses del subdesarrollo”.



Investigaciones empíricas sobre el crecimiento: Cortas y largas

Acabo de ejecutar cuatro millones de regresiones de crecimiento.
—Xavier Sala-i-Martin

La nueva teoría del crecimiento y las investigaciones empíricas guardan la misma relación que un relámpago y un incendio forestal. Aunque el relámpago pueda ocasionar el incendio, el rumbo que tomen las llamas y la destrucción que causen dependerán de las condiciones del bosque, no del origen del fuego. La nueva teoría del crecimiento legitimó investigaciones —que incluyen regresiones de crecimiento— que se centran en los correlatos de las tasas de crecimiento nacional que quedan como rescoldos mucho después de apagarse la chispa original. De hecho, en la actualidad, casi todas las regresiones de crecimiento, aunque coloquen el aumento en el segundo miembro de la ecuación, como variable a resolver, son aritméticamente equivalentes a regresiones de “niveles” que no dependen para nada de la nueva teoría. Desde el punto de vista de la política económica eso resulta irrelevante, claro está; lo importante es determinar qué medidas pueden tomarse para estimular un crecimiento económico más rápido en el plazo deseado. La respuesta no depende en absoluto de que el impacto en el crecimiento sea un aumento de estado estable (y, por ende, un impacto de nivel infinitamente grande) o apenas un impacto en el nivel lo bastante grande como para acelerar las tasas de crecimiento.

Al ir evolucionando, las regresiones de crecimiento han tendido ya hacia las “cortas” o las “largas”. Veamos por separado estas dos corrientes.

Regresiones de crecimiento cortas. Las regresiones cortas han demostrado ser una utilísima investigación ampliada de los correlatos del crecimiento a mediano y largo plazo. Desde las regresiones de crecimiento originales, que empleaban datos de corte transversal con tasas de crecimiento de 20 a 30 años y mínimos cuadrados ordinarios, hasta el uso más reciente de datos de panel con tasas de crecimiento de 5 y 10 años y técnicas de estimación más complejas, los estudios de regresión del crecimiento han aumentado el acervo de conocimientos sobre los correlatos del crecimiento utilizando distintas variables, relacionadas o no con la política económica. Al final, sin embargo, las regresiones, como instrumento de orientación de la política, han sufrido cinco golpes contundentes, si no mortales.

En primer lugar, *las regresiones de crecimiento nunca resolvieron el problema de “síntomas versus síndromes”*. Podía establecerse con ellas la relación entre el crecimiento y ciertas variables empíricas observables (“síntomas”), pero rara vez estas asociaciones observadas pudieron traducirse convincentemente en recomendaciones específicas sobre la manera de abordar las causas subyacentes a esos síntomas. Supongamos, por ejemplo, que se observa una correlación entre las altas primas del mercado negro y un bajo crecimiento. ¿Es esto un indicador de una deficiencia en la política comercial, de que hubo desequilibrios macroeconómicos, o de que el país no pudo responder a los *shocks* adversos en su comercio exterior? ¿O sería apenas un indicador de una disfunción general? Por tanto, aunque podía verse que había algo en las políticas externas del país que afectaba al crecimiento y daba pie a un síndrome de malaconsejada introversión, aun ahora, transcurridas ya dos décadas de liberalización del comercio, los más distinguidos académicos siguen debatiendo qué será ese algo y cómo bregar con él.

En segundo lugar, *generalmente, se consideraba que las regresiones de crecimiento producían estimaciones de los beneficios resultantes de las reformas de política económica que excedían por órdenes de magnitud de los que mostraban las estimaciones microeconómicas, sin ninguna explicación económica muy convincente*. Como lo han señalado repetidamente teóricos del comercio tales como T. N. Srinivasan y Jagdish Bhagwati, la justificación de la reforma comercial basada en regresiones de crecimiento era una práctica de dudosa validez, comparada con los sólidos fundamentos de dichas reformas en la teoría y la experiencia empírica microeconómicas. En un área tras otra (comercio, impuestos y gastos, y finanzas), los estudios de regresión del crecimiento han tenido muy poco éxito en la conciliación de las realidades micro y macro.

En tercer lugar, *las regresiones de crecimiento tienen serias dificultades para abordar las grandes diferencias entre las experiencias de distintos países*. El establecimiento de una correlación entre la producción económica y alguna variable como, por ejemplo, la corrupción, *como promedio* entre varios países, es apenas el principio de un conocimiento veraz. Este efecto, ¿es proporcional a la corrupción, tal como se mide, o se rige por una relación distinta? ¿Es más fuerte este efecto en las democracias que en los regímenes no democráticos? ¿Es más fuerte en los países pobres que en los ricos? ¿En países más abiertos o en países menos abiertos? En realidad, la regresión de crecimiento es tan solo una burda aproximación que indica el impacto promedio de la corrupción, pero que no proporciona la información que realmente desean las autoridades de política económica: el impacto específico en un país dado. Esta incapacidad de abordar de frente las diferencias entre países dio lugar a distintos resultados sobre una serie de factores determinantes del crecimiento (la orientación externa, por ejemplo), según la muestra, el período, la técnica y demás variables incluidas, generando dudas sobre la fiabilidad de las regresiones de crecimiento en general.

En cuarto lugar, *las regresiones de crecimiento no pueden predecir los puntos de inflexión —ya sean aceleraciones o desaceleraciones—*, y sabemos que las tasas de crecimiento de los países en desarrollo tienen dichos puntos de inflexión. El método de las regresiones de crecimiento es mucho mejor para





identificar los factores determinantes del crecimiento de más largo plazo (30 años o más) que para predecir los de muy corto plazo. Esto se debe en parte a que la volatilidad de corto plazo de muchos de estos factores simplemente es demasiado escasa para explicar las variaciones de crecimiento. Por ejemplo, aunque pocos dudan de la importancia del capital humano para el desarrollo a largo plazo, este capital evoluciona tan sutilmente que a duras penas alcanza a explicar el 1% de las diferencias entre tasas de crecimiento nacionales en 5 años. Como muestra un reciente estudio de episodios de aceleración del crecimiento, son muy pocos los puntos de inflexión en que la fase de aceleración se inició como consecuencia de una reforma, y pocos los episodios de reforma que pueden asociarse con aceleraciones (Hausmann, Rodrick y Pritchett, 2004).

En quinto lugar —y quizá lo más desilusionante—, se consideró (tal vez injustamente, pero en forma extendida) que *las regresiones de crecimiento no ayudaron a las autoridades de política económica a prever ni los desengaños ni las sorpresas de la década de 1990* (Banco Mundial, 2005). ¿Cuáles fueron los desengaños de esa década?

- La severidad e intensidad de las crisis financieras nacionales e internacionales que recorrieron Asia oriental y afectaron a países que habían sido “milagros” de crecimiento: Corea, Indonesia y Tailandia. También la implosión financiera y económica de Argentina tras el desplome de su régimen de convertibilidad monetaria. Aunque tal vez no sea justo esperar que la teoría del crecimiento pronostique las crisis, el hecho de que países con bases de crecimiento tan sólidas sufrieran tan tremendos *shocks* fue una desagradable sorpresa.

- La duración, el alcance y la severidad de las recesiones de transición en los países socialistas en reforma de Europa oriental y de la antigua Unión Soviética.

- La débil respuesta que la reforma provocó en el crecimiento, especialmente en América Latina.

- El estancamiento persistente de África subsahariana, la escasez de ejemplos de éxito y el evidente desvanecimiento del optimismo en torno al “Renacimiento Africano”, todo lo cual condujo al tedio por la reforma, con independencia de que esta se hubiese llevado a cabo o no.

También hubo sorpresas gratas: algunos casos brillantes de crecimiento rápido y sostenido, especialmente en China, India y VietNam; el fuerte progreso en los indicadores no económicos de bienestar (especialmente la educación básica y la salud infantil) no obstante el bajo crecimiento en algunos casos, y la resistencia de la economía mundial a los impactos.

Instituciones y niveles de producción: Regresiones largas. Una corriente importante de los estudios sobre crecimiento económico volvió a la investigación de los factores empíricos determinantes de los niveles del producto. Al fin y al cabo, puesto que en algún momento suficientemente distante de la prehistoria el producto per cápita era más o menos igual en todos los países, el nivel actual de ese producto también es, por tanto, una estimación de sus tasas de crecimiento a muy largo plazo. Estos estudios, comenzando con una serie de aportes originales —Hall y Jones (1999), Engerman y Sokoloff (2002) y Acemoglu, Johnson y Robinson (2001)—ponen de relieve que el principal factor determinante del nivel de ingresos de un país es la calidad de

sus instituciones, o lo que Hall y Jones denominan “infraestructura social”. La expresión “las instituciones mandan” (Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004) indica la importancia que se da a las instituciones como determinantes del crecimiento.

El camino por andar: Estados y transiciones

*No siempre conseguimos lo que queremos,
Pero si tratamos a veces,
Conseguimos lo que necesitamos.*
—Los Rolling Stones

Habida cuenta de los estrepitosos fracasos de las investigaciones del crecimiento, me gustaría concluir señalando un nuevo rumbo para estudios futuros. Dado que ni yo (Pritchett, 2003) ni nadie ha producido una versión completa y cabal de lo que propongo (aunque Michal Jerzmanoski ha dado un promisorio paso inicial), me expongo a la crítica de Wolfgang Pauli cuando Werner Heisenberg anunció que tenía una teoría nueva y que solo le faltaban los detalles técnicos. Pauli escribió a un amigo: “Esta carta es para demostrarle al mundo que pinto igual que Ticiano”. En ella garabateó un rectángulo en blanco, explicando que “lo único que faltan son los detalles técnicos”. La idea clave de mi propuesta es que las economías se encuentran en diferentes “estados” y que, por lo tanto, la dinámica del producto es diferente para las economías en cada estado; asimismo, la dinámica de las transiciones entre estados es distinta de la dinámica dentro de cada estado.

Supongamos que tenemos un cubo de agua y lo levantamos y volteamos al revés. ¿Adónde va el agua? La respuesta —caerá al suelo— es tan obvia que un lector astuto ya se da cuenta de que la pregunta es capciosa. Si el agua está congelada, quizá se quede ahí mismo, en el cubo. Si el agua es vapor, al voltear el cubo el vapor quedará atrapado en él. Lo obvio es que las ecuaciones sobre el movimiento del agua (o de cualquier otra sustancia) dependen del estado en que se encuentre: sólido, líquido o gaseoso. ¿Qué determina la transición del agua de un estado a otro? Bien, la aplicación de calor hará que el agua cambie de estado, pero solo en forma discontinua. El agua a 35°F y el agua a 95°F tienen casi el mismo comportamiento, mientras que la conducta del agua a 32°F y la del agua a 102°F no tienen nada en común. Las ecuaciones de movimiento del agua en un estado ya no son aplicables cuando el agua se encuentra en otro estado, y la reacción del agua al calor aplicado en un estado ya no funciona cuando se aplica a las transiciones de un estado a otro.

La teoría del crecimiento puede verse como un intento de expresión formal de las ecuaciones de movimiento del producto agregado, y los estudios empíricos del crecimiento pueden verse como un esfuerzo conexo por estimar esas ecuaciones de movimiento, incluidas las “funciones de respuesta a estímulos” para mostrar cómo la producción reacciona ante diferentes *shocks* (por ejemplo, cambios de política, instituciones, geografía, precios y cambios técnicos).

Todos los hechos estilizados sobre el crecimiento entre países se pueden abarcar en un modelo de cinco estados (Pritchett, 2003). Cada estado tiene una tasa de crecimiento y un nivel de ingreso característicos: los dos extremos serían los países industriales avanzados (ingreso elevado, crecimiento estable) y los

países atrapados en la trampa de pobreza (bajo ingreso, cero crecimiento); los países de ingresos medianos y bajos pueden estar en otros tres estados: convergencia rápida, crecimiento no convergente y desplome. Dentro de los límites de cada estado puede haber crecimiento más rápido o menos rápido (Francia, por ejemplo, puede crecer más o menos rápidamente en el estado de crecimiento industrial avanzado; Colombia puede crecer más o menos rápidamente en el estado de crecimiento no convergente), y se aplicarían a cada estado las ecuaciones de movimiento que le son propias.

Las transiciones entre estos estados están determinadas por una dinámica específica, y las probabilidades de transición entre estados no son iguales (la probabilidad de una transición del estado de crecimiento no convergente al estado de desplome no es la misma que al de convergencia rápida) ni necesariamente simétricas (la probabilidad de transición al estado industrial avanzado no es la misma que de ese estado a algún otro).

Se trata de un plan ambicioso de investigación del crecimiento, porque en vez de una sola teoría de crecimiento hay una multiplicidad de teorías de crecimiento (para cada estado) y de transición (posiblemente una teoría distinta para la transición de cada estado a cada uno de los otros). El debate entre crecimiento endógeno y exógeno se ha centrado más que nada en identificar la dinámica de movimiento de países como Francia o Estados Unidos, en estado de crecimiento industrial avanzado, y no en la manera de salir de la trampa de pobreza o siquiera iniciar una fase de gran crecimiento.

Este plan requeriría también un método empírico que no parta del supuesto de que se estiman los parámetros de un solo conjunto de ecuaciones de movimiento, sino que más bien considere las regresiones de crecimiento como una primera serie descriptiva de correlaciones parciales a través de varios horizontes que revelen relaciones que se suavizan por medio de una dinámica más compleja (lo que explica las diferencias de país a país y la falta de robustez de las regresiones de crecimiento). En otras palabras, si cierto grado de corrupción guarda relación con un crecimiento más bajo, ¿será porque la corrupción reduce la tasa de crecimiento en cualquier estado, o porque la corrupción aumenta la probabilidad de transiciones negativas, de estados mejores a peores (de la convergencia rápida al desplome, por ejemplo) y reduce la probabilidad de transiciones positivas, a estados mejores?

De emprender este ambicioso plan, la profesión hará mucho por darle a las autoridades de política económica lo que desean:

una estrategia de crecimiento que corresponda a sus circunstancias particulares. Se concentraría en medidas de ataque a los obstáculos condicionantes que impiden que un país pase del estado en que está a otro mejor (por ejemplo, del desplome al crecimiento no convergente, o de la trampa de pobreza a la convergencia rápida). Formular recomendaciones de política económica a partir de una estrategia de crecimiento de esta naturaleza va a ser una tarea mucho más compleja que ir recitando una lista de políticas que son correlatos parciales en una regresión de crecimiento, y decir “hagan eso”. En definitiva, el asesoramiento deberá ajustarse a las circunstancias y el potencial de cada país, en forma específica para su estado en ese momento, y echando mano de una escasa evidencia empírica. Esto quiere decir que la formulación de recomendaciones de política económica seguirá siendo tanto arte como ciencia, pero bien valdrá la pena si los gestores de la política económica logran obtener lo que necesitan. ■

Lant Pritchett es Socioeconomista Principal de la Oficina Regional del Banco Mundial en Nueva Delhi, India. Fue catedrático de Política Pública de la Facultad de Ciencias Públicas John F. Kennedy, de la Universidad de Harvard (septiembre de 2000 a julio de 2004).

Referencias:

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson, 2001, “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review*, vol. 91 (diciembre), págs. 1369–401.
- Banco Mundial, 2005, “Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reforms” (Washington: Banco Mundial).
- Engerman, Stanley, y Kenneth Sokoloff, 2002, “Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economies”, *NBER Working Paper 9259* (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research); publicado también en *Economía*, vol. 3 (cuarto trimestre), págs. 41–88.
- Hall, Robert E., y Charles I. Jones, 1999, “Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker Than Others?”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114 (febrero), págs. 83–116.
- Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik y Lant Pritchett, 2004, “Growth Accelerations”, *NBER Working Paper No. 10566* (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
- Jerzmanowski, Michal, de próxima publicación, “Empirics of Hills, Plateaus, Mountains and Plains: A Markov-Switching Approach to Growth”, *Journal of Development Economics*. El resumen del estudio puede consultarse en Internet: <http://ssrn.com/abstract=755484>.
- Pritchett, Lant, 2003, “A Toy Collection, a Socialist Star and a Democratic Dud: Growth Theory, Vietnam, and the Philippines”, en *In Search of Prosperity: Analytical Narratives on Economic Growth*, Dani Rodrik, compilador (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press).
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi, 2004, “Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development”, *Journal of Economic Growth*, vol. 9 (junio), págs. 131–65.
- Romer, Paul M., 1983, “Dynamic Competitive Equilibria with Externalities, Increasing Returns and Unbounded Growth”, *Journal of Monetary Economics*, vol. 26, págs. 47–75.
- Solow, Robert, 1971, *Growth Theory: An Exposition* (Nueva York y Oxford: Oxford University Press).

