

Capítulo 2

Cómo reducir la brecha económica en el siglo XXI

Stephen L. Parente

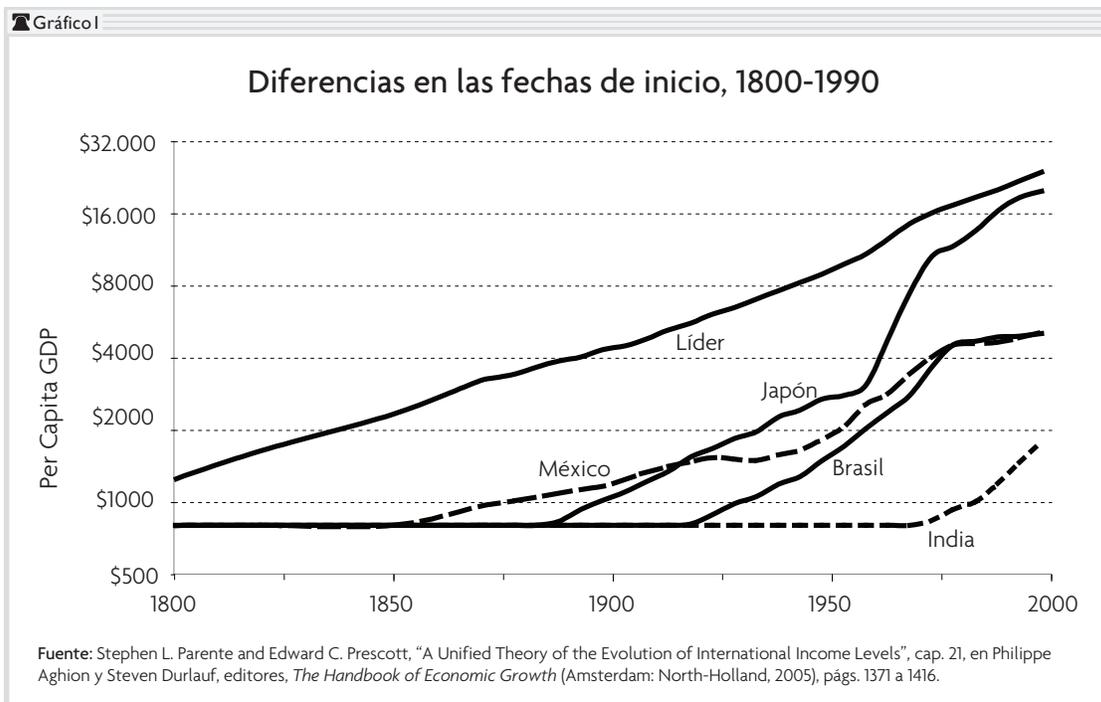
En la actualidad, existen diferencias colosales entre los niveles de vida de todos los países. Aún después de los ajustes por las diferencias en los precios relativos, el producto bruto interno (PBI) per cápita, la mejor aproximación para conocer el nivel de vida de un país, es entre 50 y 60 veces mayor en las naciones industrializadas más ricas que en los países más pobres, según se informa. Curiosamente, estas diferencias considerables son parte de un fenómeno reciente. Hasta el siglo XVIII, la magnitud de las diferencias existentes entre las naciones alcanzaba un coeficiente de 2 o 3 puntos. Por consiguiente, durante los últimos 300 años, la diferencia entre los países más ricos y los más pobres se ha ampliado enormemente.

Si la creciente disparidad entre ricos y pobres es una realidad de los tiempos modernos, entonces ¿qué queda por delante para el próximo siglo? ¿Las diferencias continuarán ampliándose, o disminuirán a un coeficiente menor, a una situación similar a la observada antes del siglo XVIII? Basándome en gran

medida en el trabajo realizado con Edward C. Prescott durante la última década, como también en el de otros académicos¹, y teniendo en cuenta una gran cantidad de cuestiones complejas, mi respuesta a este interrogante es que las diferencias entre ricos y pobres no se ampliarán de manera significativa en el futuro, a pesar de que no está claro si éstas volverán a valores equivalentes a los del siglo XXVIII.

Sabemos que las diferencias en los niveles de vida entre los países ricos y pobres pueden eliminarse en períodos relativamente cortos. Algunos de los países pobres han logrado alcanzar el nivel de los líderes industriales, en términos de nivel de ingresos a través de un crecimiento más rápido. Sin embargo, debido a la cantidad limitada de historias exitosas, sabemos que este avance no se puede lograr

1 Stephen L. Parente y Edward C. Prescott, "A Unified Theory of Evolution of International Income Levels", en Philippe Aghion y Stephen Durlauf, editores *The Handbook of Economic Growth* (Amsterdam: Norte de Holanda, 2005), págs. 1371 a 1416.



fácilmente. La estabilidad política, si bien necesaria, resulta insuficiente. En su lugar, el avance requiere ciertas reformas económicas, reformas que seguramente provocarán una rotunda oposición por parte de algunos grupos sociales que, con o sin razón, creen que estas reformas serán en su detrimento. Debilitar y contrarrestar esta oposición será la clave para lograr el avance en el próximo siglo.

LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS INTERNACIONALES

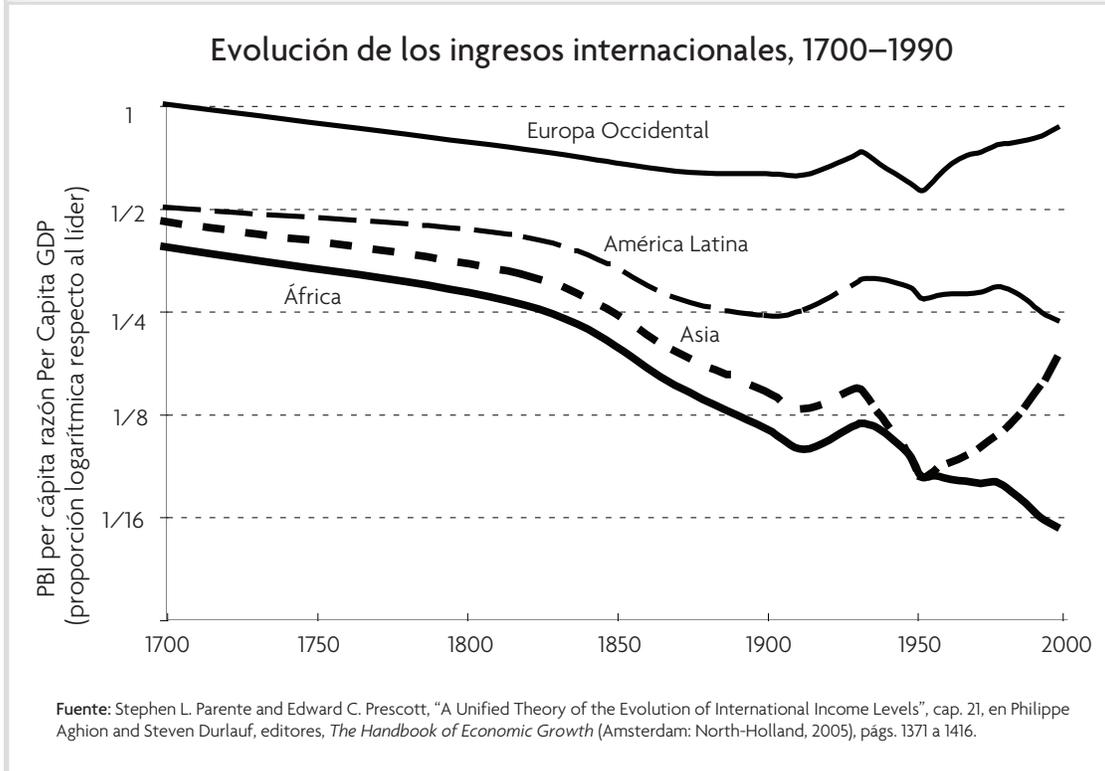
Fechas de inicio diferentes. La ampliación en la disparidad de los ingresos, que ha ocurrido desde el siglo XXVIII en adelante, refleja que algunos países comenzaron a experimentar el crecimiento económico antes que otros. Antes de 1700, existía un mínimo o casi ningún aumento en el nivel de vida de los países. Todo cambió en 1700, cuando Inglaterra comenzó a experimentar aumentos sostenidos en la producción per cápita. Poco después, Europa Occidental y las ramas étnicas de Inglaterra comenzaron a desarrollarse. Al principio, los aumentos registrados en estas etapas iniciales fueron irregulares y modestos. Sin embargo, desde el comienzo del siglo XX, los aumentos fueron cada vez mayores y ocurrían con más

regularidad, y los ingresos se duplicaban aproximadamente cada 35 años, un fenómeno que Simon Kuznets denominó *crecimiento económico moderno*.

Con el tiempo, cada vez más países han podido lograr la proeza de aumentar su producción per cápita. El gráfico 1 muestra los rumbos que ha tomado el PBI per cápita para un determinado número de países desde 1800, como también para los países líderes de la época, Holanda de 1800 a 1820; el Reino Unido de 1820 a 1890 y los Estados Unidos posteriormente. Las fechas de inicio difieren, en gran medida, en todos los países: México comenzó su crecimiento alrededor de 1860; Japón, alrededor de 1870; Brasil, 1920 e India en 1970.

En el gráfico 2, se describen las consecuencias que tuvieron estas fechas de inicio diferentes en la distribución mundial de los ingresos, y también se determina el PBI per cápita para las cuatro regiones principales en comparación con el nivel del líder entre 1700 y 1990. Excepto África, la diferencia entre cada región y el líder dejó de aumentar después de que la región comenzara a experimentar el crecimiento económico moderno. La diferencia de África continuó ampliándose debido a que los

Gráfico 2



aumentos han sido modestos y altamente irregulares, a pesar de que casi todos los países africanos se han enriquecido durante los últimos 50 años.

La ventaja de un desarrollo tardío. Las experiencias de las regiones han variado después del inicio del crecimiento económico. América Latina, que comenzó su crecimiento económico moderno alrededor de 1900, ha mantenido posteriormente un nivel de ingresos que representa el 25 por ciento del correspondiente al líder industrial. Asia, cuyo crecimiento económico moderno comenzó alrededor de 1950, ha eliminado gran parte de la diferencia y superado a los Estados Unidos, que continuó creciendo a su ritmo histórico de 2 por ciento anual.

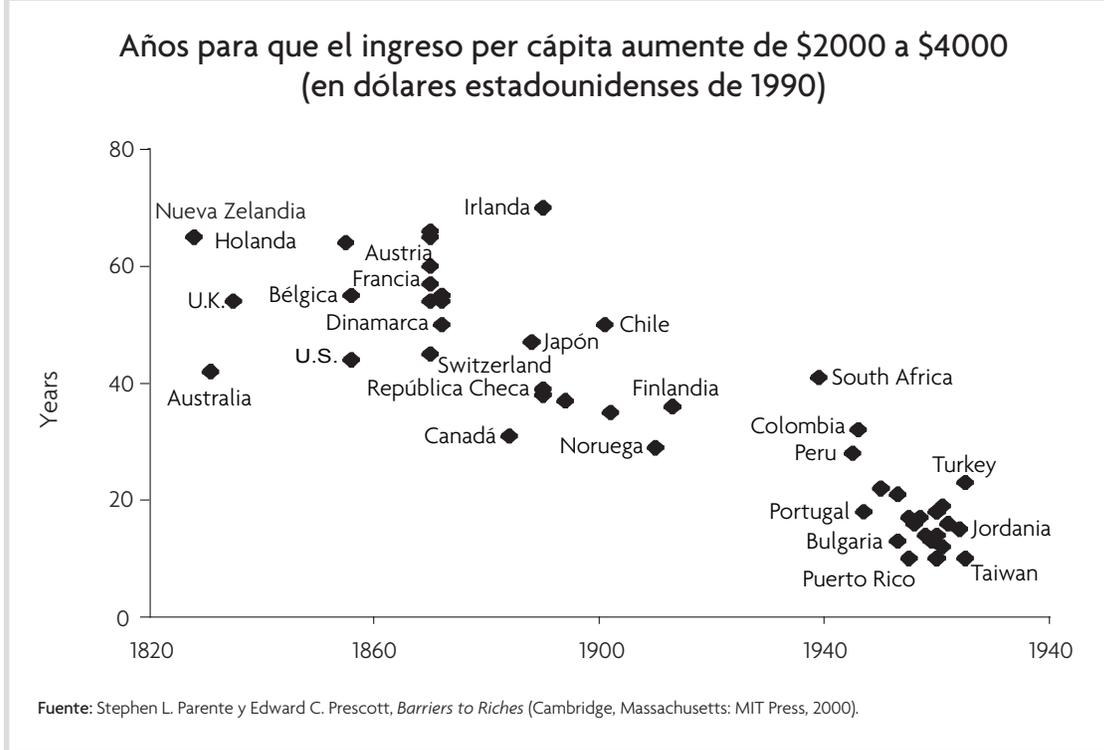
El rápido crecimiento económico de China posterior a 1978, cuya población representa el 20 por ciento de la población mundial, desempeñó un papel fundamental en el avance de Asia, como también lo hicieron las experiencias de crecimiento de otros países asiáticos. Entre 1950 y 1993, Japón creció de 21 a 87 por ciento del nivel de los EE. UU.; Corea del Sur creció de

11 a 43 por ciento entre 1960 y 2000; Singapur creció de 16 a 80 por ciento entre 1960 y 2000; y Taiwán, de 8 a 55 por ciento entre 1952 y 1995. Estas experiencias se consideran milagros de desarrollo.

Tales milagros de crecimiento son un fenómeno reciente y se limitan a países que se encontraban muy atrasados respecto al líder industrial en el momento que comenzaron a crecer. No existen registros de un país pobre que duplicara su PBI per cápita antes de 1950 y en menos de una década, como lo han hecho Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur y China; y el líder industrial en ningún momento en la historia ha logrado esta hazaña. Si bien todos estos países se encuentran en Asia, no todos aquellos que han logrado grandes aumentos en comparación con el líder se ubican en esta parte del mundo. De hecho, el avance de China no es del todo diferente al de Botswana, país africano, que registró un aumento en el nivel de vida del 8 al 21 por ciento del nivel de los EE. UU. entre 1970 y 1999.

Como se puede observar a partir de estos ejemplos de Asia y África, el rápido crecimiento

Gráfico 3



es posible. En realidad, pareciera que cuanto más atrasado esté un país respecto al líder industrial, mayor es el potencial que tiene para el avance y rápido crecimiento. Es decir, los países cuyo desarrollo ha sido tardío han podido duplicar sus ingresos en menos tiempo que los países que primero se desarrollaron.

El Gráfico 3 ilustra este punto. Aquí se determina la cantidad de años que le llevó a un país duplicar los ingresos de \$2000 a \$4000 (en dólares estadounidenses, precios correspondientes a 1990) frente al año que logró por primera vez un ingreso per cápita de \$2000. A los países ricos como Inglaterra, Estados Unidos y Francia, que alcanzaron este nivel de ingresos aproximadamente hace 200 años, les llevó casi 45 años duplicar sus ingresos a \$4000. Los países que lograron este mínimo nivel de ingresos después de 1950, como Taiwán y Portugal, lo duplicaron en sólo 15 años. Estos son resultados sólidos para el nivel de ingresos inicial. Es decir, ya sea que utilicemos \$500, \$1000, o \$2000 como el nivel inicial, los países que alcanzaron estos niveles después de 1950 han podido duplicar sus ingresos en mucho menos tiempo que los países que llegaron a

estos niveles primero en la historia.

TEORÍAS DE LOS INGRESOS INTERNACIONALES

¿Cómo se explica esta evolución de los ingresos, cuya característica es la enorme disparidad y el rápido avance, llevada a cabo por un puñado de países de desarrollo tardío? En la actualidad, la opinión generalizada es que la diferencia en cuanto a recursos, es decir, el territorio, la fuerza laboral y el capital de un país, desempeña un papel menor en esta explicación. Por el contrario, la evidencia macro y microeconómica sugiere que las diferencias en el *Factor total de productividad* (*Total Factor Productivity*, TFP), que es la eficiencia con la que una sociedad utiliza sus recursos para producir bienes y servicios, desempeña el papel principal.

Evidencia macroeconómica. El factor determinante principal del capital social de un país se encuentra en su tasa de ahorro, el monto de producción que no se consumió. El factor determinante principal de los recursos laborales de un país es la educación de su población. Una inspección superficial de las tasas de ahorro y

Tabla I

Diferencias implícitas en la Productividad Total de los Factores, 1988

| País | Por trabajador Producción | PTF relativa |
|---------------------|------------------------------|--------------|
| Estados Unidos | 100 | 100 |
| Alemania Occidental | 82 | 91 |
| Francia | 82 | 113 |
| Reino Unido | 73 | 101 |
| Japón | 59 | 66 |
| Corea del Sur | 38 | 58 |
| Portugal | 37 | 75 |
| Malasia | 27 | 37 |
| Tailandia | 16 | 76 |
| Filipinas | 13 | 22 |
| India | 9 | 27 |
| Kenia | 6 | 17 |

Fuente: Robert E. Hall y Chad Jones, "Why Do Some Countries Produce So Much More Than Others?" *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114 (1999), págs. 83 a 116.

los logros educativos internacionales después del período siguiente a la Segunda Guerra Mundial sugiere que ninguno de estos dos recursos es importante para la comprensión de la evolución de los ingresos internacionales. Las tasas de ahorro no difieren considerablemente entre los países ricos y pobres. Según el Fondo Monetario Internacional, tanto los países ricos como los pobres en promedio invirtieron casi el 20 por ciento de sus PBI. Las diferencias en cuanto a la educación son más profundas, sin embargo, el hecho de que muchos países pobres hayan logrado eliminar parte de las diferencias educativas en comparación con los países ricos durante los últimos 50 años, mientras que a la vez no hayan podido eliminar ninguna parte de la diferencia existente en cuanto a los ingresos, sugiere que este recurso no es fundamental.

Un análisis exhaustivo de la contribución de estos recursos a las diferencias internacionales en los niveles de ingreso fue llevado a cabo por Peter Klenow y Andres Rodriguez-Clare in 1997² y por Robert E. Hall y Chad Jones en 1999³.

² Peter Klenow y Andres Rodriguez-Clare, "Economic Growth: Ensayo," *Journal of Monetary Economics*, Vol. 40 (1997), págs. 587 a 610.

³ Robert E. Hall y Chad Jones, "Why Do Some Countries Produce So Much More Than Others?", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114 (1999), págs. 83 a 116.

Este análisis, cuya forma es un ejercicio contable, comienza con el postulado de que el PBI de un país es una función (F) del capital físico (K) y el capital humano (H) multiplicado por su TFP (factor total de productividad), o eficiencia (A):

$$PBI = A F(K, H)$$

Luego, se realizan las mediciones para obtener K y H para cada país, y éstas, junto con el PBI de cada uno, se utilizan con la función de producción global para imputar la

eficiencia de cada país. El resultado de estos dos estudios es que la eficiencia está fuertemente relacionada, y positivamente, con el nivel de desarrollo. Hall y Jones, por ejemplo, informan un coeficiente de correlación entre el registro de producción por trabajador y el registro de TFP equivalente a 0,89.

La tabla 1 expone una muestra representativa de los resultados para un conjunto de países ricos, pobres y de medianos ingresos. Como se puede observar, el TFP es, por ejemplo, cinco veces mayor en los Estados Unidos que en Kenia.

Evidencia microeconómica. De los estudios realizados a nivel industrial y de empresas se puede obtener más respaldo a la teoría de la eficiencia y más oposición a la teoría de los recursos para las diferencias internacionales en los niveles de ingresos. Estos estudios cuentan con la ventaja de analizar fácilmente las características observables del proceso de producción: tecnología, capital, territorio y mano de obra. En las últimas dos décadas, se han realizado una gran cantidad de estudios similares, y el McKinsey Global Institute (MGI) ha tenido un papel significativo al respecto.

Desde 1990, el MGI ha analizado la naturaleza de la producción a nivel de empresas para un conjunto de industrias representativas en 13

países que incluyen a naciones pobres, ricas y de medianos ingresos. Los resultados indican que la productividad del producto por trabajador difiere considerablemente en todos los países. Aún entre los países ricos, la productividad puede variar en un coeficiente de 3. Además, las clasificaciones de productividad por país varían entre las industrias. Ningún país es el más productivo en todas las industrias, por ejemplo, mientras que los Estados Unidos es el país más productivo en la industria de los servicios, Japón es el más productivo en diversas industrias manufactureras.

Al analizar la producción de las empresas individuales en funcionamiento, en una industria determinada en cada país, el MGI llegó a la conclusión de que la fuente principal de diferencias en el producto por trabajador era el TFP, y no la calificación del trabajador o la cantidad de maquinaria y equipos. Por otra parte, los países menos productivos en una industria determinada fracasaron en la aplicación de la tecnología de mejores prácticas utilizada en los países más productivos. Asimismo, en la mayoría de los casos, los países menos productivos no pudieron maximizar la eficacia de su tecnología. A modo de ejemplo, el MGI estimó que las modernas industrias de India podrían aumentar su productividad de 15 a 45 por ciento con respecto a su contrapartida estadounidense, simplemente, a través de un cambio en la realización de la producción.

BARRERAS A LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

Entonces, ¿por qué los países más pobres utilizan una tecnología inferior y, en muchos casos, operan por debajo de la capacidad total? La respuesta no es que los países más pobres tienen un acceso menor al conocimiento. La reserva de conocimiento utilizable es, esencialmente, la misma para cada país, dado que las ideas no obedecen a fronteras internacionales; existe una enorme cantidad de conocimientos que se encuentran públicamente disponibles y hasta conocimientos privados a los que se puede tener acceso a través de acuerdos de licencias o de inversión extranjera directa.

Esto significa que los países pobres no

necesitan gastar de sus recursos para reinventar ideas, pero en su lugar, pueden utilizar la base internacional de conocimientos. Y dado que esta base continúa en expansión, los países de desarrollo tardío tienen una ventaja. Esta es la razón por la que los países de desarrollo tardío son capaces de duplicar sus ingresos en períodos mucho más cortos que los países que primero se desarrollaron y, por lo tanto, también es la razón por la que los países que empiezan a desarrollarse, en el futuro se beneficiarán de las experiencias y del conocimiento mundial que hoy existe.

Si bien es cierto que los países pobres tienen acceso a la misma reserva de conocimiento que los países ricos, también es un hecho que los utilizan en menor medida, debido a que estos países imponen muchas más restricciones o barreras a las elecciones de tecnología. Las barreras pueden adquirir muchas formas. En última instancia, cada restricción limita la competencia y, en consecuencia, detiene el ingreso de las empresas locales y extranjeras que utilizan tecnologías más eficientes. En algunos casos, la seguridad pública o las condiciones justifican estas restricciones, sin embargo, en la mayoría de los casos, la barrera existe a los efectos de proteger un grupo cuyo interés es mantener el status quo. Debido a estos grupos con intereses especiales, la eliminación de las barreras no es fácil de lograr. Sin embargo, una vez que se eliminan, por lo general, se obtienen grandes ganancias en el período posterior.

Ejemplos de barreras. Algunas restricciones, como las regulaciones laborales, afectan la manera en la que puede utilizarse una tecnología determinada. Una regulación laboral, que especifique cómo deben utilizarse los insumos, tiene como consecuencia el exceso de personal y la infrautilización de las máquinas. Por ejemplo, en Brasil y Nueva Jersey, la regulación gubernamental exige que todas las gasolineras sean de servicio completo. En Australia, una regulación laboral de la industria cervecera específica que los elevadores individuales no pueden ser operados por personas diferentes.

Además de las barreras que se imponen sobre la utilización de la tecnología, existen otras restricciones que afectan la clase de

tecnología que se utiliza. La regulación que proscribió efectivamente el uso de cierta clase de tecnología constituye un ejemplo de este tipo de restricción. Se pueden encontrar ejemplos de estas restricciones en muchos países, incluidos los países ricos, bajo la forma de leyes de zonificación que impiden la creación de grandes formatos de ventas al por menor. En India, por ejemplo, una ley denominada “Reserva de la pequeña escala” impide la construcción de plantas a gran escala.

A menudo, las restricciones sobre la tecnología son menos explícitas que las leyes de zonificación, pero igualmente efectivas. Por ejemplo, la burocracia y los sobornos constituyen las restricciones más efectivas sobre la elección de tecnología de las empresas. Hernando de Soto demostró exactamente cómo estos tipos de barreras funcionan para disminuir la eficiencia. De Soto destacó que los grandes costos asociados con la burocracia y los sobornos en Perú son la causa por la que muchas personas realizan operaciones ilegales⁴. Sin embargo, estas firmas informales no son eficientes dado que, para evitar ser descubiertas, tienden a funcionar con tecnologías obsoletas y de menor escala.

PERÚ NO ES EL ÚNICO EJEMPLO AL RESPECTO.

Simeon Djankov y sus coautores han demostrado que el costo burocrático de establecer una empresa está fuertemente y positivamente relacionado, con el nivel de desarrollo de un país.⁵ Por ejemplo, una de sus conclusiones fue que en 1999, el costo promedio de la burocracia en los 25 países más ricos del mundo, en una muestra de 100 países, representaba el 20 por ciento del PBI, mientras que el costo promedio de los 25 países más pobres del mundo representaba la increíble cifra de 134 por ciento del PBI.

Otro tipo de barrera se relaciona con la

participación gubernamental en el ámbito de los negocios. Por ejemplo, el trato preferencial que se les otorga a las empresas a través de impuestos, subsidios y otorgamiento de contratos gubernamentales también funciona en pos de reducir la eficiencia. El MGI descubrió que estas políticas preferenciales son comunes, por ejemplo, en Rusia. Estas restricciones mantienen a las empresas ineficientes a flote e impiden que las compañías eficientes ingresen al mercado, dado que no pueden competir satisfactoriamente con las empresas beneficiadas por los privilegios.

Además, las empresas estatales son notoriamente ineficientes. En India, la producción por trabajador en las empresas gubernamentales de generación de energía, las telecomunicaciones y el sector bancario minorista es de casi el 10 por ciento del promedio del nivel de producción que tiene Estados Unidos en las mismas industrias. Por el contrario, las empresas del sector privado de India en las mismas industrias alcanzan el 40 por ciento del nivel de los Estados Unidos.

Las prohibiciones sobre el comercio internacional constituyen otras restricciones importantes. Los cupos, los aranceles, los regímenes de tasa de cambio múltiples, y las restricciones en cuanto a la repatriación de las ganancias tienen el efecto de reducir la elasticidad-precio de la demanda de bienes. Esto es importante dado que una mayor elasticidad-precio de la demanda se traduce en términos de un mayor porcentaje de aumento en los ingresos después de una disminución del 1 por ciento en el precio del bien y, como consecuencia, un aumento en la rentabilidad de la innovación. La ejecución imperfecta de los contratos de la deuda también reduce la eficiencia. Es decir, cuando los contratos de la deuda no son totalmente ejecutables, los individuos no son capaces de obtener el financiamiento que necesitan para adoptar las mejores tecnologías.

En general, como los países pobres aplican diversas restricciones sobre las elecciones económicas de sus ciudadanos, las diferencias existen en calidad y también en cantidad. Es decir, el tipo y la cantidad de barreras que se

⁴ Hernando de Soto, *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World* (New York: Harper and Row, 1989)

⁵ Simeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, y Andrei Shleifer, “The Regulation of Entry”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117 (2002), págs. 1 a 37.

imponen varían entre las naciones pobres. Los estudios realizados por el MGI brindan información acerca de la preponderancia de numerosas barreras en diferentes países.

Sin embargo, el *Índice de libertad económica*, publicado conjuntamente por The Heritage Foundation y *The Wall Street Journal* en forma anual, ofrece un cuadro más exhaustivo de la mezcla de las barreras en todos los países. Desde 1995, el *Índice* ha asignado puntajes a cada país en 10 categorías diferentes de barreras, o libertades económicas, para utilizar el lenguaje de Milton Friedman. En estas categorías se incluyen las restricciones al comercio internacional (comercio internacional), las restricciones en la inversión extranjera (libertad de inversión), la burocracia (libertad comercial) y la corrupción (libertad frente a la corrupción).

La importancia de las barreras. ¿Cómo sabemos que las barreras a la adopción de tecnología constituyen la causa principal para el TFP bajo en los países pobres? Existen dos bases de apoyo, una empírica y otra teórica.

La base empírica tiene la forma de estudios de la industria que documentan los cambios en la productividad, asociados con un aumento o una disminución en las barreras. Paul Romer,⁶ William Lewis,⁷ y Harold L. Cole *et al.*⁸ documentan grandes aumentos en la productividad después de la eliminación de las barreras en una variedad de industrias y países.

La base teórica está vinculada a los modelos económicos que analizan las elecciones de tecnología de las empresas. Estos modelos teóricos proporcionan las explicaciones sistemáticas de la conclusión empírica que las barreras originan las diferencias en los ingresos

y en el TFP. Por ejemplo, cuando Edward Prescott y yo añadimos las estimaciones del costo burocrático de Djankov *et al.* a este modelo teórico de adopción de tecnología, encontramos que el modelo predecía exactamente las diferencias actuales en el TFP y los niveles de vida entre las naciones más ricas y las más pobres.

Motivos de las barreras. Si las restricciones impiden que las empresas alcancen un mayor potencial económico, ¿por qué las sociedades instalan barreras económicas y por qué las mantienen? Los datos provenientes de la industria y de las empresas sugieren que, a menudo, estas restricciones existen para proteger a los proveedores de factores especializados y a los intereses corporativos que, con o sin razón, creen que no podrán obtener ganancias si se introduce una tecnología más productiva.

Consideremos el siguiente ejemplo, documentado por Merritt Fox y Michael Heller, en relación a Segezhabumpron Paper Mill, una de las fábricas de papel y pulpa de papel más grandes de Rusia, ubicada en Karelia. Después de la adquisición del paquete mayoritario de acciones de la fábrica a comienzos de la década del 90, Assidoman de Suecia puso en marcha un plan de modernización de \$100 millones. Sin embargo, el plan de inversión suscitó el temor acerca de la eliminación de las fuentes de trabajo. A causa de este temor, los empleados de la planta y los funcionarios gubernamentales locales llevaron a cabo una cantidad de medidas que, efectivamente lograron que los suecos dejaran la ciudad, incluida una recusación judicial sobre la legalidad de la compra inicial de las acciones por parte de Assidoman, amenazas de violencia y una negativa del gobierno regional y el propietario minoritario de la fábrica de proveer el capital de trabajo necesario para mantener la planta en funcionamiento⁹.

EL DESAFÍO DE LA ELIMINACIÓN

6 Paul Romer, "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas," en Lawrence Summers and Shekhar Shah, editores, *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992* (Washington, D.C.: Banco Mundial, 1993), págs. 63 a 91.

7 William Lewis, *The Power of Productivity: Wealth, Poverty, and the Threat of Global Stability* (Chicago: University of Chicago Press, 2004).

8 Harold L. Cole, Lee Ohanian, Alvaro Riascos, y James A. Schmitz, Jr., "Latin America in the Rearview Mirror," *Journal of Monetary Economics*, Vol. 52 (2004), págs. 69 a 107.

9 Merritt B. Fox y Michael A. Heller, "Corporate Governance Lessons from Russian Enterprise Fiascos", *New York University Law Review*, Vol. 75 (2000), págs. 1720 a 1780.

DE LAS BARRERAS

Los actuales países pobres alcanzarán el nivel de los líderes industriales si se eliminan las restricciones existentes sobre la producción eficiente y si se establece un convenio para garantizar que las barreras no se vuelvan a imponer en el futuro. Es decir, la eliminación de las restricciones es una condición necesaria para que el avance sea posible. Sin embargo, es más fácil decirlo que hacerlo, dado que el cambio tecnológico no beneficia a todos de la misma manera en la sociedad. Algunas personas pierden, o al menos creen que perderán, dado que el cambio tecnológico puede eliminar las fuentes de trabajo y destruir las rentas económicas. Estos grupos resistirán tenazmente los intentos por eliminar las restricciones en sus industrias.

Entonces, ¿hay algo que se pueda hacer? A pesar de los problemas inherentes a la eliminación de las barreras, algunas sociedades han logrado eliminarlas. A los efectos de comprender las circunstancias específicas en las que se pudieron reducir con éxito las barreras al uso eficiente de la tecnología, resulta instructivo analizar el registro del avance con mayor profundidad.

ÉXITOS

Existen algunas historias con éxito en el avance económico. Algunos claros ejemplos son Estados Unidos, Europa Occidental y partes de Asia. Al analizar las experiencias de estos países, Prescott y yo llegamos a la conclusión que el éxito de muchos países es el resultado de ser un club de libre comercio o miembro de un club semejante. Según nuestra definición de club de libre comercio, es necesario cumplir con dos condiciones: Los estados miembro no pueden imponer aranceles ni ninguna otra

restricción sobre la importación de bienes y servicios de los otros estados miembro y deben contar con un grado considerable de soberanía económica fuera de la entidad colectiva.

Un club de libre comercio reduce la capacidad del grupo y su incentivo de obtener el respaldo gubernamental para implementar las barreras. Reduce la capacidad del grupo puesto que ningún estado individual es capaz de bloquear el movimiento de los bienes entre los otros estados y como la entidad colectiva no puede bloquear la adopción de una tecnología superior en uno de sus estados miembro, el grupo que desea implementar la barrera debe ejercer presión en el gobierno de cada estado individual. Esto aumenta el costo del establecimiento de barreras. Además, reduce el incentivo del grupo ya que, debido a los incrementos en el tamaño del mercado y la elasticidad del precio de la demanda por un producto de la industria, la adopción de una tecnología más productiva tiene como resultado mayores porcentajes de aumentos en los ingresos y la producción de la industria. Esto significa que el desempleo y las ganancias de los proveedores de factores tienen menos probabilidades de verse afectados por la adopción de una tecnología más productiva.

Tabla 2A

Productividad laboral en la Unión Europea

| Año | Miembros fundadores* de la UE (Porcentaje de la productividad de EE. UU.) | Países que ingresaron en 1973** (Porcentaje de la productividad de EE. UU.) |
|------|---|---|
| 1870 | 62% | - |
| 1913 | 53% | - |
| 1929 | 52% | - |
| 1938 | 57% | - |
| 1957 | 53% | 57% |
| 1973 | 78% | 66% |
| 1983 | 94% | 76% |
| 1993 | 102% | 83% |
| 2002 | 101% | 85% |

* Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y Alemania.

** Irlanda, Reino Unido y Dinamarca.

Fuente: Stephen L. Parente y Edward C. Prescott, "What a Country Can Do to Catch Up to the Leader," en Leszek Balcerowicz y Stanley Fischer, eds., *Living Standards and the Wealth of Nations: Successes and Failures in Real Convergence* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2006), págs. 17 a 40.

Estados Unidos y Europa Occidental. Estados Unidos alcanzó y superó vertiginosamente al Reino Unido en el período comprendido entre 1865 y 1929 puesto que Estados Unidos era, y continúa siendo, un club de libre comercio. Los gobiernos de los estados individuales cuentan con un grado considerable de poder soberano sobre el gobierno federal. Además, la Cláusula de comercio interestatal de la Constitución de EE.UU le otorga al gobierno federal el derecho de regular el comercio interestatal y de impedir que los estados individuales impongan aranceles y otras restricciones sobre la importación de bienes y servicios.

Europa Occidental alcanzó el nivel de los Estados Unidos en el período comprendido entre 1973 y 1993 dado que, con la creación de la Unión Europea (UE), se convirtió en un club de libre comercio de igual importancia. De hecho, los estados de la UE disfrutaban de mayor soberanía que los estados miembro de EE.UU. Por ejemplo, Alemania no puede bloquear la introducción de la producción según demanda de Toyota en Gales, a pesar de que los políticos alemanes lo harían si pudieran, en respuesta a la presión política interna. Si Toyota comenzara a ganar participación en el mercado, no pasaría demasiado tiempo antes de que la industria automotriz en toda Europa adoptara una tecnología superior y, como consecuencia, aumentara la productividad en esta industria. Esto es competencia en funcionamiento.

El efecto positivo de pertenecer a un club de libre comercio puede observarse en la productividad laboral de los países de la UE y en los países no comunitarios a través del tiempo. La tabla 2A muestra la productividad laboral, definida como producción por hora de trabajo, de los miembros originales de lo que más tarde se transformó en la Unión Europea, y la productividad laboral de los miembros que se unieron durante las décadas de los 70 y 80. Se informaron las productividades correspondientes a un período extendido antes de la formación de la UE, así como también, para el período posterior a su creación.

El hecho sorprendente es que, antes de la formación de la UE, el nivel de productividad laboral de los miembros originales era

Tabla 2B

Productividad del trabajo de otros países de Europa Occidental

| Año | Otros países* (Porcentaje de la productividad de los países fundadores de la UE) |
|------|---|
| 1900 | 103% |
| 1913 | 99% |
| 1938 | 103% |
| 1957 | 106% |
| 1973 | 96% |
| 1983 | 85% |
| 1993 | 81% |

* Suiza, Austria, Finlandia y Suecia.

Fuente: Stephen L. Parente y Edward C. Prescott, "What a Country Can Do to Catch Up to the Leader," en Leszek Balcerowicz y Stanley Fischer, eds., *Living Standards and the Wealth of Nations: Successes and Failures in Real Convergence* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2006), págs. 17 a 40.

únicamente la mitad del nivel de los Estados Unidos. Este status quo continuó durante más de 60 años sin registrar ningún avance. Sin embargo, en los 36 años después de la formación de lo que más tarde se convirtió en la UE, los países que firmaron el Tratado de Roma alcanzaron el nivel de los Estados Unidos en términos de productividad laboral. Como quedó demostrado por Prescott, el factor que condujo a este avance fue un aumento en la eficiencia con la que se utilizaban los recursos en la producción y no cambios en la relación de producción y capital¹⁰. Los países de la UE que se unieron en 1973 también alcanzaron un nivel significativo en términos de productividad después su ingreso.

Quizás, aún más sorprendente, es la comparación entre los miembros originales de la UE y el grupo de países de Europa Occidental que se unieron en 1995 o que aún no lo han hecho. Este último grupo, llamado "Otros" en la tabla 2B, está compuesto por Suiza, Austria, Finlandia y Suecia. La importante conclusión es que los países originales de la UE y los "Otros" eran igualmente productivos en el período anterior a

10 Edward. C Prescott, "Prosperity and Depression," *American Economic Review*, Vol. 92, Nro. 2 (2002), págs. 1 a 15.

la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, en los 36 años del período que va desde 1957 a 1993, los “Otros” disminuyeron el nivel de producción de 1,06 a sólo 0,81 respecto de los niveles de los países originales de la UE. Esto constituye una sólida evidencia empírica que pertenecer a un club de libre comercio fomenta una mayor productividad.

Asia. Los motivos del avance de Asia son un poco más variados que los de Europa. Países como Corea del Sur, Taiwán y Japón se vieron forzados a adoptar políticas que no bloqueaban la producción eficiente como condición para recibir el apoyo de los Estados Unidos. Sin embargo, el reciente avance de China es, principalmente, el resultado de su transformación en un club de libre comercio.

El rápido desarrollo de China comenzó en 1978 cuando el gobierno chino se convirtió en un gobierno descentralizado, cuyo sistema de planeamiento centralizado fue desmantelado en gran parte. A pesar de que el gobierno central otorgó más poder a los gobiernos regionales, no les concedió el derecho de restringir el flujo de los bienes en todas las regiones. En realidad, según los informes de Alwyn Young, cuando las regiones individuales intentaron establecer las barreras comerciales a fines de la década del 80 y a comienzos de los 90, el gobierno central adoptó medidas inmediatas para restaurar el libre flujo de bienes y servicios¹¹. La competencia que se produjo a raíz de estas medidas condujo al rápido crecimiento de los niveles de vida.

FRACASOS

Rusia. El espectacular desempeño de China desde su transición al capitalismo marca un contraste con el pésimo desempeño de Rusia desde su transición al capitalismo, que pasó de 30 a 22 por ciento del nivel de ingresos de los EE.UU. entre 1985 a 1998. A diferencia de China, Rusia no pertenece a ningún club de libre comercio, puesto que permanece aislado económicamente de Europa Occidental y la

federación de estados rusos no puede lograr conformar un club de libre comercio.

Los gobiernos locales y regionales de Rusia tienen el poder de discriminar a los productores de otros estados miembro que operen dentro de sus fronteras y de restringir el flujo de bienes e individuos que ingresen o salgan de sus regiones. Los gobiernos locales han ejercido este poder con bastante frecuencia. Por ejemplo, han prohibido las exportaciones de bienes alimenticios de sus regiones y establecido precios máximos para muchos de esos artículos. Asimismo, se han utilizado fondos federales para subsidiar a productores ineficientes en sus regiones y se ha impedido la conversión de estructuras no industriales para la creación de nuevas actividades comerciales.

América Latina. América Latina ha fracasado en alcanzar el nivel del líder industrial, a pesar de haber iniciado el crecimiento económico moderno hace 100 años porque, al igual que Rusia, fracasó al no desarrollarse en un club de libre comercio. No se ha registrado ningún libre movimiento de bienes e individuos entre el grupo de estados, relativamente soberanos.

The Washington Consensus, que muchos países participantes consideran un fracaso, no pudo convertir a América Latina en un club de libre comercio. Mientras que *The Washington Consensus* sí defendía la liberalización y la privatización como parte de su plan de 10 puntos, no provocó una reducción significativa en las barreras. Según el MGI, las barreras más importantes aún persisten en Brasil, por ejemplo. Además, Sebastián Etchemendy documenta que en Argentina, el gobierno tuvo que otorgar ciertos privilegios a los grupos con intereses especiales a fin de obtener concesiones¹².

Además, los últimos desarrollos políticos, con más notoriedad los de Venezuela, Ecuador, Argentina y Brasil, parecen confirmar que el deseo de América Latina de reformar e incrementar la competencia no es serio. A menos que las reformas sean vistas como

11 Alwyn Young, “The Razor’s Edge: Distortions and Incremental Reform In The People’s Republic Of China”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115 (2000), págs. 1091 a 1135.

12 Sebastian Etchemendy, “Constructing Reforms Coalitions: The Politics of Compensation In Argentina’s Liberalization”, *Latin American Politics and Society*, Vol. 43, Nro. 3 (2001), págs. 1 a 35.

permanentes, las empresas no realizarán las inversiones necesarias para adoptar una tecnología más productiva.

CONCLUSIÓN

¿Los actuales países pobres alcanzarán el nivel de los líderes industriales, o se quedarán por siempre atrás? La respuesta es que *todos* los países tienen el potencial de convertirse en países ricos. El avance rápido es posible, hemos visto una cantidad de países que lo han logrado durante los últimos 50 años. China, por ejemplo, está muy bien encaminado en convertirse en un país rico e industrializado e India es otro país que ha realizado importantes logros. Dado que un tercio de la población mundial vive en estos dos países, su rápido éxito económico señala un futuro positivo. La admisión de 12 nuevos países a la Unión Europea es otro desarrollo positivo.

Sin embargo, el renacimiento del sentimiento de antiglobalización y en contra del libre comercio de los últimos tiempos, y el retorno a las empresas estatales en algunos países constituyen las fuentes de incertidumbre acerca de si muchas naciones eliminarán las distancias entre ellas y los líderes en algún momento en el futuro cercano. Lamentablemente, los

grupos con intereses especiales en los diversos países han logrado convencer a gran parte de la población que una mayor integración en la economía mundial empeorará la economía nacional.

No existe absolutamente ningún sustento empírico que respalde esta creencia. Por el contrario, la evidencia empírica apoya a la integración, como también a la eliminación de las barreras, como un camino para alcanzar el rápido crecimiento económico en el mundo actual. Si permitimos la presencia de barreras en la forma de regulaciones laborales, leyes de zonificación, subsidios gubernamentales, cupos en el comercio internacional y otras políticas y regulaciones, significa que continuarán existiendo niveles de vida inaceptables para una gran cantidad de personas y, en última instancia, el mundo seguirá siendo desigual y continuará más dividido.

Para eliminar estas relaciones dispares, los países pobres necesitan adoptar la competencia internacional en el comercio internacional y en el ámbito de los negocios. Como primer paso hacia este objetivo, se deben eliminar las barreras innecesarias que restringen los procesos de producción y la tecnología. Únicamente entonces todas las naciones podrán tener la oportunidad de prosperar.