

LA PRODUCTIVIDAD Y EL LIDERAZGO DE LOS
ESTADOS UNIDOS *

Reseña **

JEFFREY G. WILLIAMSON
Universidad de Harvard

Expreso mi reconocimiento a Brad DeLong y Ian McLean, estudiantes del “té” de la historia económica en Harvard, así como a los dictaminadores y editores de esta revista, por sus útiles comentarios.

I. EL GRAN DEBATE SOBRE LA PRODUCTIVIDAD

Aunque en 1980 los economistas no tomaron todavía en consideración la caída de la productividad en Estados Unidos, ésta empezaba ya entonces a desempeñar un papel importante. La *American Economic Association* dedicó una sesión al tema del “actual rezago en el crecimiento de la productividad de Estados Unidos”, y en esta revista apareció el primero de una serie de artículos de fondo al respecto. El artículo era una reseña de Richard Stone (1980) sobre el trabajo de Edward Denison *Accounting for Slower Economic Growth: The United State in the 1970s* (1979). Denison documentaba una importante caída en el crecimiento de la productividad de la fuerza de trabajo entre 1948-1973 y 1973-1976, y mostraba que en su mayor parte se podía atribuir a lo que había dado en llamarse el *residual* o a lo que otros denominan *crecimiento de la productividad total de los factores*. A la reseña de Stone siguieron las contribuciones de Richard

* Traducción del inglés de Emma Jiménez de la reseña aparecida en *Journal of Economic Literature*, vol. XXIX, marzo, 1991, pp. 51-68.

** William J. Baumol, Sue Anne Batey Blackman y Edward N. Wolff, *Productivity and American Leadership: The Long View*. Cambridge y Londres, The Mit Press, 1989, pp. x, 395.

Nelson (1981), Roger D. Norton (1986) y Angus Maddison (1987). Las referencias en el área económica sobre el rezago en la productividad habían pasado de docenas a cientos a partir del artículo de Maddison, y el tema se había convertido en asunto de todos los días en los periódicos.

En medio de toda esta preocupación por la caída de la productividad en los Estados Unidos, el presidente del Comité para el Desarrollo Económico pidió a William Baumol que preparara un documento sobre la política para la productividad de este país. Con una modestia encantadora, Baumol informa que el CDE buscaba a alguien "cuya ignorancia sobre la materia asegurara que el documento no se limitase a recapitular los lugares comunes compartidos" (p. ix). Baumol aceptó el desafío en 1983 y con la publicación de *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos*, siete años más tarde él y sus colaboradores (Sue Anne Batey Blackman y Edward N. Wolff) han escrito por lo menos cuatro libros y nueve artículos. Una colaboración realmente productiva.

¿Por qué entonces una publicación más sobre la caída en la productividad? En 1979 Denison consideraba dicha caída como un misterio y Stone concluía la reseña con tono pensativo: "Si Denison no sabe qué hacer, ¿qué puede esperarse de los demás?" (Stone 1980, p. 1539). Una década más tarde, Baumol, Blackman y Wolff (a quienes nos referiremos de aquí en adelante como BBW) han demostrado que sí se sabe qué hacer. Su libro tiene cuatro virtudes.

En primer lugar, refleja un aprecio por la historia. Si alguna vez hubo un tema para el cual tuviera suma importancia la comprensión de sus efectos a largo plazo, ese tema es el papel de la productividad. Si se quiere entender adecuadamente la caída de la productividad a partir de la década de los sesenta, es necesario analizar esa experiencia desde la perspectiva de un siglo en que hubo aumento continuo en la productividad; para entenderla se requiere asimismo comparar ese descenso con el de otras potencias del pasado. La Gran Bretaña enfrentó una caída similar antes de que se iniciara la Primera Guerra Mundial, y la pérdida del liderazgo ante Estados Unidos y Alemania le trajo dolores de cabeza; el debate sobre las causas semeja en gran medida al que ahora se ha suscitado en Estados Unidos, preocupados como estamos por la posible pérdida del liderazgo ante Japón y Europa, posición a la que nos hemos acostumbrado. Tampoco fue la Gran Bretaña el primer país que tuvo que enfrentarse a la dolorosa realidad de haber perdido el liderazgo económico, de fracasar frente a competidores en el plano mundial. Italia del Norte se vio obligada a afrontar la misma situación difícil a mediados del siglo XVI ante el surgimiento de

Holanda, y los holandeses tuvieron a su vez que hacer frente al encumbramiento de la Gran Bretaña como potencia económica.

En segundo lugar, los autores tratan de dar cuenta exacta de los hechos. Ponen en claro cuáles sectores desempeñan el papel de héroes y cuáles el de villanos. Recurren a normas de largo plazo para determinar la magnitud de la caída, además de ofrecer una evaluación sobre los hechos que serán probablemente de naturaleza transitoria y aquellos de carácter duradero. Asimismo, distinguen con nitidez entre los términos absolutos y los relativos. Es necesario tener en cuenta que todos nuestros competidores han experimentado una baja en la productividad a partir de los sesenta; hay entonces que separar este hecho del fenómeno más amplio del supuesto lento avance en la productividad de Estados Unidos, comparado con el de otros países. Es decir, el libro de BBW realiza la tarea tan necesaria de abordar por un lado el problema del rezago en la productividad y por otro el de los perseguidores que alcanzan a quien les llevaba la delantera.

En tercer lugar, los autores lanzan su red mucho más allá de los límites del aumento en la productividad. A lo largo de la década pasada el público ha seguido con atención gran número de debates al respecto. Aun cuando algunos expertos podrían considerar que la contribución de BBW en estos debates es más bien marginal, hasta el menos generoso de ellos estará de acuerdo en que dichos autores han demostrado la manera en que están relacionadas las distintas argumentaciones, entre las cuales se encuentran la de la caída de la productividad, la del retraso y la de ponerse al día, el supuesto fracaso de la manufactura en los mercados de exportación, el supuesto aumento excesivo del sector de servicios y la desindustrialización, la aseveración de que Estados Unidos ahorra muy poco, la corriente de exportación de capitales privados en los setenta, el comercio de armamento y el volumen de la fuerza militar, el remplazo y la deuda del gobierno federal, las implicaciones de una supuesta escasez de recursos naturales, así como el trato que da la nación al capital humano que se encuentra en los grupos minoritarios.

Por último, la obra está dirigida a un público amplio más que a un grupo de especialistas. BBW recurren a apéndices para el material de apoyo y llevan con gentileza al lector medio a través de las regresiones estadísticas; el conocimiento de la economía que nos proporcionan resulta sencillo, elegante, sin tecnicismos. Un buen ejemplo de lo anterior lo encontramos en el capítulo 2, donde los autores analizan la importancia de la economía (pp. 15-23). Desde una perspectiva diferente a la de la economía, se considera que una baja en la productividad colocará a la nación en

posición desventajosa en los mercados mundiales, con lo cual se verá afectada su participación comercial y sufrirán efectos devastadores las industrias de exportación y el bienestar económico (p. 17). Esta última inferencia presenta en particular serias fallas. Recurriendo al ejemplo mejor conocido de baja en la productividad, el de la Gran Bretaña en el siglo pasado, BBW confirman que este país perdió mercados de exportación a partir de que disminuyó de un 45% en los ochenta a un 9% en 1973 su participación entre los seis grandes países industrializados. Una vez que dejan constancia de este hecho, señalan más adelante que, pese a ello, el volumen de exportaciones de ese país creció a un respetable 2.3% anual a lo largo de ese siglo. Tampoco se vio obligada a desindustrializarse debido al rezago en la productividad, de modo que en 1979 era todavía la número cuatro en la lista de países industrializados (según la participación de la mano de obra empleada). Por consiguiente, el problema para la Gran Bretaña no consistió en la caída nacional de la productividad, sino en el aumento de ésta fuera de sus fronteras a un ritmo más rápido. Además, esta mayor productividad en el extranjero mejoró el bienestar económico de esa nación, ya que podía entonces importar productos más baratos de los países competidores. Así que la mayor productividad de éstos resultó positiva. ¿Cómo fue entonces que se manifestó la baja en la productividad? En la medida en que los precios del combustible, las materias primas y el capital tienden a ser igual para todos los países, el insumo británico lo constituyó la mano de obra, y el precio de ésta tenía que disminuir en relación con la de los que crecían más rápidamente. Durante ese siglo, en el cual la productividad aumentó a un ritmo relativamente lento, la Gran Bretaña pudo competir en los mercados internacionales sólo gracias a que aceptó un recorte en los salarios en relación con sus competidores. La conclusión a que llegan los autores es que "se descubrirá finalmente el secreto, como sucede en Inglaterra, donde los trabajadores están conscientes de que los salarios se encuentran por debajo de los del resto de Europa" (p. 22). A mí me complace este tipo de escritos.

Después de algunos análisis preliminares en los capítulos 1 y 2, *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos* se desarrolla en tres partes. La primera es la más extensa y aborda los fenómenos de la productividad (capítulos del 3 al 7 y 11). El segundo explora las fuentes de experiencia en la productividad (capítulos del 8 al 10). En el tercero se plantean las políticas al respecto (capítulo 12). Esta reseña seguirá el mismo esquema. En las secciones II y III se analizarán los esfuerzos de BBW por aclarar los fenómenos relacionados con la productividad, primero con la caída y des-

pués con la discusión de si Estados Unidos se está quedando rezagado. La sección IV explora la desindustrialización y el sector de servicios. En la sección V se aborda la economía de punta y la de rezago. La sección VI se centra en las políticas. A lo largo de toda la reseña presentaré primero el punto de vista de BBW, añadiré información donde me parece apropiado y señalaré las fallas. No obstante, dejaré para la sección VII mis conclusiones.

II. ACLARACIÓN DE LOS HECHOS: ¿HA HABIDO UNA CAÍDA EN LA PRODUCTIVIDAD DE LOS ESTADOS UNIDOS?

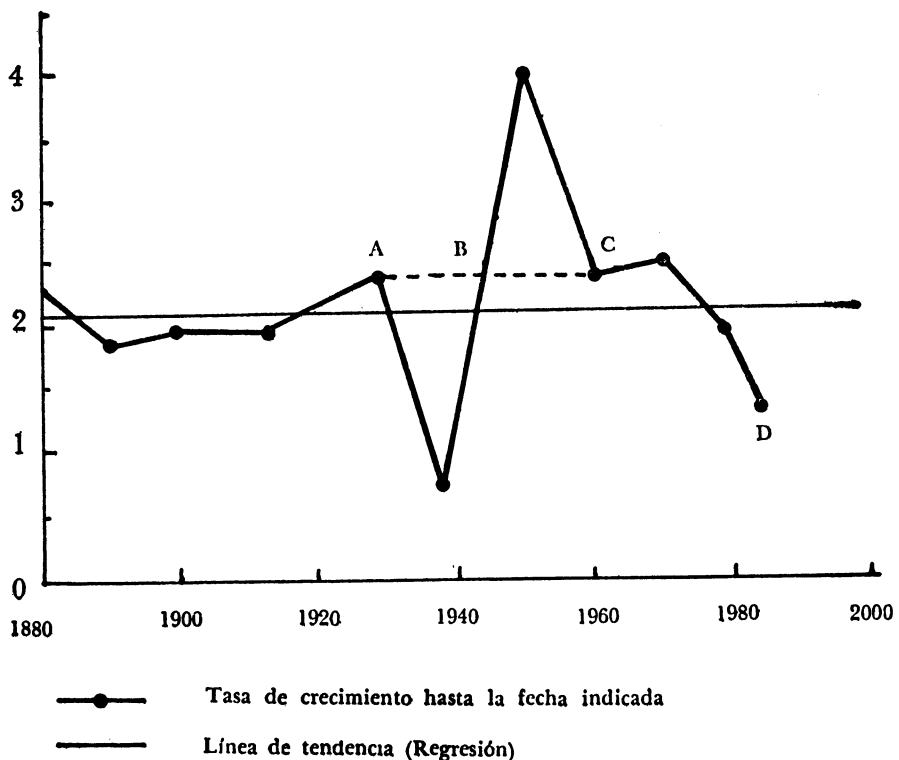
El capítulo 3 traduce un siglo de avance en la productividad de Estados Unidos en medidas concretas para el bienestar social y económico. Después de esta introducción sobre los efectos a largo plazo, los autores abordan el punto en cuestión en el capítulo 4, con la pregunta ¿Hemos sido testigos realmente de una baja en la productividad durante las dos décadas pasadas? ¿Se trató de un rezago transitorio o bien de un cambio permanente en nuestra trayectoria de productividad? ¿Se trata simplemente de un retorno a la perspectiva de largo plazo posterior a la intensa actividad productiva que siguió a la Segunda Guerra Mundial? ¿Fue realmente la manufactura la principal fuente de rezago? Surgen al respecto algunas respuestas sorprendentes.

Las tasas anuales del crecimiento de la productividad total de los factores para el periodo 1884-1969 que establece John Kendrick (1973), no revelan ninguna baja en la productividad que valga la pena destacar, pero su serie termina antes de los setenta, por lo cual queda fuera la década de mayor importancia para el debate. Las tasas anuales de Maddison para el PIB por hora de trabajo extiende la cobertura hasta 1984, y reproduzco aquí la versión de BBW en la gráfica 1. Entre 1870 y 1929 el crecimiento de la productividad fue de un 2% y se mantuvo notoriamente estable. A partir de entonces fue cuando se produjeron los grandes movimientos en relación con esa norma. El crecimiento de la productividad descendió hasta el 1% durante la Gran Depresión y se elevó al 4% en los cuarenta, movimientos que tienen su origen en el colapso y posterior resurgimiento de la demanda. A ello añádase la actualización en la utilización de un arsenal tecnológico en los cincuenta; el bajo rendimiento que hubo durante los quince años anteriores a 1945 se vio ampliamente compensado por el rendimiento extremo que se obtuvo en los quince años posteriores a 1945. Hacia 1979, las tasas de crecimiento de la productividad habían descendido nueva-

mente a la norma de un poco menos del 2%. Es verdad que el declive fue pronunciado durante la década de los setenta, pero no llevó a Estados Unidos a un nivel muy por debajo de la norma histórica del 2%. Constituye ésta una referencia importante que muchos de nosotros no habíamos tomado en cuenta hasta que se publicó *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos*, ya que no nos habíamos remontado tan atrás en la historia. Si bien la caída a lo largo de esa década fue lo bastante aguda como para llamar la atención, no situaba al país en una trayectoria muy diferente a la del siglo anterior. Como apuntan BBW en sus conclusiones, "Una caída tal, que también ocurrió en prácticamente todos los países

GRÁFICA 1. *Tasas de crecimiento, Estados Unidos, PIB por hora de trabajo 1880-1984*

Tasa de crecimiento (%)

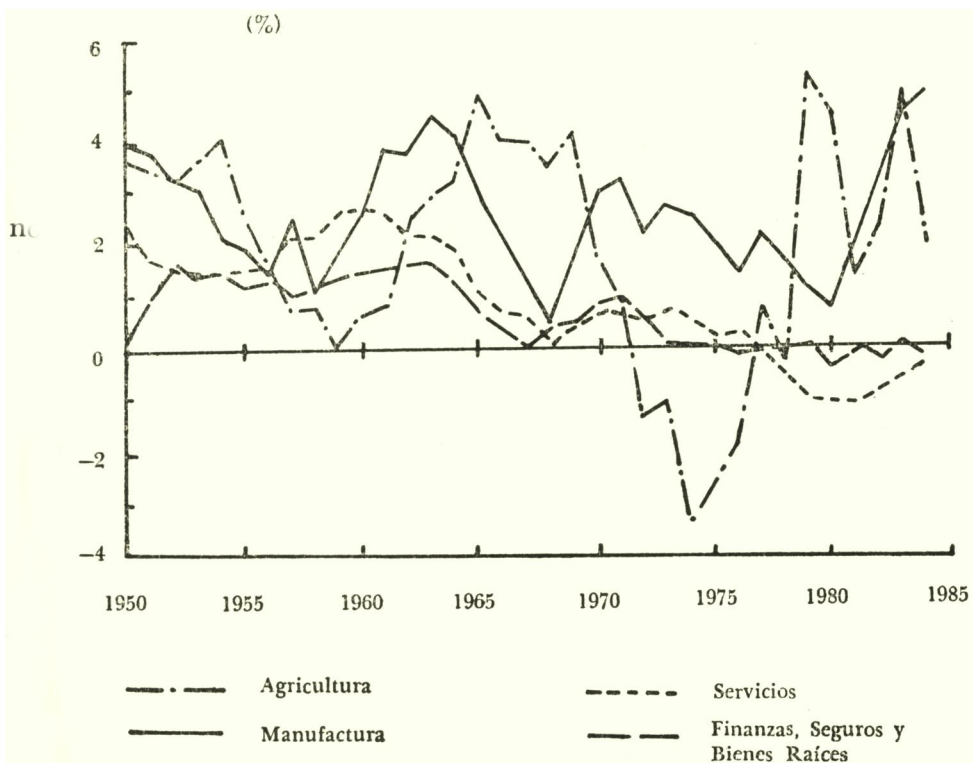


FUENTE: BBW Gráfica 4.2, p. 69.

industrializados en los setenta, no constituye seguramente ningún presagio contundente acerca de una caída a largo plazo por debajo de los niveles de crecimiento históricos" (p. 71).

La prueba más preocupante está relacionada con lo que sucedió entre 1979 y 1984, cuando el aumento en la productividad cayó hasta un 1.3% al año, muy por debajo de la norma de largo plazo. Según los autores, existen dos razones para restar importancia a las observaciones para el periodo 1979-1984. En primer lugar, podría constituir un simple reflejo del desplome en el ciclo comercial que tuvo lugar durante esos años. Además, la información de la que actualmente se dispone (información que no se ha visto libre de críticas) tanto en el campo de la manufactura

GRÁFICA 2. *Tasas de crecimiento de la productividad sectorial, promedios móviles de cinco años 1947-1986*



FUENTE: BBW, Gráfica 4.4, p. 75.

como en el de la agricultura, indica que a mediados de los ochenta se registraba un aumento en la productividad. En efecto, las cifras que proporcionan, y que se reproducen en la gráfica 2 de esta reseña, indican que hacia mediados de los ochenta se habían recuperado las tasas elevadas de principios de los sesenta. Cierta información sobre comercio parece apoyar esta visión optimista acerca del resurgimiento de la productividad estadounidense (gráfica 5.7, p. 104). En consecuencia, como parte de las exportaciones tecnológicas intensivas en el mundo, tal parece que Japón desplazó a la Gran Bretaña de 1965 a 1970, y desplazó a Estados Unidos de 1970 a 1980, mientras que este último país recuperaba lo que había perdido hasta 1984 (frente Alemania Federal, Francia y Gran Bretaña).

Es probable que esta noticia alentadora de principios y mediados de los ochenta sorprenda a muchos de nuestros lectores. Gran parte de la caída en la productividad agregada de Estados Unidos se articula en torno a los datos para la década de los ochenta, lo cual resulta arriesgado ya que no se cuenta con información sobre la década en su conjunto. Además, el debate se define en buena medida de acuerdo con las estimaciones sobre la productividad que se consideren. Según los datos de BLS que BBW tomaron como referencia, el aumento en la productividad de la mano de obra manufacturera se elevó entre 1982 y 1986 a un nivel (5.02% anual) superior al alcanzado entre 1948-1983 (2.80%). Sin embargo, como han señalado Denison (1989, cuadro 2-1) y otros, esta aceleración se vio fuertemente influida por el cambio extraordinario que se dio en el campo de la computación (así como por otros factores que pueden contribuir a exagerar la aceleración estimada). Sin ese ajuste de calidad, se desvanece gran parte de dicha aceleración; no obstante, si se toman en cuenta ambos tipos de medición, se observa que efectivamente hubo un aumento en la productividad. Faltaría definir su magnitud y continuidad.

Quedan aún por descubrir varias sorpresas. Quienes han manifestado profunda preocupación por la productividad y la competitividad, han abordado los temas de la manufactura, la continua y preocupante baja de la productividad y la desindustrialización. BBW sostienen que no se ha planteado el tema adecuadamente. Por otra parte, la manufactura no sufrió ninguna caída. Es verdad que los bienes no durables experimentaron una caída considerable, pero los bienes durables tuvieron un aumento igualmente considerable. Los sectores de lento crecimiento son la construcción y los servicios; de hecho, los sectores que tuvieron un mayor descenso en la productividad fueron el de servicios, el de construcción y el de minería. Cabe repetir lo expresado por BBW: "No existe la menor prueba de un

descenso a largo plazo en los sectores más progresistas de la economía en términos de aumento de la productividad” (p. 77).

Si futuras investigaciones fundamentan el optimismo de sus afirmaciones, BBW nos habrán ayudado a recorrer buena parte de camino. En resumen: sí hubo un descenso en la productividad después de la Segunda Guerra Mundial, pero dicho descenso tuvo como consecuencia principal que Estados Unidos regresara a la trayectoria de largo plazo que ha persistido desde 1870; la caída no se manifestó en la manufactura, y por último, este país se ha caracterizado por el avance desequilibrado en la productividad, donde el crecimiento más lento se registra en los servicios no comercializables. Estas conclusiones sirven de base para el análisis que más adelante centrarán los autores en el aumento supuestamente “excesivo” del sector de los servicios; sirven asimismo para cambiar nuestro enfoque sobre el desempeño de Estados Unidos en relación con la de sus competidores. Hasta este punto todo va bien.

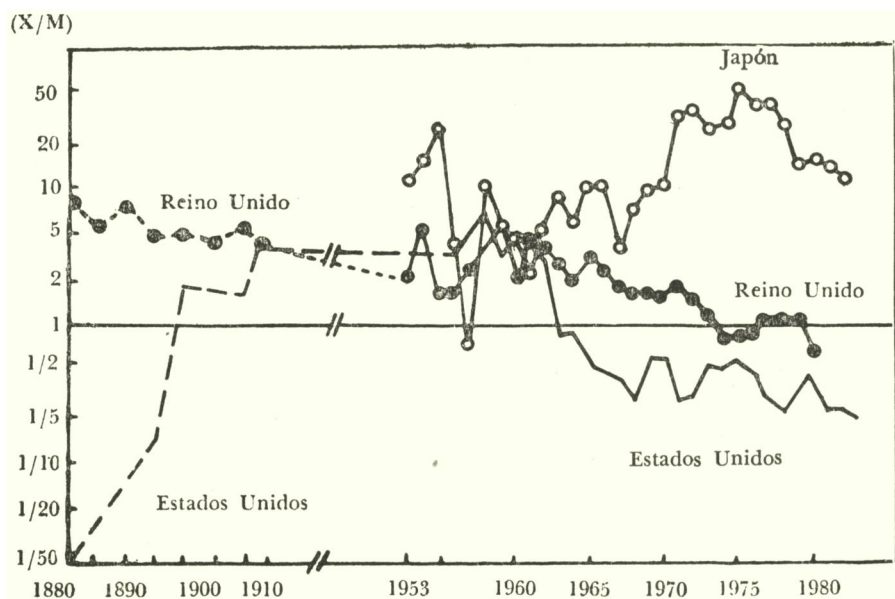
Mé parece, sin embargo, que los autores desperdician la oportunidad de apuntalar sus argumentos al pasar por alto la historia de varias industrias. Por ejemplo, la desaparición de la industria acerera de Estados Unidos ante la competencia japonesa ha desempeñado un papel de primordial importancia en relación con la preocupación general del liderazgo de los Estados Unidos. Igualmente importantes fueron las industrias del acero y el hierro en debates similares acerca de la posible pérdida del liderazgo de Inglaterra en el siglo XIX; la historia de estas industrias no entra en conflicto con la posición expuesta por BBW. Antes de la Primera Guerra Mundial, la Gran Bretaña y Alemania eran los principales exportadores de acero, no los Estados Unidos.¹ Como se muestra en la gráfica 3, antes de dicha conflagración este último país dedicaba todos sus esfuerzos a arrebatarle el mercado nacional a Gran Bretaña, pero después de la guerra se unió con Alemania para desplazar a Gran Bretaña de los mercados de exportación. ¿Por qué este país perdió el liderazgo frente a Estados Unidos y Alemania? Para los historiadores de la economía la razón reside en gran medida en el hecho de que el costo de los insumos de combustible y minerales aumentaron en Gran Bretaña en comparación con el de sus competidores. El resto se explica por el hecho de que los otros países elevaron la productividad con mayor rapidez y no al hecho de que Gran Bretaña haya experimentado una regresión o incluso una caída en ese renglón. La historia se repite después de la década de los cincuenta, cuando el acero de Estados Unidos perdió la primacía industrial frente a Japón. Esto significa

¹ El resto de este párrafo se basa en Peter Limbert (1986, c.10).

que aunque los industriales acereros japoneses tuvieron que pagar más por el carbón (125% más) y el hierro (73% más) en 1956 que los de Estados Unidos, para 1976 ya pagaban menos (43% menos). Por consiguiente, la pérdida del liderazgo frente a Japón en la industria acerera se debió en gran parte a las tendencias en el precio de los insumos de la materia prima, tendencias asociadas con el nuevo abastecimiento proveniente de Australia y Brasil, con lo cual se repetían las fuerzas que explicaban el desplome de Gran Bretaña a fines del siglo XIX. Por otra parte, Japón superó la productividad de Estados Unidos no porque este país sufriera una regresión o un descenso en la productividad de la industria acerera, sino porque Japón avanzó más.

Esta breve historia industrial apoya la distinción de BBW entre un descenso nacional y el avance en el exterior, pero indica también que los autores podrían haber dedicado mayor atención a la escasez de recursos al dar cuenta de la desindustrialización o al cambiar las ventajas comparativas dentro de la industria.

GRÁFICA 3. *Proporción Exportación/Importación en comercio de hierro y acero, tres países 1886-1983*



FUENTE: Lindert (1986, Gráfica 10.2, p. 219).

III. ACLARACIÓN DE LOS HECHOS: ¿SE ESTÁ QUEDANDO
ATRÁS ESTADOS UNIDOS?

En 1986 Baumol publicó un artículo en la *American Economic Review* acerca de la "hipótesis de la convergencia", el cual suscitó toda una polémica. La argumentación resultaba familiar para los historiadores de la economía que se habían nutrido con los escritos de Alexander Gerschenkron (1952) y Moses Abramovitz (1979, 1985, 1986). La idea se apoya fundamentalmente en la transferencia tecnológica. Mientras mayor es la distancia económica entre líder y seguidor, más ancha es la brecha entre la práctica tecnológica superior y la promedio del seguidor, y mayor entonces la tasa potencial de avance en la productividad del seguidor; en resumen, el seguidor, *ceteris paribus*, tiende a alcanzar al líder. Si bien la hipótesis no era nueva, Abramovitz, Baumol y Madisson contribuyeron a fundamentarla con gran cantidad de datos. Esa hipótesis sirve de base para el análisis del capítulo 5 en el que *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos* plantea la cuestión del retraso en la productividad, después de abordar la del descenso. Claro está que la hipótesis de la convergencia es coherente también con los modelos simples de acumulación. *Ceteris paribus*, la disminución en las retribuciones al capital asegura que el aumento de la productividad será más lento que el líder que comienza con un alto nivel de productividad de la mano de obra; además, si el capital humano es abundante en relación con el capital físico entre los seguidores, es probable que éstos muestren niveles aún más altos de acumulación física, de aumento en la productividad y avance (Robert J. Barro 1989b, pp. 1-2).

El cuadro 1 reproduce los datos (con ciertas correcciones) para Estados Unidos y quince de sus competidores comerciales, durante el periodo de cien años que va de la década de 1870 a la de 1970. Durante las últimas tres décadas, el aumento en la productividad de Estados Unidos se encontraba muy por debajo del promedio de las otras dieciséis naciones, de hecho casi a la mitad de ese promedio. En los cincuenta, únicamente un país registraba un desempeño inferior, la Gran Bretaña; en los sesenta, sólo Australia presentó una tasa menor,² y en los setenta, sólo Suiza y Canadá mostraban niveles inferiores, y ello en un grado mínimo. En

² El cuadro 5.1 de BBW (p. 88) parece haber cambiado las cifras de Maddison para Austria y Australia (1988, p. 212). Agradezco a Moses Abramovitz por habérmelo señalado, y en el cuadro 1 se hacen esas correcciones, así como la corrección de otro error en el caso de la Gran Bretaña en la década de 1870. No sé si los errores de BBW afectan sus regresiones por la puesta al día (p. 109).

CUADRO 1. *Tasas de crecimiento del PIB por hora-trabajador, para dieciséis países industrializados 1870-1979*

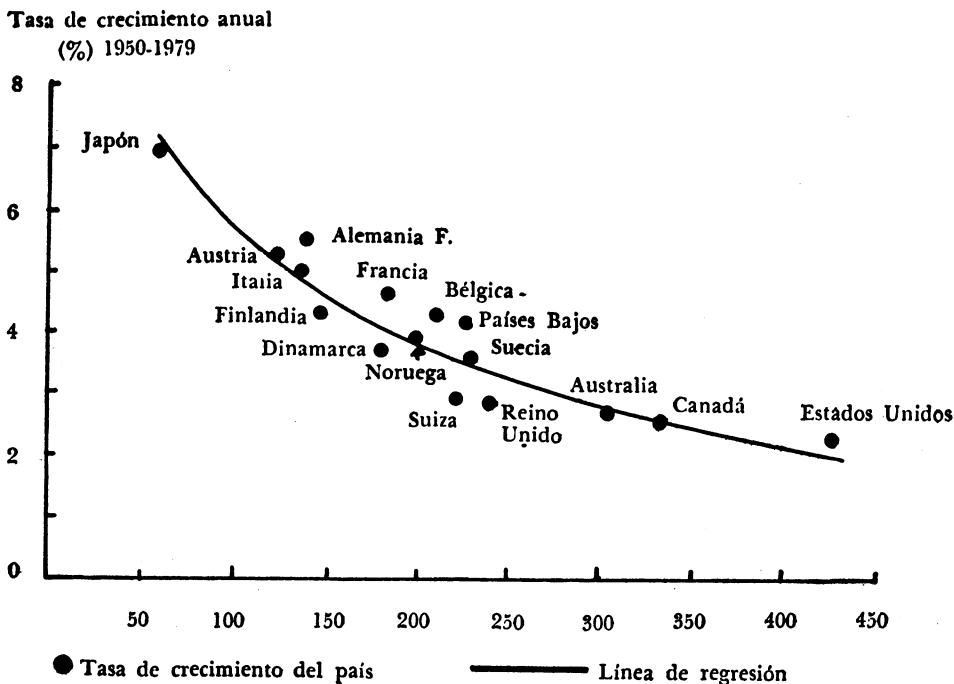
	1870-		1880-		1890-		1900-		1913-		1929-		1938-		1950-		1960-		1970-	
	1880	1890	1890	1900	1900	1913	1913	1929	1929	1938	1938	1950	1950	1960	1960	1970	1970	1979	1979	
Australia	1.82	0.37	-0.80	1.01	1.49	0.88	2.20	2.76	2.22	2.83										
Austria	1.50	1.98	1.93	1.50	0.72	0.21	1.61	5.69	5.90	4.3	2									
Bélgica	1.84	1.36	0.93	0.90	1.79	1.01	1.14	3.14	4.88	4.88										
Canadá	2.19	1.23	1.70	2.70	1.21	0.00	5.36	3.09	2.72	1.83										
Dinamarca	1.47	1.95	1.90	2.21	2.57	0.43	1.23	2.97	4.90	3.00										
Finlandia	1.29	1.14	3.36	2.42	1.95	1.89	2.10	3.96	6.37	2.00										
Francia	2.32	0.90	2.02	1.82	2.34	2.83	0.75	4.39	5.88	4.09										
Alemania	1.50	2.15	2.42	1.41	1.40	2.34	-0.40	6.64	5.29	4.50										
Italia	0.22	0.43	1.20	2.35	1.92	2.96	0.56	4.27	6.09	3.91										
Japón	1.87	1.72	2.11	1.88	3.42	3.41	-3.20	5.57	9.96	5.03										
Holanda	1.44	1.26	0.98	1.07	2.44	-0.10	1.93	3.33	4.93	4.06										
Noruega	1.39	1.96	1.17	2.02	2.78	2.61	1.88	4.03	4.52	3.66										
Suecia	1.76	1.95	2.70	2.62	2.40	2.66	3.43	3.43	4.79	2.55										
Suiza	1.59	1.38	1.47	1.26	3.18	1.01	1.52	2.98	3.69	1.91										
U.K.	1.63	1.20	1.24	0.90	1.44	0.87	2.21	2.19	3.56	2.77										
Estados Unidos	2.28	1.86	1.96	1.98	2.30	0.74	4.03	2.41	2.51	1.92										
Relación: Porcentaje/ Estados Unidos	1.44	1.30	1.19	1.12	1.14	0.50	2.44	0.63	0.51	0.57										
Número superior de Estados Unidos	1	5	5	6	6	11	1	14	14	13										

FUENTE: BBW, cuadro 5.1, p. 88, basado en Maddison (1982, cuadro C10, p. 212). Sin embargo, BBW cometen algunos errores al transcribir de Maddison, errores aquí corregidos. Primero las líneas de Austria y Australia están trastocadas. Segundo, la cifra de 1870-1880 para R. U. en 1.63, como aquí se señala, y no 1.16, como indican BBW. Corregí también la porción al promedio de Estados Unidos para 1870-1980.

efecto, la gráfica 4 confirma la tesis de la convergencia en la medida en que fue mayor la brecha en la productividad en 1950, en esa medida fue más rápido el crecimiento entre 1950 y 1979. BBW hacen uso de estos resultados para mostrar tanto un cuadro optimista del retraso en la productividad experimentado por Estados Unidos como un sentimiento de impotencia política. La importancia política proviene de la inevitabilidad de estos hechos ya elaborados. El optimismo procede de la inferencia de que el país se encuentra por encima de la línea de regresión, debido a lo cual se tuvo una mejor actuación de lo que se tenía derecho (estadísticamente) a esperar (p. 103). Es obvio que hay incongruencia entre estas dos posiciones. ¿Cómo es que Estados Unidos tuvo una mejor actuación de lo que podría esperar? En realidad ¿qué papel desempeñó la política para producir dicho resultado? Además, ¿podrían haberse obtenido resultados significativamente mejores con una política más adecuada? Guardan los autores silencio sobre estas cuestiones, debido en mi opinión a que están demasiado ocupados en brindar un mensaje optimista.

Asimismo, BBW dan poco peso al cuadro pesimista que registra el descenso en la productividad de Estados Unidos después de la guerra en virtud de que dicho retraso se ha venido experimentando durante todo un siglo. No estoy de acuerdo con ello, como tampoco lo está Abramovitz (1986). El cuadro 1 muestra que el crecimiento en la productividad de Estados Unidos excede el promedio de sus quince competidores en cada uno de los periodos de 1870 a 1950, salvo en uno, el de la Gran Depresión. Es verdad que el grado de superioridad de dicho país en ese renglón declinó en los años que van de 1870 a 1930, pero de hecho retuvo el liderazgo. Es también verdad que cada vez un mayor número de competidores lo igualaban (sólo Francia superaba la actuación de los Estados Unidos en la década de 1870, mientras que durante la Primera Guerra Mundial y en la década de los veinte eran ya seis los que lo aventajaban), pero nunca llegaron a ser una mayoría en la muestra de Maddison anterior a la Gran Depresión. Por otra parte, sólo un país (Suecia) superó el desempeño estadounidense de manera consistente después de 1880; incluso los seguidores más destacados se quedaban atrás después de ir a la cabeza. Considero que los cien años que van de 1870 a 1979 se pueden clasificar en tres categorías: de 1870 a 1929, siempre en la vanguardia; de 1929 a 1950, en transición, y de 1950 a 1979, siempre a la zaga. El rezago en la productividad estadounidense constituye desde mi punto de vista un acontecimiento posterior a la Segunda Guerra.

GRÁFICA 4. Tasa de crecimiento de la productividad de posguerra
(PIB por hora-trabajo, 16 países industrializados)



FUENTE: BBW, Gráfica 5.6, p. 103.

Más adelante en el capítulo, BBW tratan de invalidar la interpretación alternativa que doy mediante la elaboración de medidas de la dispersión de la productividad (el coeficiente de variación), y de hecho disminuyen bastante durante ese siglo (por ejemplo, la gráfica 5.2, p. 93). Si estuviéramos interesados en una prueba general de la hipótesis de la convergencia, entonces tendrían relevancia tales datos. Pero en la medida en que nuestro interés se centra en el rezago en la productividad de Estados Unidos, dicha información carece de relevancia. Aun cuando no he comprobado esta aseveración, sospecho que las razones por las cuales hay convergencia en el grupo de los dieciséis entre 1879 y 1979, se debe a que Australia y Gran Bretaña se quedaron rezagadas, no porque los Estados Unidos estuviera a la zaga.

En resumen, yo interpreto las pruebas históricas de manera diferente a como lo hacen BBW. En mi opinión, el descenso en la productividad esta-

dounidense es un fenómeno característico del tiempo de posguerra. Si mi interpretación es correcta, necesitamos entonces respuestas para dos preguntas importantes: ¿Cómo logró Estados Unidos seguir a la cabeza en productividad durante tanto tiempo? ¿Cómo es que perdió el liderazgo de modo tan dramático? Otros autores han venido debatiendo estas cuestiones últimamente (Abramovitz 1986), pero BBW no las abordan. Considero que el “modelo” de convergencia resulta demasiado burdo para confrontar estas cuestiones. Considero asimismo que BBW frecuentemente confunden las cosas al cambiar el centro de la discusión del liderazgo de los Estados Unidos a la hipótesis de la convergencia. Se trata de dos cosas distintas.

IV. ¿UNA SOCIEDAD DE INTERCAMBIO DE HAMBURGUESAS? ESTABLECIENDO LA VERDADERA CAUSA

Hace más de dos décadas que se publicó “Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis”, de Baumol, en la *American Economic Review* (Baumol 1967). Su modelo de “la enfermedad de los costos” ofrecía una visión penetrante sobre los costos crecientes de los servicios públicos al recurrir al avance desequilibrado en la productividad, en donde los servicios urbanos mostraban un rezago mucho mayor que otras actividades. Este modelo enriquecedor se ha utilizado también para explicar las revoluciones industriales, los problemas de desigualdad en los nuevos países en desarrollo, la evolución de los precios relativos y el desempeño de la acumulación. Se puede usar asimismo, para responder a la cuestión de si Estados Unidos se está convirtiendo rápidamente en una nación “en la cual la gente se gana la vida pasándose las hamburguesas uno al otro y lavando los platos” (p. 115).

La tesis del intercambio de hamburguesas se conoce también con otro nombre más familiar, el de desindustrialización. Esta tesis es bastante sencilla. El descenso de la productividad de la manufactura estadounidense ha dado por resultado que se erosione la participación de este país en el mercado mundial y se haya experimentado un colapso en el volumen relativo del producto industrial en el PNB. Ha habido en consecuencia una liberación de mano de obra —por lo menos en términos relativos— en la manufactura, y el excedente de trabajadores que de ello resulta debe ser absorbido en los servicios. Según dicha teoría, estas fuerzas de desindustrialización se ven reforzadas debido a que la elasticidad de ingresos por demanda de servicios es alta. Se da por consiguiente un aumento monstruoso en el sector de los servicios, sector tecnológicamente estancado.

El capítulo 6 muestra en forma convincente que los datos resultan incongruentes con la tesis de la desindustrialización. Para empezar, si es verdad que los competidores están desplazando a Estados Unidos de los mercados de exportación tradicionales, y que en consecuencia se están ampliando los sectores manufactureros de esos países, debería manifestarse una contracción en los sectores de servicios. En realidad no hay tal contracción. Entre 1965 y 1980, Estados Unidos registró el aumento más bajo en la generación de empleos en el sector de servicios comparado con los otros países industrializados (cuadro 6.1, p. 120). Por ejemplo, mientras en Japón hubo un aumento de empleo en el sector de servicios de 13 puntos porcentuales entre 1965 y 1980, en Estados Unidos hubo un aumento de sólo 6 puntos porcentuales. Lo que corrobora que este país no está incrementando los empleos en el sector de servicios con mayor rapidez que la de sus competidores.

Por otra parte, si bien el valor de mercado del producto del sector de servicios en el PNB ha venido incrementándose en Estados Unidos, "esto constituye una mera ilusión creada por las tasas relativas de inflación en los sectores manufactureros y de servicios" (p. 121). En precios constantes, el sector de servicios no ha venido aumentando comparado con el manufacturero. En términos de producto, la desindustrialización ha sido una ilusión de costos-precios. Lo cual resulta verdadero no sólo para los Estados Unidos de la posguerra; se comprueba también en las muestras internacionales, de acuerdo con los datos proporcionados por Robert Summers (Summers 1985): Cuando se expresa en precios constantes, la participación del sector de servicios en el PIB no aumenta con el desarrollo.

Una vez establecidos estos hechos de importancia, BBW se sienten en libertad de recurrir al modelo de la enfermedad de los costos para abordar el problema. Los servicios tecnológicamente estancados tienden a elevarse en precio a una tasa mucho más rápida que los sectores tecnológicamente progresistas. Esto sería válido sin lugar a dudas en el caso de que la economía estuviera cerrada al mercado, pero sería también válido en el mundo real en donde las manufacturas son comerciables y los servicios no. Si ambos sectores tienen que pagar los mismos salarios por tipos similares de trabajo e incurren en los mismos costos de capital, se deduce que los costos y los precios de los servicios deben incrementarse ante el avance tecnológico más rápido de la manufactura. E incluso si la demanda es tal que en términos generales permanece constante la mezcla del producto real entre los dos sectores, los servicios aumentarán su participación en el empleo, así como su participación en el producto nominal, lo cual dará

la ilusión de desindustrialización. Mientras que el modelo de la desindustrialización implica que la expansión relativa del empleo en el sector de servicios se debe al “empuje” de la mano de obra de la industria, donde la productividad falla ante la competitividad extranjera, el modelo de la enfermedad de los costos implica por su parte que ello se debe al “jalón” de la mano de obra hacia los servicios, donde falla el aumento de la productividad. Además, aunque el modelo de la desindustrialización implica que el precio relativo de los servicios debiera disminuir —abrumado por el empuje de la mano de obra— en los servicios donde la intensidad de la mano de obra es más alta, el modelo de la enfermedad de los costos predice exactamente lo contrario, como hemos visto.

Las pruebas señaladas en el capítulo 6 constituyen un firme apoyo contra la tesis de desindustrialización y a favor del modelo de la enfermedad de los costos. En primer lugar, BBW desglosan los servicios en subsectores jerarquizados por desempeño en la productividad. No todos los sectores de servicios están estancados: esto es cierto en los servicios generales, finanzas y seguros, gobierno y empresas de gobierno, pero no es válido para las comunicaciones (en donde se localiza la alta tecnología basada en las computadoras), el comercio y los bienes raíces, actividades todas que avanzan desde el punto de vista tecnológico. BBW utilizan esos datos sectoriales desglosados para ofrecer tres pruebas del modelo de la enfermedad de los costos. Primera, los precios relativos de los sectores estancados aumentan con el tiempo; segunda, el número de empleos en los sectores estancados aumenta con el tiempo, y tercera, la participación en el producto nominal de los sectores estancados aumentan con el tiempo (si bien no lo hacen en precios constantes. p. 130). El capítulo 7 amplía entonces el modelo para explorar la premisa de que los Estados Unidos están evolucionando hacia una economía informática.

Creo que esta sección de *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos* es particularmente convincente y útil, pero no carece de defectos. En primer lugar, los autores se olvidan de advertir a los lectores de que en su medición del avance de la productividad hay un sesgo inherente, que tiende a minimizar el avance en los servicios y a magnificar el avance en la manufactura. Se basan únicamente en medidas de producto bruto, en las que el valor agregado habría sido más útil. Los estudios de productividad realizados en la década de los setenta mostraron que los sectores con un alto contenido de insumos de materia prima (como la manufactura) pueden haber aumentado en forma exagerada el crecimiento de su productividad debido a las mediciones brutas del producto, mien-

tras que lo opuesto puede ser válido para los sectores con un bajo contenido de materia prima (como los servicios). Dudo que esos finos matices pudieran afectar sus resultados, pero sí podrían incidir en la magnitud de los efectos estimados. En segundo lugar, pierden una gran oportunidad de recurrir a la ironía. La moraleja del modelo de la enfermedad de los costos es que Estados Unidos se desindustrializaría más rápido si fuera un líder tecnológico en la manufactura más que un rezagado relativamente que lucha por conservar su participación en los mercados mundiales. En efecto, sus competidores más exitosos deberían mostrar un aumento más rápido en el precio relativo de los servicios, así como en el número de trabajadores empleados en los servicios. Las pruebas parecen concordar con esta inferencia indirecta del modelo de la enfermedad de los costos y hacen inclinarse a su favor la teoría popular de la desindustrialización.

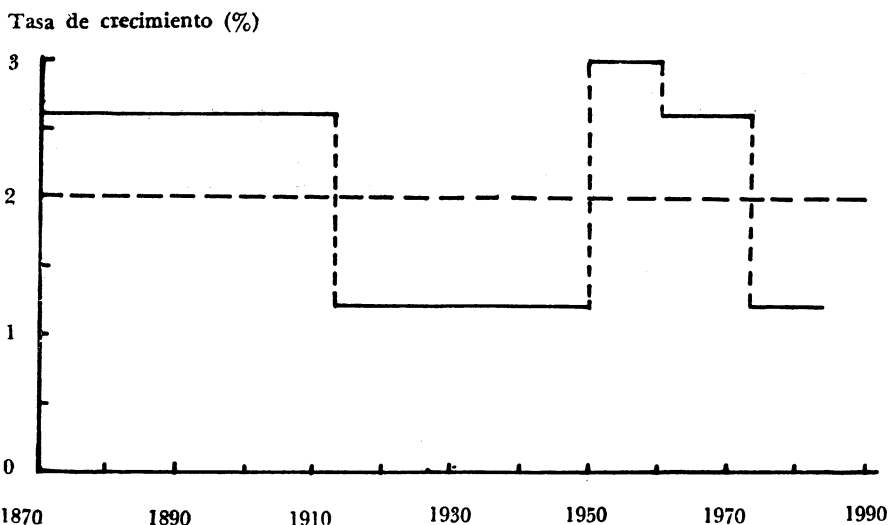
Me parece que algunos historiadores de la economía y economistas del desarrollo podrían estar ligeramente confundidos en esta etapa de la revisión. Todos los que estamos interesados en esto hemos creído siempre que el avance tecnológico rápido en la manufactura por comparación con la agricultura, sirve para explicar el relativo retraso del sector agrícola y el crecimiento de la manufactura durante las revoluciones industriales. Es decir, el avance tecnológico rápido en la industria se lleva el trabajo del campo hacia la industria durante las revoluciones industriales (Allen C. Kelley y Jeffrey G. Williamson 1984; Williamson 1985). En las pequeñas economías abiertas que tienen poca influencia sobre los precios en el mercado mundial de los bienes comercializables, estas fuerzas desequilibradas de la productividad tendrán mayores efectos. En efecto, la demanda interna y los efectos de Engel no contribuirán un comino para explicar la industrialización. En suma, una agricultura tecnológicamente rezagada y una manufactura de primer orden darán como resultado un cambio en el empleo hacia la industria durante las primeras fases de industrialización, tal como lo demostró hace mucho tiempo Simon Kuznets. ¿Por qué, entonces, encontramos lo opuesto en el modelo de la enfermedad de los costos de Baumol, en el cual un sector de servicios tecnológicamente atrasado garantiza un crecimiento en el empleo relativo? La respuesta es que los servicios son bienes no comercializables que se ven afectados por las demandas internas y BBW asumen que las demandas de servicios persisten a pesar del aumento de precios.

V. LA ECONOMÍA CONSISTENTE EN PLANEAR DE MÁS Y QUEDARSE REZAGADO

Cuando Inglaterra perdió su liderazgo en los mercados mundiales a fines del siglo XIX, los observadores académicos, los políticos y la prensa popular empezaron a buscar chivos expiatorios. Los buscaron en la mala administración, en las bajas tasas de ahorro, en el exceso de exportaciones de capital, la subinversión en educación y la desatención a la investigación y el desarrollo (Roderick Floud y Donald McCloskey, 1981, vol. II, caps. 3 y 5). Casi siempre encontraron chivos expiatorios en casa y no héroes en los países extranjeros de reciente industrialización. En ese debate, desde luego, fue central la cuestión de si la pérdida del liderazgo de Inglaterra tuvo su origen en fuerzas internas o externas. ¿Se hallaba Inglaterra desplazada de los mercados de exportación tradicional debido al éxito del extranjero o al fracaso interno? El debate actual sobre las causas de la pérdida del liderazgo de Estados Unidos contiene una retórica notablemente parecida.

Tanto los participantes en el debate de esa época como los del actual deben asumir una posición explícita sobre el papel de la acumulación. Todos están de acuerdo en que existe una correlación entre el avance rápido en la productividad y las tasas altas de acumulación, y BBW revisan algunas de las pruebas tanto del capital convencional reproducible (c. 8, pp. 166-167) como del capital humano (c. 9, pp. 195-206). La gráfica 5 aumenta la información presentada en *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos* y su correlación con las tendencias de la productividad de la gráfica 1 es asombrosa. La tasa de reducción del capital aumentó durante el siglo XIX en Estados Unidos a 2.55% al año en las cuatro décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial, cayó al 1.17% durante los agitados años que van de 1913 a 1950, se elevó de nuevo durante el auge de la posguerra hasta 1973, y cayó nuevamente al 1.15% entre 1973 y 1984. Esta correlación entre el avance del capital y la tasa de reducción del capital puede verse también en la gráfica 6, donde BBW ofrecen los datos de siete países industriales entre 1950 y 1979. El ahorro interno y la participación de la inversión en el PNB muestran la misma correlación con el desempeño del crecimiento de la productividad, ya que las cifras estadounidenses de ahorro bruto en el PNB, por ejemplo, caen de un tope de 28% en la década de los ochenta (Williamson, 1979, cuadro 2, p. 233) a menos de la mitad en los años recientes.

GRÁFICA 5. *Tasas de disminución de capital neto, porcentaje por año, E. U. 1870-1984*



FUENTE: Maddison (1989, Cuadros A-7, A-9 y A-16, pp. 685-686 y 691.

Sin embargo, nunca ha habido un debate en torno a esa correlación: más bien nuestros desacuerdos han sido sobre las causas. Una respuesta a la pregunta de si “Estados Unidos se está condenando a sí mismo a la mediocridad económica en el futuro debido a sus bajas tasas de inversión” (p. 188), exige una respuesta a preguntas aún más importantes, a saber: ¿se debe la acumulación a los cambios en el ahorro (y por lo tanto a las influencias políticas exógenas en los flujos de capital extranjero), o bien a la demanda de inversión (y de este modo a hechos relacionados con el crecimiento de la productividad total de los factores)? Si esta última es la correcta, y si Estados Unidos está bien integrado en los mercados de capital foráneo, entonces el ahorro interno importará muy poco para determinar la inversión, la acumulación y, por tanto, el desempeño de la productividad.

Estas preguntas son muy conocidas para los economistas del desarrollo y los historiadores económicos. Sólo en fecha reciente han atraído la atención de los macroeconomistas interesados en los sucesos de productividad recientes en Estados Unidos. El capítulo 8 de *La productividad y el lide-*

razgo de los Estados Unidos se muestra visiblemente a favor de la hipótesis de la demanda de inversión, pero BBW aún sienten que el ahorro interno puede actuar como un límite parcial a la inversión. Están a favor de la idea de que el avance rápido de la productividad alienta el ahorro interno, sobre todo a través de un mecanismo de sorpresa mediante el cual “un despegue en la productividad puede engendrar un aumento transitorio en la tasa de ahorros” (p. 191), pero no ofrecen ningún dato nuevo para apoyar su afirmación (pp. 180-184). También examinan brevemente las pruebas en favor de la idea de que el capital internacional es móvil, y concluyen que no es lo suficientemente móvil para liberar a cualquier país de las limitaciones del ahorro interno (pp. 184-187). Creo que es una lástima que BBW dediquen solamente cuatro páginas a esta importante cuestión (pp. 184-187), especialmente porque tantas cosas parecen estar en juego. La mayor parte de ese debate reciente se ha centrado en la correlación entre el ahorro interno y la inversión, una alta correlación que al parecer pone en duda la idea de que los mercados de capital internacional están profundamente integrados (Martin Feldstein y Charles Horioka 1980, Jeffrey A. Frankel Michael Dooley y Donald Mathieson, 1986, p. 38). He encontrado algunos problemas en ese tipo de análisis. En primer lugar, la correlación estrecha entre el ahorro interno y la inversión no arroja mucha luz sobre el mecanismo que da origen a esa correlación, y esa información es necesaria para guiar nuestras políticas. En segundo lugar, necesitamos saber por qué esa correlación era mucho menos significativa a fines del siglo XIX (Robert B. Zevin, de próxima aparición, cuadro 2, p. 30). ¿Acaso el resultado se basa de algún modo en datos erróneos, o es que los mercados internacionales de capital realmente estaban mucho mejor integrados durante la llamada Época de Alto Imperialismo (e incluso antes; véase Larry Neal 1905) que ahora? Y si realmente estaban mejor integrados a fines del siglo XIX, ¿por qué tenemos tan pocas pruebas de esa convergencia? ¿Tiene algo que ver con la dotación de recursos naturales? En tercer lugar, una correlación alta entre el ahorro interno y la inversión no es lo mismo que una correlación perfecta, y de este modo los flujos de capital internacional pueden todavía desempeñar el papel decisivo en el margen.

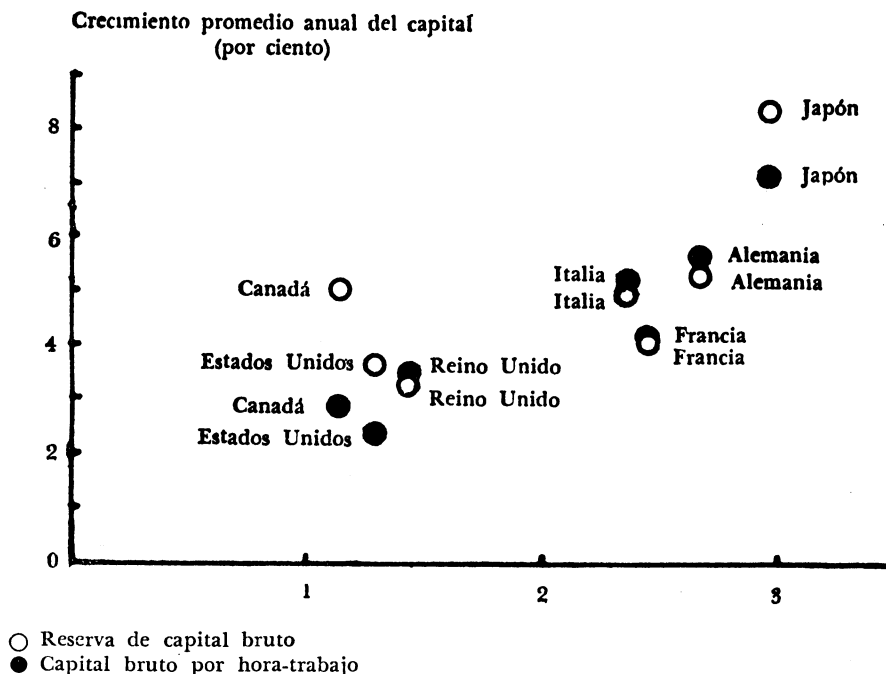
Dada la importancia de la cuestión de la acumulación en el debate sobre la productividad, debo confesar cierta decepción por el hecho de que *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos* aporte tan pocos datos y argumentos nuevos. En efecto, si bien los capítulos anteriores del libro realizan una buena labor al distinguir la caída del rezago,

este capítulo, al igual que el resto del libro, parecen haber olvidado ese útil mensaje. Por ejemplo, BBW informan sobre el reciente estudio de Robert Lipsey e Irving Kravis (1988) que muestra que la "baja" inversión en Estados Unidos podría ser una ilusión. Lipsey y Kravis ofrecen dos razones para ese sorprendente resultado.

En primer lugar, las mediciones convencionales de la inversión excluyen los gastos en el capital humano, pero cuando el concepto se amplía hasta abarcar esos elementos, la inversión per cápita en Estados Unidos aumenta en relación con nuestros competidores. Más adelante ampliaremos este tema. En segundo lugar, las mediciones convencionales de la inversión ignoran el hecho de que los bienes de capital son relativamente baratos en Estados Unidos. Cuando Kravis y Lipsey hacen estos ajustes adicionales a sus datos, las cifras estadounidenses de inversión per cápita resultan ser mayores que las de ocho de sus competidores industriales, incluyendo a Japón, que posee una alta tasa de ahorro. Desde luego, nos gustaría que estas cifras aparecieran como parte del PNB (sobre lo cual no informan BBW), pero de ningún modo podrían ellos haber seguido las implicaciones del bajo costo de los bienes de capital con mucho mayor detalle. Por ejemplo, debemos saber por qué son relativamente baratos los bienes de capital en Estados Unidos. ¿Se debe acaso al uso intensivo de máquinas y capacitación, condiciones que abundan relativamente en los Estados Unidos? ¿O a que los bienes de capital son en su mayor parte comerciables (máquinas) y porque los no comerciables (los servicios) han aumentado de precio de acuerdo con las predicciones del modelo de enfermedad de costos de Baumol? ¿O se debe a que los bienes de capital son en su mayor parte no comerciables (construcción) y a que la demanda de inversión se ha desplomado? ¿O es porque el avance de la productividad ha sido especialmente rápido en el propio sector de bienes de capital? (En un pasaje anterior, BBW habían mostrado que ha sido rápido en las manufacturas duraderas pero lento en la construcción). Si esto último es lo correcto, implica una política de ataque por el lado del abasto. Es decir, si los bienes de capital son relativamente baratos ahora en Estados Unidos, su precio relativo debe de haber disminuido con el tiempo, y si la elasticidad de precios en la demanda de bienes de capital es alta, esto debe de haber estimulado la demanda de bienes de capital y una acumulación más rápida.³ Pero si es así, ¿por qué entonces la tasa de in-

³ Hace algún tiempo señalé que el gran declive en el precio relativo de los bienes de capital a lo largo del siglo XIX podría explicar hasta un quinto o un tercio del aumento en la tasa de inversión neta de los Estados Unidos (Williamson 1979, p. 246). Entre 1953 y 1971,

GRÁFICA 6. *Tasas de crecimiento del capital y la proporción capital-mano de obra versus fases de crecimiento en la PTF*
1950-1976



FUENTE: BBW (Gráfica 8.2, p. 182 basado en Maddison 1982).

versión y acumulación en Estados Unidos ha bajado desde la década de 1960? ¿Se debe a que la disminución de los precios relativos tiene su origen en el desplome de la demanda de bienes de inversión más que en cambios inducidos en la productividad por el lado del abasto de bienes para la inversión? Creo que estas preguntas están en el fondo del debate sobre la productividad, pero me parece que reciben poca o ninguna atención en *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos*.

¿Y qué decir sobre las implicaciones del hallazgo de Lipsey y Kravis de la acumulación en Estados Unidos? ¿Es cierto que a medida que los

el precio relativo de los bienes de inversión se desplomó en 30% en Japón durante un periodo de aumento dramático en las participaciones del ahorro y la inversión en el PNB (Denison y William Chung 1976, cuadro 7-1, p. 65). J. Bradford Delong y Larry Summers exploran actualmente estas cuestiones sobre cortes transversales y series históricas de información

países se vuelven más ricos, su modo de acumulación cambia del capital reproducible al capital humano? De ser así, ¿ese cambio debe explicarse como una desviación en las demandas de los factores derivados del capital reproducible hacia el capital humano? ¿Y de qué manera el cambio en el modo de acumulación se relacionaría con la caída de la productividad y el rezago? Si bien el capítulo 9 del libro guarda silencio sobre estas cuestiones, rastrea dos asuntos relacionados que se refieren a la educación, uno relativo a las explicaciones de convergencia y otro a la política. Este último quedará para la sección de política que vendrá enseguida, pero el primero requiere nuestra atención ahora para fundamentar mejor esa discusión sobre política.

Anteriormente en el libro, BBW muestran que “el club de convergencia” se ha limitado a los países de la OCDE de Europa Occidental, Norteamérica y Japón, mientras que América Latina, África y buena parte de Asia han quedado excluidas. En resumen, “un poco de atraso puede contribuir a una tasa de crecimiento más alta, pero más allá de cierto punto parece convertirse claramente en una desventaja pura” (p. 204). Y si la falta de convergencia se explica por el fracaso de los rezagados para absorber mejores tecnologías mundiales, la falta de educación puede ayudar a explicar su incapacidad para hacerlo. BBW ofrecen algunas pruebas firmes en apoyo de esa tesis, propuesta por Richard A. Easterlin (1981) hace casi una década, a saber, que “los países con niveles similares de educación convergían entre sí de manera muy constante... si bien no se comparaban con los países cuyos niveles educativos eran superiores” (p. 205). Este tipo de pensamiento recuerda bastante algunos aspectos de lo que luego se conocería como los modelos de “crecimiento endógeno” (por ejemplo, Barro 1989a, 1989b), y habría sido útil si BBW hubieran explorado sus conexiones. En todo caso, las implicaciones de ese descubrimiento son de la mayor importancia, ya que, a diferencia de los bienes de capital y del capital financiero, que pueden ser sumamente móviles y facilitan la convergencia entre los miembros del “club”, la educación es mucho menos móvil, lo que dificulta mucho la convergencia entre los que no lograron comprometerse a invertir en el capital humano.

VI. POLÍTICA: ¿QUÉ SE NECESITARÍA PARA EVITAR EL REZAGO?

El capítulo 12 concluye con un análisis sobre las políticas. Es de una brevedad sorprendente, pero ello puede explicarse en parte por el hecho de que se trata quizás de una simple aproximación para un futura eva-

luación mucho más extensa (Baumol, en prensa; Baumol y Woolf, en prensa). El capítulo reviste primordial importancia no sólo por concentrarse en la política, sino también porque en él expresan los autores su visión acerca de los elementos que determinan el cambio técnico y el crecimiento de la productividad total de los factores, las fuerzas que conducen todos los demás sucesos económicos planteados en este libro.

Al inicio del capítulo se establecen metas para el año 2020. ¿Qué medidas debería adoptar Estados Unidos para evitar quedar rezagado en relación con sus competidores dentro de treinta años? La columna (6) del cuadro 2 muestra la línea de fondo. Este cuadro es una proyección únicamente, no una predicción, pero sirve para guiar la discusión en lo que respecta a la magnitud de la tarea. Primero, hemos de dar por sentado junto con BBW que los Estados Unidos serán capaces, sin realizar cambios en su política, de mantener las mismas tasas de crecimiento en la productividad a largo plazo de la mano de obra que han prevalecido en los últimos cien años durante los próximos treinta años, esto es, un 2.27% anual. Es decir, hemos de asumir que la caída de la productividad a fines de los setenta fue transitoria y que en los ochenta se recuperará la tasa a largo plazo. La siguiente pregunta es ¿cómo se avizora el futuro para los competidores de Estados Unidos? Sobre esta cuestión los autores dan por sentado que, durante los próximos treinta años, las tasas de crecimiento de la productividad en virtud de las cuales estos competidores se ponen al día, decaerán hasta un punto intermedio entre lo que han logrado a partir de 1950 y la tasa histórica a largo plazo de los Estados Unidos. Si se parte de lo que los autores han establecido como los hechos distintivos de ponerse al día —mientras más pequeña es la brecha entre seguidor y líder, más lento será el desarrollo del seguidor—, entonces los supuestos parecen razonables debido a que encarnan dichas propiedades asintóticas del ponerse a la par. Resultan asimismo coherentes con el hecho de que desde 1973 el aumento en la productividad ha decaído en mayor medida en países seguidores que en los Estados Unidos.

Tomando en cuenta estas premisas, ¿qué política y qué tasa de crecimiento de la productividad tendrían que alcanzar los Estados Unidos durante los próximos treinta años para evitar el rezago con respecto a los competidores? Las respuestas se encuentran en la última columna del cuadro 2. De este modo:

a fin de seguir aventajando a Alemania, la productividad de la mano de obra de Estados Unidos tendrá que crecer a una tasa anual de 3.5%. De-

CUADRO 2. PIB por hora-trabajo, proyecciones para el año 2020
(en precios de Estados Unidos, 1970)

	1950 (\$) (1)	1979 (\$) (2)	Tasa promedio 1950-1979 (%) (3)	2020 Proyección (\$) (4)	Tasa promedio 1979-2020 (%) (5)	Tasa para E.U. Paridad (%) (6)
Australia	3.05	6.48	2.30	21—	2.27	2.27
Estados Unidos	4.25	8.28	5.52	35—	3.93	3.50
Alemania	1.40	6.93	4.64	30—	3.49	3.11
Francia	1.85	7.11	6.92	30—	1.65	3.10
Japón	0.59	4.39	5.35	29—	3.85	3.01
Austria	1.25	5.89	4.28	28+	3.30	3.00
Bélgica	2.11	7.31	4.11	28—	3.21	2.97
Holanda	2.27	7.48	1.99	26+	3.67	2.81
Italia	1.37	5.83	4.09	25—	3.20	2.67
Noruega	2.03	6.05	3.63	23—	2.97	2.46
Suecia	2.34	6.71	4.37	21—	3.35	2.24
Finlandia	1.48	5.26	2.58	19+	2.43	2.03
Canadá	3.33	7.03	3.67	18—	2.99	1.8R
Dinamarca	1.82	5.27	2.60	18—	2.44	1.84
U.K.	2.40	5.48	2.85	16—	2.57	1.56
Suiza	2.21	5.12	2.90	15—	2.59	1.42

FUENTE: BWV, cuadro 12.2, p. 256. Columna (6) es la tasa de crecimiento de la productividad que Estados Unidos debe mantener durante los próximos 30 años para no quedar rezagado hacia 2020.

bido a que este último país tenía la delantera en 1979, esta cifra no es tan alta como la del 3.9% que se pronostica para Alemania misma, pero es considerablemente superior a la tasa estadounidense histórica del 2.27%. (p. 255).

Aun si Estados Unidos se recupera y mantiene la tasa histórica de crecimiento de la productividad de la mano de obra, es probable que nueve de sus competidores industriales superen dicha productividad en el año 2020 de no tomar las medidas necesarias para evitarlo. Aunque se puede cuestionar la proyección tan elevada que se hace para Alemania, quedan todavía ocho naciones más —entre ellas Japón— que superarán a los Estados Unidos a menos que se logre elevar la tasa de crecimiento de la productividad del histórico 2.27% anual a un 3.5% anual.

Estas proyecciones establecen el reto y la conclusión para lograr el aumento de la productividad. ¿Puede Estados Unidos elevar su tasa de productividad durante las próximas tres décadas hasta algo cercano a un punto porcentual? La conclusión es: de no poder hacerlo, quedará probablemente rezagado. El reto parecerá importante para todos, aun cuando algunos rechacen la conclusión. ¡Lo que equivale a decir que en realidad la conclusión excluye la hipótesis de la convergencia! Para repetirlo una vez más, la hipótesis de la convergencia establece que mientras menor sea la brecha entre seguidor y líder, menor será la ventaja de crecimiento que favorece al seguidor; cuando éste alcanza una paridad con el líder, las tasas de crecimiento tienden también hacia la paridad. Incluso si el lector rechaza la conclusión, puede de todos modos aceptar el reto. No obstante, me hubiera gustado que BBW repitieran la advertencia que aparece al principio del libro (p. 20) antes de explorar en el capítulo 12 distintos medios y maneras de elevar la tasa de productividad durante las próximas tres décadas. Esto es, el rápido avance en la productividad por parte de los competidores de Estados Unidos es *algo bueno* ya que permite a los estadounidenses importar bienes más baratos. Un avance más lento en la productividad de esos competidores sería *algo malo* aun cuando ayudaría a posponer la pérdida del liderazgo de Estados Unidos. La moraleja es sencilla, pero tiende a perderse ante la obsesión de que este país quede a la zaga. Se confunde el liderazgo económico (político y militar) con el bienestar económico, confusión que también estaba presente en los debates británicos que se suscitaron respecto a su "fracaso" a fines del siglo pasado.

¿Cómo se puede lograr ese aumento del uno por ciento? Cualquier estudiante de historia sabe que no hay arreglos rápidos, sino que se re-

quiere más bien un enorme esfuerzo en un frente amplio. BBW ofrecen una lista de cuatro direcciones políticas, todas ellas de validez reconocida: inversión, investigación y desarrollo, iniciativa y educación. Sin embargo, recomiendan asimismo una política "a prueba de fracaso" que sin duda suscitará un candente debate. Voy a abordar primero las medidas de validez reconocida.

Una manera de alcanzar un punto porcentual consiste en buscar políticas que aumenten la tasa de descenso del capital en 2 puntos porcentuales (dada la premisa de 0.5 de elasticidad en el producto establecida por BBW). Lo cual no es poca cosa, ya que requeriría que se duplicara la participación de la inversión en el PIB. Ese es exactamente el tipo de cálculo que nos enseñaron en los sesenta, así que nos enfrentamos a él una vez más (como dijo Yogi Berra en alguna ocasión). Además de que duplicar la participación en la inversión significaría un tremendo esfuerzo, no queda claro si dicha política ofrecerá los resultados que le atribuyen BBW. En primer lugar, si la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores subyacente permanece sin cambios, el aumento de la tasa de descenso del capital enfrentará rendimientos decrecientes, por lo cual necesitará mayores aumentos en la tasa de descenso del capital en el futuro. En segundo lugar, ¿cómo va a obtenerse el aumento en la tasa de inversión? Curiosamente, después de mostrar en el capítulo 8 que es la demanda de inversión la que guía dicha tasa de inversión, BBW abordan aquí el efecto de la política en el ahorro interno únicamente. Así, se nos hace dar un rápido recorrido por los males del impuesto a las ganancias del capital, la reducción de la deuda pública y el gasto militar, así como por las virtudes del impuesto al consumo (pp. 264-268). Aunque los autores son cautelosos, el lector se queda con la clara impresión de que BBW consideran que estos ajustes a la política irían bastante lejos en la consecución de ese punto porcentual.

Otra manera de alcanzar dicha meta sería dedicar mayor presupuesto a la investigación y el desarrollo. Según estimaciones, los retornos privados para estas áreas en Estados Unidos han sido muy altos, entre un 20 y un 30% y el retorno social es aún mayor (pp. 268-269). Las políticas que favorezcan la investigación y el desarrollo (y por consiguiente, que favorezcan a las universidades en las que muchos de nosotros residimos) contribuirían a alcanzar ese punto porcentual. Aunque los retornos de esa magnitud indican que durante los próximos treinta años se invertirá por debajo del nivel conveniente, no queda claro si tales inversiones

servirían para no quedar rezagados con respecto a los competidores. Es decir, si bien BBW nos recuerdan que los problemas de la empresa independiente dificultan que las compañías internalicen los retornos sobre sus inversiones en la investigación y el desarrollo —debido a lo cual se requiere la intervención gubernamental— no mencionan que los competidores de Estados Unidos pueden captar los mismos retornos sin la inversión, con lo que se eleva el punto porcentual meta. Es posible que la colaboración internacional en grandes proyectos de investigación y desarrollo ofrezca una solución parcial, pero en todo caso BBW sostienen que el propio gobierno podría facilitar en mucho mayor medida la transferencia tecnológica de los países competidores, de la misma manera que sus gobiernos realizan la transferencia de la tecnología estadounidense (pp. 271-273).

Una tercera manera de obtener ese punto porcentual consiste en dirigir ahora las energías empresariales hacia actividades que aumenten la productividad y ya no hacia actividades que busquen la rentabilidad. *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos* afirma que aunque son endebles las pruebas, se confirma que los empresarios estadounidenses dedican muchos más recursos a litigios y manipulaciones financieras que sus competidores de otros países; algunos autores como Mancur Olson (1982) han escrito volúmenes enteros sobre este tema. Pese a que BBW dedican varias páginas a esta cuestión (pp. 273-277), queda sin explicar cómo pudo Estados Unidos mantener el liderazgo en la productividad de 1870 a 1929 si los barones estaban igual de ocupados en actividades orientadas hacia la rentabilidad y la manipulación financiera. Tampoco aclaran si es la baja recuperación de la inversión productiva en Estados Unidos la que ocasiona que las energías de los empresarios se orienten hacia actividades rentables. ¿Pueden BBW asegurar que la búsqueda de actividades rentables es la causa del bajo crecimiento en la productividad, o bien se debe al bajo crecimiento de la productividad el que los empresarios orienten sus energías a la busca de rentabilidad? Me parece que necesitamos aclarar estas cuestiones de causalidad antes de seguir el programa político trazado por BBW.

Una cuarta manera de conseguir el punto porcentual consiste en dedicar mayores esfuerzos a la educación, inferencia política que ha atraído la atención pública últimamente. El margen que resulta de interés ahora y en el futuro inmediato, se relaciona obviamente con las minorías de Estados Unidos. Si bien comparto su punto de vista, a BBW les falta señalar que no es un fenómeno nuevo el que las minorías no reciban educación com-

pleta. ¿A qué se debe que Estados Unidos haya subinvertido en las minorías a fines del siglo XIX, y que con todo haya alcanzado esas tasas superiores de crecimiento en la productividad? BBW no ofrecen respuesta, ni presentan en el capítulo 11 ninguna prueba de que este país invierta menos en educación que sus competidores.⁴

Hasta aquí las cuestiones básicas. ¿Qué decir de lo que ha suscitado un candente debate? BBW ofrecen una política "a prueba de fracaso", la cual creen que garantizará un flujo de recursos hacia las actividades que incrementarán la productividad. Es ésta: "En lugar de una simple reducción de impuestos a las empresas a solicitud de ventanilla, ¿por qué no una tabla fija de reducción de impuestos basada en la tasa porcentual de crecimiento de la productividad del año anterior (p. 280)? Y si resulta demasiado difícil medir la productividad en la práctica, ¿por qué no una reducción de impuestos basada en "la tasa de crecimiento de las ganancias de la compañía después del ajuste por la inflación?" (p. 280). No me parece que sea ésta una política "a prueba de fracaso". Parece más bien una política de regreso a la monopolización, con la cual se pasa por alto gran parte de lo señalado por BBW respecto a la orientación hacia lo rentable y a la divergencia entre los retornos privados y públicos.

VII. EVALUACIÓN FINAL

La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos trata de abarcar un campo muy amplio y ello le atraerá críticas. Al principio de esta reseña señalé las virtudes y tal vez resulte inútil repetir las. Primero, refleja un aprecio por la historia, lo cual eleva significativamente la calidad del debate sobre la productividad. Segundo, trata de separar la cuestión de la baja en la productividad de la cuestión del rezago, separación que contribuye asimismo a aclarar puntos del debate. Tercero, los autores muestran con gran habilidad que están relacionados entre sí los debates sobre el fracaso en los mercados de exportación, la desindustrialización, la escasez de flujos de capital internacional de ahorro, el descongestionamiento, la inversión menor que la necesaria en las minorías, y el descenso en la productividad. Cuarto, el libro se dirige a un público amplio más que a un grupo de especialistas. Son éstas las virtudes de abarcar un campo amplio, pero tienen que pagar un costo por ello.

⁴ El trabajo de T. Paul Schultz (1987) habría resultado útil sobre este punto.

Por tratar de abarcar tanto, muchos economistas sentirán que *La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos* presenta fallas cuando pasa de la presentación de hechos sobre la productividad al análisis de sus causas determinantes. Se dejan sin respuesta demasiadas preguntas. El libro nunca cuestiona por qué los Estados Unidos conservaron el liderazgo por tanto tiempo, o por qué los países rivales no lograron explotar a fondo la brecha en la productividad con Estados Unidos hasta el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Quizás constituye éste un defecto de la literatura acerca de la productividad en su conjunto, más que de BBW, pues resulta obvio que estas cuestiones históricas merecen un estudio más profundo que el realizado hasta hoy. Por ejemplo, ¿qué proporción de la extraordinaria experiencia en productividad a lo largo de los siglos XIX y XX se explica por la explotación de materias primas y la tecnología relacionada con la escala? ¿En qué proporción la forma dramática en que Estados Unidos perdió el liderazgo en el crecimiento de la producción se puede explicar por la desaparición de la ventaja de contar con recursos naturales? Y si bien la reciente caída de los países rivales ha sido aún más pronunciada que la de Estados Unidos, es también verdad que el crecimiento en la productividad de la mano de obra ha caído en este último país por debajo de su norma histórica, mientras que las tasas de los competidores se encuentra todavía por encima de sus normas históricas. ¿En qué proporción cabe atribuir esto a fuerzas duraderas que superarán la puesta al día y en qué proporción son transitorias y finalmente desaparecerán? Se necesitan respuestas a estas preguntas para ayudar a trazar la política que ha de seguirse. Y en la búsqueda de estas respuestas no hemos de perder de vista esa sencilla pero importante moraleja: para Estados Unidos, el rápido crecimiento de la productividad en el extranjero es mejor que el lento.

La productividad y el liderazgo de los Estados Unidos constituye una obra importante que aborda el problema central sobre el cual los economistas han reflexionado desde que Adam Smith lo formuló hace dos siglos. Si bien presenta algunas fallas, yo recomendaría a todo economista su lectura.

BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMOVITZ, Moses. "Rapid Growth Potential and Its Realisation. The Experience of the Capitalist Economies in the Poswar Period," in *Economic growth and resources*. Vol. I. Ed. EDMOND MALINVAUD. London, Maemillan, 1979.

- , "Catching Up and Falling Behind." Paper delivered at the Economic History Association. Sept. 20, 1985.
- , "Catching Up. Forging Ahead, and Falling Behind," *J. Econ. Hist.*, June 1986, 46 (2), pp. 385-406.
- BARRO, Robert J. "A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government." NBER Working Paper No. 2855, Feb. 1989a.
- , "Economic Growth in a Cross Section of Countries." Paper presented at the Conference on Human Capital and Growth, SUNY-Buffalo, May 1989b.
- BAUMOL, WILLIAM J. "Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis." *Amer. Econ. Rev.* June 1967, 57 (3), pp. 415-26.
- , "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show." *Amer. Econ. Rec.*, Dec. 1986, 76 (5), pp. 1072-85.
- , *Contributions towards analysis of entrepreneurship policy*. Cambridge, MIT Press, forthcoming.
- BAUMOL, WILLIAM J., BLACKMAN, SUE ANNE BATEY AND WOLFF, EDWARD N. "Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence." *Amer. Econ. Rev.*, Sept. 1985, 75 (4), pp. 806-17.
- BAUMOL, WILLIAM J. AND MCLENNAN, KENNETH, eds. *Productivity growth and U.S. competitiveness*. NY. Oxford U. Press, 1985.
- BAUMOL, WILLIAM J. AND WOLFF, EDWARD N. "Three Fundamental Productivity Concepts. Principles and Measurement," in *Joan Robinson and modern economic theory* Ed., GEORGE R. FEIWEL, London, Maemillan, 1989, pp. 638-59.
- , *Technical issues in productivity growth*. Cambridge. MIT Press forthcoming.
- DENISON, EDWARD F. *Accounting for slower economic growth. The United States in the 1970's*. Washington DC. Brookings Institution, 1979.
- , *Estimates of productivity change by industry Au evaluation and an alternative* Washington, DC. Brookings Institution, 1989.
- DENISON, EDWARD F. AND CHUNG, WILLIAM. *How Japan's economy grew so fast* Washington, DC. Brookings Institution, 1976.
- EASTERLIN, RICHARD A. "Why Isn't the Whole World Developed?" *J. Econ. Hist.*, Mar. 1981, 41 (1), pp. 1-19.
- FELDSTEIN, MARTIN AND HORIONA CHARLES. "Domestic Saving and International Capital Flows." *Econ. J.* June 1980. 90 (358), pp. 314-29.
- FLOUD, RODERICK AND MCCLOSKEY, DONALD, eds. *The economic history of Britain since 1700*. Vol. 2, Cambridge: Cambridge U. Press, 1981.
- FRANKEL, JEFFREY A., DOOLEY, MICHAEL AND MATHIESON DONALD. "International Capital Mobility in Developing Countries vs. Industrial Countries: What Do Savings-Investment Correlations Tell Us?" NBER Working Paper No. 2043, Oct. 1986.
- GRSCHENKRON, ALEXANDER. "Economic Backwardness in Historical Perspective," in *The progress of underdeveloped areas*. Ed.: BERT F. HOSECHTZ, Chicago: U. of Chicago Press, 1952, pp. 3-29.

- KELLEY, ALLEN C. AND WILLIAMSON, JEFFREY G. *What drives third world city growth?* Princeton, NJ Princeton U. Press, 1984.
- KENDRICK, JOHN W. *Postwar productivity trends in the United States, 1948-1969* NY. National Bureau of Economic Research, 1973.
- LINDER, PETER H. *International economics*. 8th ed. Homewood II. Irwin, 1986.
- LIPSEY, ROBERT E. AND KRAVIS IRVING B. "Is the United States Losing the Economic Race?" in *U.S. long-term economic outlook* NY. The Conference Board, 1988.
- MADDISON, ANGUS *Phases of capitalist development*, Oxford, Oxford U. Press, 1982.
- , "Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies. Techniques of Quantitative Assessment." *J. Econ. Lit.* June 1987, 25 (2), pp. 649-98.
- NEAL, LARRY. "Integration of International Capital Markets Quantitative Evidence from the Eighteenth to Twentieth Centuries," *J. Econ. Hsit.* June 1985, 45 (2), pp. 219-26.
- NELSON, RICHARD R. "Research on Productivity Growth and Productivity Differences. Dead Ends and New Departures," *J. Econ. Lit.* Sept. 1981, 19 (3), pp. 1029-64.
- NORTON, ROGER D. "Industrial Policy and American Renewal," *J. Econ. Lit.* Mar. 1986, 24 (1), pp. 1-40.
- OLSON, MANGUR. *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation, and social rigidities*, New Haven. Yale U. Press, 1982.
- OSBERG, LARS, WOLFF, EDWARD N. AND BAUMOL, WILLIAM J. *The information economy and the implications of unbalanced growth* Ottawa Institute for Research on Public Pohey, 1989.
- RONALD LEE. Madison U. of Wisconsin Press, 1987, pp. 413-76.
- SCHULTZ, T. PAUL. "School Expenditures and Enrollments, 1960-1980 The Effects of Income, Prices, and Population Growth, in *Population growth and economic development: issues and evidence*. Eds. D. GALE JOHNSON AND STONE, RICHARD. "Whittling Away at the Residual. Some Thoughts on Denison's Growth Accounting. A Review Article", *J. Econ. Lij.* Dec. 1980, 18 (4), pp. 1539-43.
- SUMMERS, ROBERT. "Services in the International Economy," in *Managing the service economy*. Ed. ROBERT P. INMAN. Cambridge. Cambridge U. Press, 1985, pp. 27-48.
- WILLIAMSON, JEFFREY G. "Inequality. Accumulation and Technological Imbalance. A Growth-Equity Conflict an American History?" *Econ. Develop Cult. Change*, Jan 1979, 27 (2), pp. 231-53.
- , *Did British capitalism breed inequality?* London: Allen & Unwin, 1985.
- WOLFF, EDWARD N. AND BAUMOL, WILLIAM J. "Sources of Postwar Growth of Information Activity in the United States," in *The information economy and the implications of unbalanced growth*. Eds. LARS OSBERG, EDWARD N. WOLFF

AND WILLIAM J. BAUMOL. Ottawa. Institute for Research on Public Policy, 1989

ZEVIN, ROBERT B. "Are World Financial Markets More Open? It So Why and With What Effects?" in *Financial openness and national autonomy* NY. Oxford U. Press, forthcoming.