
REPORTES DEL EMISOR

INVESTIGACIÓN E INFORMACIÓN ECONÓMICA

Bogotá, D. C., diciembre
de 2003 - No. 55

EDITORA:
Diana Margarita Mejía A.

ISSN
0124-0625

REPORTES DEL EMISOR es una publicación del Departamento de Comunicación Institucional del Banco de la República.

Las opiniones expresadas en los artículos son las de sus autores y no necesariamente reflejan el parecer y la política del Banco o de su Junta Directiva.

REPORTES DEL EMISOR puede consultarse en la página web del Banco de la República:
www.banrep.gov.co
(Ruta de acceso:
Información Económica/Documentos e Informes/Reportes)

Diseño:
Asesores Culturales Ltda.



El papel de las políticas gubernamentales en el estancamiento económico de América Latina

Este año, el Seminario Internacional del Banco de la República se centró en un esfuerzo por enriquecer las diversas opiniones que sobre el problema del crecimiento y bienestar económico de América Latina se han abierto camino en la opinión pública. Avanzando en esta dirección, el Banco invitó a 10 destacados profesores de importantes universidades de Argentina, Brasil y los Estados Unidos quienes expusieron su visión sobre el crecimiento económico de América Latina y en particular, su relación con las políticas públicas. A continuación publicamos una breve reseña de cuatro de las investigaciones que se presentaron durante el seminario¹.

Décadas perdidas y encontradas: Chile y México en las décadas de los ochenta y noventa

POR: RAPHAEL BERGOEING, PATRICK J. KEHOE, TIMOTHY J. KEHOE Y RAIMUNDO SOTO. UNIVERSIDAD DE MINNESOTA

Chile y México, como la mayoría de los demás países de América Latina, experimentaron severas crisis económicas a comienzos de los años ochenta que condujeron a importantes caídas en su producto. Para

estos dos países, las trayectorias de recuperación de estas crisis difieren notablemente. Mientras que en Chile el producto real por persona en edad de trabajar volvió a su nivel potencial en cerca de una década, y creció aún más rápido que su tendencia en la década de los noventa, en México, el producto real en el año 2000

¹ Los documentos se encuentran publicados en la página web del Banco de la República en la siguiente dirección: <http://www.banrep.gov.co/economia/seminar-politicas-guberna4.htm>

se encontraba todavía por debajo de su tendencia en aproximadamente 30%. Para México, los años ochenta fueron una «década perdida», mientras que para Chile fueron una «década encontrada», en que la economía empezó a crecer de manera espectacular.

Este trabajo analiza cuatro posibles explicaciones para las diferentes trayectorias de recuperación en los dos países.

La primera explicación es la historia monetarista estándar en la que, mientras más rápido un país en recesión expanda su oferta monetaria, más rápido se recuperará sin que induzca una hiperinflación. Aunque esta historia no es usualmente propuesta para los casos de Chile y México, los autores la examinan porque es probablemente la más común para explicar la severidad y la lenta recuperación de las depresiones como la de los Estados Unidos en la década de los treinta.

Al analizar el período comprendido entre los años de 1983 y 1995, durante el cual Chile estaba creciendo en tanto que México se encontraba aún sumido en la crisis, los autores observan que la tasa de crecimiento anual de la oferta monetaria era sustancialmente mayor en México que en Chile. Este mayor crecimiento del dinero estaba asociado con un crecimiento más rápido de los precios en México que en Chi-

le. Sin embargo, no se tradujo en un crecimiento más rápido del producto para México. En realidad, el producto por persona en edad de trabajar se contrajo en México, mientras que en Chile creció. Sin duda, aun quienes postulan ávidamente la historia monetarista, no llegan a afirmar que las fuerzas monetarias pueden explicar toda una década de crecimiento. No obstante, es interesante que estas fuerzas parezcan incapaces de explicar incluso un solo año o dos de la trayectoria de crecimiento que siguió a la crisis: por cada año del período de 1983 a 1988, México tuvo una mayor tasa de crecimiento del dinero que Chile, pero una menor tasa de crecimiento del producto por persona en edad de trabajar. En general, en la mayoría de los países de América Latina, las altas inflaciones están usualmente asociadas con grandes caídas en el producto,

En general, en la mayoría de los países de América Latina, las altas inflaciones están usualmente asociadas con grandes caídas en el producto, no con importantes recuperaciones.

no con importantes recuperaciones.

La segunda explicación es la historia de los salarios reales de Corbo y Fischer (1994) para la rápida recuperación de Chile. Después de la crisis, el gobierno chileno dio marcha atrás en su política previa de indexación de salarios y permitió que los salarios reales cayeran abruptamente. Corbo y Fischer argumentan que esta política, junto con las medidas que produjeron una rápida depreciación de la tasa de cambio real, provocó un boom exportador que fue la principal causa de la rápida recuperación. No obstante, la reducción de los salarios reales y una tasa de cambio real depreciada tuvieron efectos aun más pronunciados en México. A pesar de esto, después de 1983, la economía chilena se recuperó rápidamente mientras que la mexicana se estancó. En consecuencia, los autores concluyen que necesitan buscar otra explicación para la diferencia en las recuperaciones de los dos países.

La tercera explicación es la historia de la proyección de la deuda de Sachs (1989) para la lenta recuperación de México. Sachs argumenta que la abultada deuda mexicana condujo a que los potenciales inversionistas temieran que gran parte de los retornos sobre cualquier nueva inversión sería usada eventualmente para pagar an-

tiguos préstamos. Así, los nuevos inversionistas se disuadieron de invertir, y en consecuencia, la inversión y el producto permanecieron bajos. Los autores observan que durante la crisis y después de ella, Chile tuvo una relación deuda a producto mucho mayor que México. La tasa de inversión de Chile cayó más abruptamente que la mexicana y solo se niveló y sobrepasó a esta última en 1989. Por esta razón, los autores no encuentran en esta historia la explicación para la diferencia en las trayectorias de recuperación de Chile y México.

La cuarta explicación es la historia de las reformas estructurales. Chile emprendió una serie de reformas estructurales en los años setenta que propiciaron el escenario para el desempeño exitoso de los años ochenta. En contraste, México llevó a cabo estas reformas sólo hacia mediados de los años ochenta o después. Los autores examinan reformas en varias áreas: política comercial, política fiscal, privatización, el sistema financiero y las leyes de bancarrota.

Para cada una de las explicaciones, los autores se preguntan: ¿Puede esto explicar las diferentes trayectorias de recuperación en Chile y México? Los autores encuentran que, aunque las tres primeras explicaciones tienen algún mérito, ninguna puede explicar las di-

ferencias en la recuperación. La historia monetarista estándar implica que Chile debería haberse recuperado más lentamente que México. La historia de los salarios reales implica que las exportaciones deberían haber crecido aun más en México que en Chile —y lo hicieron—, pero México se estancó mientras que Chile creció. La historia de la proyección de la deuda implica que Chile debió haberse estancado aun más que México.

Una comparación de datos permitió excluir solo una parte de la historia de las reformas estructurales: las reformas comerciales. El momento en que se adoptaron las reformas es crucial si ellas van a guiar las diferencias en el desempeño económico de los dos países. Durante la década que siguió a la crisis, el comercio de México creció más rápido que el de

Chile, en parte, porque México se comprometió en una vigorosa reforma comercial mientras que Chile ya había llevado a cabo una reforma sustancial. Hacia mediados de los años noventa, México era sólo tan abierto como Chile.

Para dar claridad sobre la habilidad de las otras reformas para explicar las diferentes trayectorias de recuperación, los autores realizan un ejercicio en el que se preguntan: ¿Las diferencias en la recuperación se debieron principalmente a diferencias en los insumos de capital y trabajo, o a las presentadas en la productividad? Los autores encuentran que la mayoría de las diferencias en la recuperación de estos países resultó de diferencias en las trayectorias de la productividad.

Pero, si los movimientos en la productividad total de los factores condujeron a desaceleraciones en Chile y México y a la diferencia en sus recuperaciones, ¿cuál fue la causa de los movimientos en la productividad? La hipótesis de los autores es que los choques externos iniciaron las caídas en la productividad. Estas caídas fueron magnificadas por las políticas gubernamentales existentes que hicieron más frágiles a los sectores financieros de las dos economías. En Chile, una rápida reforma política condujo a una recuperación de la productividad. En México, la reacción de política a los cho-

Las diferencias cruciales entre Chile y México consistieron en los sistemas financieros y en las leyes de bancarrota: Chile estaba dispuesto a pagar los costos de reformar su sistema financiero y de dejar que las firmas ineficientes cayeran en bancarrota, en tanto que México no.

ques iniciales incrementó las distorsiones, resultando en un prolongado descenso de la productividad.

Las diferencias cruciales entre Chile y México consistieron en los sistemas financieros y en las

leyes de bancarrota: Chile estaba dispuesto a pagar los costos de reformar su sistema financiero y de dejar que las firmas ineficientes cayeran en bancarrota, en tanto que México no. ■

miento durante los años ochenta. El resto queda sin explicación.

Al observar los datos por sectores, los autores encuentran que en el período comprendido entre 1974 y 1990, la composición del crecimiento cambió sustancialmente. La proporción del empleo en el sector de servicios se incrementó de 57% de la fuerza laboral en 1970 a 77% en 1993, mientras que la proporción de empleo en el sector manufacturero bajó de 25,4% a 16,7% de la fuerza laboral, y en el sector agrícola pasó de 17,5% a 6,7%. Aunque este tipo de reasignación de recursos hacia el sector de servicios también tuvo lugar en muchas economías desarrolladas, la que se observó en Argentina fue bastante diferente: mientras que en las economías desarrolladas la reasignación estaba asociada a un aumento en el precio relativo de los servicios, este precio estaba descendiendo en Argentina. Adicionalmente, el producto por trabajador en el sector de servicios se redujo mientras que el empleo se incrementó. La reasignación de empleo en Argentina explica el 44% de la reducción en el producto per cápita entre 1973 y 1993.

La principal hipótesis de este artículo es que las políticas gubernamentales incrementaron el costo del capital entre los años 1975 y 1990. Este incremento en el costo del capital

La gran depresión en Argentina, 1975-1990

POR: HUGO A. HOPENHAYN (UNIVERSIDAD DE CALIFORNIA) Y PABLO A. NEUMEYER (UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA).

En 1975 la economía argentina entró en una profunda depresión que duró 15 años más. Este episodio tuvo lugar luego de 25 años de crecimiento balanceado, con un ingreso per cápita que se expandía a una tasa anual de 1,77% y una distribución sectorial de empleo estable. Para 1990 el ingreso per cápita fue 23% menos que su valor en 1975 y el producto se situaba 40% por debajo de la tendencia observada entre los años de 1935 a 1975. Comparado con el resto de los países de América Latina y los Estados Unidos, el ingreso per cápita cayó en 50%. A diferencia del período anterior, la estructura del empleo cambió considerablemente, en el medida en que toda la creación de empleo neta se concentró en el sector de servicios. En consecuencia, la proporción del empleo en el sector de servicios se incrementó en 20% de la fuerza laboral a expensas del empleo en el sector de los bienes transables.

En los años noventa, el crecimiento se recuperó.

Este artículo explica la gran depresión de Argentina de los últimos años de la década de los setenta y los años ochenta. Debido a su magnitud y persistencia, la contracción económica experimentada por la economía argentina durante los años ochenta se puede calificar como una de las grandes depresiones del siglo XX. Al utilizar un modelo de Solow para descomponer el crecimiento, los autores encuentran que la acumulación de factores explica sólo una cuarta parte de la caída en el creci-

La contracción económica experimentada por la economía argentina durante los años ochenta se puede calificar como una de las grandes depresiones del siglo XX.

redujo el monto de capital por trabajador y esto, a su vez, indujo la reasignación del trabajo. Con el objeto de obtener este último efecto, los autores asumen que la elasticidad de sustitución entre el capital y el trabajo es mayor en el sector de servicios. Como resultado, las personas que ingresaron a la fuerza laboral fueron asignadas al sector de servicios, donde era más fácil sustituir trabajo por capital.

Varios factores contribuyeron al incremento en el costo de capital en el período de estudio. Luego del cese del pago de la deuda internacional, los años ochenta se caracterizaron por ser un período de altas tasas de interés. De hecho, durante el período comprendido entre 1983 y 1990, la tasa de interés promedio sobre los pasivos del gobierno argentino era 22%, más del doble de la tasa para el período entre 1991 y 1997. Los costos de capital fueron también altos en Argentina

como resultado de las tarifas y otras barreras al comercio. La política comercial de Argentina entre 1950 y 2000 fue muy volátil y dependió de varios instrumentos: tarifas, cuotas, impuestos a las exportaciones, subsidios al crédito, etc.

Adicionalmente a los efectos de distorsión directa de las tarifas, los autores argumentan que la incertidumbre acerca de la protección futura tuvo un efecto desfavorable sobre la inversión. Un incremento en el costo del capital que reduce la inversión, también induce al trabajo a migrar del sector de bienes transables (con una baja sustitución entre capital y trabajo) al sector de bienes no transables (con una alta sustitución entre capital y trabajo). La reasignación del trabajo inducida por la caída en el acervo de capital reduce el ingreso por trabajador, la productividad laboral y los salarios. ■

desviación grande y persistente del producto agregado por persona en edad de trabajar con respecto a su nivel de tendencia, esto es, que el producto caiga por lo menos 15% dentro de la primera década y permanezca al menos en un 20% por debajo de su nivel de tendencia. El producto brasileño por persona en edad de trabajar cayó más de 15% por debajo de su tendencia durante los años ochenta y permaneció un 25% menos que su tendencia en los años noventa.

Los autores estudian la depresión brasileña utilizando un modelo de crecimiento de equilibrio general, y muestran que este modelo puede replicar la contracción de Brasil en los años ochenta y noventa. El modelo de crecimiento estándar reproduce el comportamiento observado del producto, el consumo y la inversión, pero es incapaz de replicar el comportamiento de las horas trabajadas y el acervo de capital.

Desde los años ochenta hasta los primeros de la década de los noventa, el nivel de precios del sector de la construcción creció mucho más rápido que el nivel de precios de la economía. Bacha (1993) sugiere que podrían existir cuatro posibles razones para el incremento en el precio relativo de la inversión en los años ochenta en Argentina, Brasil y Co-

La depresión brasileña en los años ochenta y en los años noventa

POR: MIRTA S. BUGARIN, ROBERTO ELLERY JR., VICTOR GOMES Y ARLTON TEIXEIRA. IBMEC SCHOOL OF BUSINESS.

La economía brasileña experimentó dos períodos distintos después de la Segunda Guerra Mundial. Durante el primer período, entre 1957 y 1979, Brasil era uno de los países con mayores tasas de crecimiento.

En el segundo período, después de 1980, el producto brasileño experimentó un descenso considerable. El producto por persona en edad de trabajar está 25% por debajo de su nivel de tendencia.

Brasil enfrentó una depresión. Kehoe y Prescott (2002) definen una depresión como una

lombia: la devaluación real de la moneda doméstica; los incrementos en los precios de los bienes de inversión y la finca raíz para compensar la alta inflación esperada; la sustitución de bienes de capital producidos de manera menos eficiente domésticamente por bienes importados producidos de manera más eficiente, y el comportamiento oligopólico de los productores domésticos de bienes de capital.

Los autores creen que una razón importante para el incremento en el precio relativo de los bienes de inversión, especialmente de la construcción en Brasil, tiene que ver con los continuos choques a la economía durante los años ochenta y comienzos de los noventa. Durante este período, la economía brasileña tuvo tasas de inflación muy altas. El gobierno intentó estabilizar la creciente tasa de inflación mediante los llamados «planes heterodoxos». Desde 1986 hasta 1991, Brasil experimentó seis de estos planes insostenibles. El principal instrumento de estos planes fue una «congelación» de precios, que prohibía a las empresas cambiar sus precios. Estos planes incrementaron la inestabilidad de la economía brasileña, dándole a la gente el incentivo para buscar alternativas de inversión para cubrirse. El mecanismo de protección más común bajo esta situación crecientemente inestable con-

sistió en compras de finca raíz tales como edificios de apartamentos, que elevaron su precio relativo.

Un segundo choque que golpeó la economía de Brasil fue la cesación de la deuda externa por parte del gobierno. Esta cesación de pagos hizo parte de otro «plan heterodoxo» conocido como el «Plan Collor». Antes de esta esperada medida, la gente trató de proteger sus ahorros, cambiando su demanda hacia las propiedades de finca raíz. Este cambio también contribuyó al incremento en el precio relativo de los bienes de inversión.

El modelo utilizado por los autores falla también en reproducir el comportamiento de las horas trabajadas. Esto se puede explicar por el nuevo marco institucional introducido por las reformas constitucionales de Brasil en 1988; en este último año, Brasil adoptó una nueva Constitución que introdujo muchos cambios institucionales. En particular, se instituyó

una reducción obligatoria en la semana laboral. Adicionalmente, debido a un intento por balancear el presupuesto del sector público y a una significativa descentralización de los ingresos fiscales insertos en la Constitución, se crearon muchos nuevos impuestos desde 1989 y hacia adelante. Estos incrementos en los impuestos sobre los ingresos laborales distorsionaron las decisiones intertemporales óptimas de las personas. Los cambios en el sistema de impuestos incrementaron la proporción de impuestos en el PIB de 22,4% en 1988 a 31,7% en 1998.

Este aumento significativo de los impuestos sobre los ingresos laborales, aunado a los choques tecnológicos y los cambios legales en la semana laboral, pueden explicar la reducción en horas trabajadas para el período comprendido entre los años 1988 y 1992, aun cuando la productividad empezó a aumentar en 1992. ■

¿Llegará Colombia al nivel de los líderes industriales en el siglo XXI?

POR: EDWARD C. PRESCOTT. UNIVERSIDAD DE MINNESOTA.

La productividad total de los factores es el principal determinante de los niveles de ingreso de los países. No obstante, los impuestos y las institucio-

nes también son importantes y tienen consecuencias significativas para la productividad. De acuerdo con Prescott, una de las razones que explican el menor nivel de ingreso de los países son las altas tasas de impuestos sobre los salarios.

Este tipo de distorsiones del mercado laboral pueden reducir la oferta de trabajo al sector formal de la economía, por cuanto este sector se encuentra gravado con impuestos a los ingresos laborales.

En el caso de Colombia, existe una oferta de trabajo muy baja hacia el sector formal de la economía. La tecnología sólo puede transferirse al sector formal, así que este sector es necesario para que se presente un alto nivel de productividad. Si las políticas económicas tienen como resultado una menor producción en el sector formal que en el sector informal de la economía, la eficiencia será mucho más baja, debido a que es difícil utilizar las mejores tecnologías en sectores que no están gravados con impuestos. Para Prescott, es necesario reducir los impuestos tanto explícitos como implícitos de las actividades que incrementan el tamaño del sector formal y que, por ende, aumentan la productividad de la economía.

Los líderes industriales exhiben altos niveles de eficiencia. El crecimiento económico moderno de los países comenzó en momentos distintos: hasta finales del siglo XIX, el Reino Unido se consolidó como el líder industrial del mundo, mientras que los Estados Unidos ocuparon este lugar desde comienzos del siglo XX. Los países con bajos niveles de eficiencia como México, Brasil y Colombia comenzaron a cre-

cer a partir del siglo XX. En consecuencia, el producto per cápita de los países con bajos niveles de eficiencia es la cuarta parte del de los países líderes. Mientras que los países europeos alcanzaron el nivel de crecimiento de los países líderes y los países asiáticos se están acercando, América Latina permanece rezagada.

Las diferencias en los impuestos y las políticas del mercado laboral tienen efectos considerables en el nivel de crecimiento de los países. Si se implementaran en Colombia las políticas e impuestos del mercado laboral de los Estados Unidos, el PIB per cápita de nuestro país se incrementaría en un 50%. No obstante, las diferencias en la eficiencia son aún más importantes. Por esto, si Colombia se vuelve tan eficiente como los países de Europa Occidental, podría llegar a ser tan rica como ellos.

Si se implementaran en Colombia las políticas e impuestos del mercado laboral de los Estados Unidos, el PIB per cápita de nuestro país se incrementaría en un 50%. No obstante, las diferencias en la eficiencia son aún más importantes.

Pero, ¿cuáles son las políticas que conducen a un alto grado de eficiencia? Un ejemplo de nivelación y superación en el nivel de crecimiento es el de los Estados Unidos y el Reino Unido. En 1865, el PIB per cápita de los Estados Unidos era el 70% del PIB per cápita del Reino Unido. Para 1928, la situación se reversó. La hipótesis planteada por Prescott es que los Estados Unidos eran un conjunto de estados económicamente soberanos. Una vez los precios del transporte cayeron, como resultado del desarrollo de un sistema de ferrocarriles altamente competitivo con múltiples rutas entre las ciudades, estos estados rivales se integraron.

De acuerdo con Prescott, las razones por las cuales la hipótesis anterior conlleva a un incremento en el nivel de eficiencia, son: i) las industrias exportadoras en un Estado enfrentan una demanda elástica, lo cual implica que el empleo aumenta cuando la eficiencia se incrementa; de esta manera, no existen intereses creados en la ineficiencia; ii) no existe un mecanismo centralizado para bloquear la adopción de procesos de producción más eficientes en todos los Estados miembros, aunque la excepción es la agricultura en los Estados Unidos y la Unión Europea; iii) los lugares que protegen intereses creados de bienes no transables, como la vivienda nueva, pierden la oportunidad

de obtener los menores precios de vivienda que ofrecen otras localidades.

En el caso de los Estados Unidos, Prescott conjetura que los inmigrantes jugaron un papel fundamental. Los irlandeses fueron quienes desintegraron los grupos de interés que estaban bloqueando la adopción de prácticas de trabajo eficientes, y nuevas tecnologías en la producción de acero.

Existen razones adicionales para reducir las barreras a la competencia. Los Estados que no cuentan con grupos que se puedan ver afectados de manera adversa por la introducción de algún tipo de tecnología y que, en su lugar, cuentan con grupos que se benefician, adoptarán la mejor tecnología disponible.

Toma mucho tiempo darse cuenta de los beneficios de la apertura económica. México, por ejemplo, hasta ahora empezó a entender los beneficios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los países pueden conseguir tecnología por casi nada, pero los extranjeros deben tener confianza en que su inversión no será expropiada. Por esta razón, las reglas del juego deben ser claras y conllevar a grandes pérdidas si se llegan a violar.

Al igual que los Estados Unidos, los países miembros de la Unión Europea inicial (Bélgica,

Francia, Alemania, Italia y Holanda) se convirtieron en una asociación competitiva de Estados soberanos económicamente integrados. Estos países alcanzaron a los Estados Unidos en términos de productividad después de establecer la unión. Por otra parte, otros países europeos que comenzaron a formar parte de la Unión Europea mucho después perdieron terreno comparados con los miembros originales.

En cuanto a los países asiáticos, se resalta que Hong Kong tuvo un sistema de libertad económica impuesto por los británicos, en tanto que Singapur tuvo un gobierno autoritario que impuso la libertad económica. Corea del Sur y Taiwán tuvieron que aceptar la libertad económica impuesta por los Estados Unidos. En la actualidad, en el este asiático se está desarrollando un conjunto de estados soberanos económicamente integrados. China, por ejemplo, estableció

Para Prescott, es necesario reducir los impuestos tanto explícitos como implícitos de las actividades que incrementan el tamaño del sector formal y que, por ende, aumentan la productividad de la economía.

en 1978 un sistema de provincias que tenían algún grado de soberanía económica, y experimentó un rápido crecimiento a partir de ese año.

En contraste, América Latina no se ha conformado como un conjunto de estados económicamente integrados, con derechos de propiedad protegidos para los extranjeros propietarios de la tecnología. Según Prescott, los países latinoamericanos tendrían grandes incrementos en productividad si se integran al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica o a la Unión Europea.

En el caso de Colombia, se podría reducir impuestos y reformar el mercado laboral, lo que incrementaría la oferta de trabajo hacia el sector formal y probablemente aumentaría el recaudo de impuestos. Un sistema con ahorros forzosos para el retiro no distorsiona el incentivo al trabajo, sino que da lugar a que las personas tengan una posición de igualdad en su país.

Colombia necesita ser un país abierto y proteger los derechos de propiedad. Si un arreglo de políticas sostenibles con estas propiedades se implementa, se desarrollarán unidades de producción eficiente en Colombia, y el factor de eficiencia se incrementará hasta un nivel cercano al de los líderes industriales. Sólo entonces, Colombia será uno de los países con avanzado nivel de desarrollo. ■