

Valenzuela Feijóo, José C.

El crecimiento económico: concepto, determinantes inmediatos y evidencia empírica
Aportes, vol. XIII, núm. 38-39, mayo-diciembre, 2008, pp. 5-32
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
Puebla, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=37621035001>



Aportes

ISSN (Versión impresa): 1665-1219

aportes@siu.buap.mx

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
México

El crecimiento económico: concepto, determinantes inmediatos y evidencia empírica

José C. Valenzuela Feijóo

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XIII, Números 38-39, Mayo-Diciembre de 2008

Luego de definir el crecimiento económico, el autor pasa a examinar los determinantes más próximos del fenómeno. De todos, es la productividad del trabajo el factor clave, la que a su vez depende de la densidad de capital y del ritmo de la acumulación. La evidencia empírica examinada destaca: *a)* el crecimiento es un fenómeno novedoso en la historia de la humanidad y está muy asociado a la emergencia de las economías de mercado (de la capitalista, en especial); *b)* se observa una fuerte aceleración, en especial luego de la revolución industrial; *c)* el proceso es muy desigual y, al revés de lo planteado por la teoría neoclásica de la convergencia, ha generado una distancia cada vez mayor entre países centrales (o desarrollados) y periféricos (o subdesarrollados); *d)* es decir, crecimiento y desigualdad son fenómenos inherentes a la forma mercado. Un aspecto implicando al otro.

The economic growth: concept, immediate determinants and empiric evidence

After defining the economic growth, the author happens to examine the closer determinants of the phenomenon. Of all, the key factor is the productivity of the work, the one that depends as well on the density of capital and the rate of the accumulation. The examined empirical evidence emphasizes: *a)* the growth is a novel phenomenon in the history of the humanity and is very associate to the growing market economies (of the capitalist, especially); *b)* a strong acceleration is observed, especially after the industrial revolution; *c)* the process is very unequal and, the other way around of the set out by the neoclassic theory of the convergence, it has generated an increasing distance between central countries (or developed) and peripheral (or underdeveloped); *d)* that is to say, growth and inequality are inherent phenomena to the form market. One aspect implies the other.

1. Concepto e indicadores

En el proceso de producción podemos distinguir tres momentos. Primero, el que funciona como premisa o condición inicial: la disposición de cierta masa de recursos. Es decir, el momento del *patrimonio productivo*. Luego, viene el momento intermedio que es el del *trabajo productivo*. Finalmente, tenemos el momento de los resultados, que es el del *producto* generado. Asimismo, como el proceso se va renovando a lo largo del tiempo, tenemos que deben reaparecer el patrimonio productivo, el trabajo productivo y el producto. Es decir, estamos ante un *proceso de reproducción*. En términos cuantitativos, este proceso se puede caracterizar eligiendo algunos indicadores que permiten representar la evolución de cada uno de los tres momentos que se han señalado. Por ejemplo: a) el nivel que alcanza el patrimonio productivo, medible por el monto total de trabajo (vivo y pasado) disponible para la producción con que va funcionando el sistema; b) el momento intermedio del trabajo se puede caracterizar en términos de la productividad que va alcanzando; c) finalmente, el momento de los resultados se puede cuantificar en términos del nivel que va alcanzando el quantum del Producto Agregado.

Cuando se trata de examinar la evolución de las fuerzas productivas de la sociedad, los indicadores más socorridos son el de la productividad y el del Producto Agregado en volumen (PAq). Conceptualmente, la productividad pareciera ser el más adecuado si se trata de medir las capacidades productivas. No obstante, por razones que tienen que ver básicamente con la información disponible, se suele manejar el PAq como indicador de ese desarrollo. Consecutivamente, se habla de reproducción ampliada (si el PAq va creciendo a lo largo del tiempo), reproducción simple (si el PAq permanece constante) y de reproducción regresiva (cuando el PAq disminuye a lo largo del tiempo). En muchas ocasiones se suele preferir el quantum del Producto Agregado por habitante (PAqh), para describir el proceso de reproducción. Consecutivamente, se hablará de reproducción ampliada, simple o regresiva según el PAqh vaya subiendo, permaneciendo constante o disminuyendo.

Crecimiento económico. En la teoría económica moderna (desde mediados del siglo XX a la fecha), no se habla de «reproducción ampliada» sino, más bien, de «crecimiento económico».

Algunos autores hablan de crecimiento para referirse al proceso de aumento, a lo

largo del tiempo, del Producto Agregado. Otros enfatizan el crecimiento del Producto Agregado per cápita. Implícitamente, en este último caso se está pensando en un proceso capaz de elevar el nivel de vida de la población. Y tal vez por ello, tiende a ser el indicador más utilizado en el último tiempo. En las sociedades contemporáneas suele darse una abierta presión a favor de mayores niveles de vida y, en términos gruesos, existe una conciencia social más o menos generalizada de que esa posibilidad pasa por la elevación del producto per cápita.¹ En realidad, la preferencia por uno u otro indicador no parece involucrar ningún juicio teórico decisivo. Por lo mismo, la opción deberá darse en función del tipo de problemas que se desee investigar. Y no puede ser excluyente.

El crecimiento, además, debe entenderse como un fenómeno: i) *tendencial*, es decir, no elimina la posibilidad de oscilaciones cíclicas en torno a una línea ascendente; ii) *sostenido*, o sea que se extiende a lo largo de un periodo de tiempo lo suficientemente largo como para que el nuevo nivel se transforme en un piso relativamente irreversible. Es decir, que no se trate (el crecimiento y el decrecimiento) de fluctuaciones de corte coyuntural.²

¹ Por supuesto, no se trata de una consecuencia ineludible. Muchas veces ese crecimiento va asociado a una distribución más regresiva y, por lo mismo, el nivel de vida mejora para una muy pequeña minoría y empeora para la gran mayoría.

² Kuznets habla de un incremento sostenido que no resulte anulado por fluctuaciones de corto plazo (Kuznets, 1973: 27).

En nuestro caso, el indicador que vamos a privilegiar es el quantum del Producto Agregado por habitante (= PAqh). La razón es sencilla: este indicador está más directamente asociado con la productividad del trabajo y, por lo mismo, expresa mejor el nivel que han alcanzado las fuerzas productivas de la sociedad. A la vez, evita los espejismos que podría causar un gran tamaño poblacional. En la actualidad, países como India y China, tienen un nivel de Producto Agregado (o PIB) de los mayores del mundo.³ Y que es varias veces superior al de países como Suecia o Suiza.⁴ No obstante, ello sólo refleja la gran masa de población que reside en esos países, los que hasta hoy operan con niveles de productividad muy por debajo de los que se observan vg. en Suecia.

Podemos entonces puntualizar: a) el indicador a privilegiar es el quantum del Producto Agregado por habitante (=PAqh), su nivel y ritmos de variación; b) el ritmo de crecimiento, se mide en términos de la tasa de variación del PAqh; c) el nivel de desarrollo de un país se mide por el nivel que alcanza su PAqh.

Valga agregar, como el nivel del producto per cápita alcanza desniveles de orden cualitativo, se distinguen países de-

³ En 1998, por el nivel de su PAq, China se ubicaba en segundo lugar, después de EEUU y antes de Japón. India ocupaba el cuarto lugar del ranking. Entre India y China explicaban 16.5% del PAq mundial.

⁴ El PAq de Suecia, en 1998, era equivalente a un 4.3% del PAq de China. En términos per-cápita China alcanza los \$U.S. 3117 y Suecia \$U.S. 18685.

sarrollados (alto PAqh) y países subdesarrollados (bajo PAqh). En que lo alto y lo bajo son, claramente, nociones relativas. Más adelante retomaremos este fenómeno de la coexistencia de un polo desarrollado con otro subdesarrollado. Por ahora nos limitamos a señalarlo.

El producto agregado por persona se obtiene dividiendo el producto agregado global por la población total del país o región. Por lo mismo, para el crecimiento del producto per cápita, como aproximación,⁵ podemos escribir:

$$(1) \quad rg_h = rg - rp$$

$rg_h = \Delta PAqh / PAqh$ = tasa de crecimiento del producto por persona.

rg = tasa de crecimiento del producto agregado.
 rp = tasa de crecimiento de la población.

En el curso de la historia humana hay un muy largo periodo inicial en que el crecimiento anual del producto y de la población son prácticamente nulos. Con la revolución del neolítico y la emergencia de la agricultura (como actividad sedentaria) se da un salto en la productividad, emerge el excedente y crecen el producto y la población. Los ritmos, en todo caso, siguen siendo extremadamente bajos y si bien existió alguna elevación en el nivel del PAqh, éste fue bastante mostrenco. Para llegar a los niveles que se alcanzan en la Grecia y

Roma clásicas, por ejemplo, tienen que transcurrir una muy larga cadena de siglos.⁶

Cuando en Europa el feudalismo avanza a su estadio mercantil y se empieza a descomponer, hay un notorio salto en los ritmos de crecimiento, del PAq y de la población. En un primer momento, la diferencia entre la tasa de crecimiento del Producto (= rg) y la tasa de crecimiento de la población (= rp), es mínima. Por lo mismo, el crecimiento del PAqh es todavía bajo. Es sólo a partir del 1750-1800 cuando se empieza a observar un crecimiento relativamente importante en el ingreso per cápita. Como escribe Kuznets, «en tiempos pasados el crecimiento económico se tomaba con frecuencia como un aumento sostenido de la población total y del producto total, pero raras veces del producto per cápita; además, las tasas de incremento eran mucho más moderadas que las de los tiempos modernos. Cuando ocurría un aumento significativo del producto per cápita, éste obedecía a una atenuación en las presiones demográficas, derivadas de considerables disminuciones de la población. El aspecto sobresaliente del crecimiento económico moderno es la frecuente combinación de tasas elevadas de crecimiento de la población total y del producto per cápita, lo que implica tasas todavía más altas de crecimiento de la producción total.» (Kuznets, 1964: 12). Por cierto, la mencionada acele-

⁵ La expresión es válida para tasas de variación pequeñas de las variables involucradas. Si se manejan tasas anuales, esta condición se suele cumplir.

⁶ La revolución del neolítico se suele situar alrededor del 3000-4000 a.C. o algo después. El esplendor de la civilización griega llega en torno al siglo III a.C.

ración coincide con la extensión y profundización de la producción mercantil. O, más precisamente, con la consolidación del capitalismo en la región europea. Como lo subraya Rosa Luxemburgo: «lo consustancial a la economía capitalista, más que a ninguna otra, no es la reproducción simple, sino la ampliada.» (Luxemburgo, 1967: 74)

La aceleración del crecimiento, tanto del Producto Agregado global como del per cápita, implica profundos cambios en la estructura social. Cambian las instituciones económicas, las políticas y las ideológico-culturales. Estas transformaciones, como regla muy conflictivas, son a la vez condición y consecuencia del crecimiento. Por eso, cuando se considera el proceso en su conjunto y se resalta la interacción que se establece entre las variables técnico-económicas y las de naturaleza más socio-económica, se suele hablar de *proceso de desarrollo económico*. En la simplificada y muy socorrida fórmula, el desarrollo económico es «crecimiento más cambio social.» En este sentido, el examen del crecimiento es más sencillo y, en lo grueso, se puede concentrar en la simple «mecánica» del proceso. Por el contrario, el examen del desarrollo exige una visión totalizadora y es considerablemente más complicado. Se imponen aquí, como mínimo, tres exigencias medulares: i) un enfoque de conjunto. Es decir, examinar con especial rigor las interrelaciones, *estructuralmente determinadas*, que se establecen entre las principales variables en juego, económicas y no económicas; ii) un enfoque dinámico. Más preci-

samente, se trata de identificar y recoger la *dinámica estructural* del sistema, sus discontinuidades y saltos cualitativos; iii) identificar las *contradicciones* de base del sistema, cómo se desarrollan y procesan los conflictos del caso. Y cómo, al final de cuentas, esos conflictos van provocando el movimiento o *desarrollo* del sistema. Como bien escribiera Marx, «sin antagonismo no hay progreso. Tal es la ley a la que se ha subordinado hasta nuestros días la civilización.» (Marx, 1981: 52). En suma, dinámica y conflicto son fenómenos internamente conectados y, por lo mismo, consustanciales al proceso de desarrollo.⁷

Tales exigencias, según se puede apreciar, nos sitúan en las antípodas de la metodología neoclásica. La visión totalizante se opone al tradicional atomismo metodológico que maneja la escuela neoclásica; la visión dinámica se opone a la estática de la

⁷ «El desarrollo económico [...] siempre ha significado una transformación de vasto alcance en la estructura económica, social y política de la sociedad, en la organización dominante de la producción, de la distribución y del consumo. El desarrollo económico siempre ha sido impulsado por clases y grupos interesados en un nuevo orden económico y social, encontrando siempre oposición y obstáculos por parte de aquéllos que pretenden la preservación del statu quo, que están enclavados en los convencionalismos sociales existentes y que derivan beneficios innumerables [...]. Siempre ha estado marcado por conflictos más o menos violentos, ha procedido convulsivamente, ha sufrido retrocesos y ganado nuevo terreno. El desarrollo económico nunca ha sido un proceso suave y armonioso que se desenvuelva plácidamente en el tiempo y en el espacio.» (Baran, 1975: 54).

escuela y, finalmente, reconocer el vital papel del conflicto en los procesos de desarrollo se opone frontalmente a la visión «armonicista» que campea en el paradigma de marras.⁸ Por ejemplo, en el caso del progreso técnico, la visión neoclásica supone que la adopción de innovaciones tecnológicas depende de la oferta disponible (si se quiere, del mapa de isoquantas) y del precio relativo de los factores. Un problema que es puramente técnico y que no debería provocar ningún conflicto. Hipótesis del todo irreal. Como escribiera David Landes en su monumental estudio sobre la Revolución Industrial, «el cambio tecnológico nunca es automático. Supone el desplazamiento de los métodos de producción vigentes, daña a los intereses establecidos y produce casi siempre fuertes desequilibrios humanos» (Landes, 1979: 57).⁹

⁸ Aunque sea al pasar, conviene destacar la postura, anti-neoclásica y esencialmente dialéctica, que maneja Schumpeter sobre el fenómeno. Para el notable economista austríaco, el desarrollo supone: *a*) cambios de orden cualitativo: «tampoco se llamará aquí proceso de desenvolvimiento al mero crecimiento de la economía, reflejado por el de la población y la riqueza. Pues no representan fenómenos cualitativamente diferentes sino solamente procesos de adaptación de la misma clase que los cambios de los datos naturales»; *b*) cambios que se despliegan a partir de un movimiento internamente determinado: «entendemos por ‘desenvolvimiento’ solamente los cambios en la vida económica que no hayan sido impuestos a ella desde el exterior, sino que tengan un origen interno.» (Schumpeter, 1974: 74).

⁹ Hemos corregido levemente la traducción conforme al original, «The Unbound Prometheus», Cambridge University Press, Cambridge, 1969.

Valga agregar: muchas veces se tiende a pensar que el aspecto crecimiento enfatiza los procesos *técnico*-económicos y la dimensión más bien *cuantitativa* de los fenómenos involucrados. Entretanto, el desarrollo apuntaría más a los procesos *socio*-económicos y a las dimensiones de orden *cualitativo*. Algo de cierto hay en estas ideas. Pero la diferencia no se debe absolutizar. En la realidad, las dimensiones o aspectos cuantitativos no son independientes de los aspectos de orden cualitativo. Y viceversa. Uno y otro aspecto no son sino manifestación de un único fenómeno. Y aunque los podamos distinguir, lo cierto es que el uno supone al otro y viceversa. Es decir, funcionan como *unidad*. Por lo mismo, los impulsos por el cambio que emergen en un aspecto, terminan por arrastrar al otro también al cambio. Como veremos más adelante, la emergencia y universalización de las economías de mercado (fenómeno de orden cualitativo) provocó una tremenda dinamización en los ritmos de crecimiento de la productividad y el producto (global y per cápita). Pero, a la vez, este crecimiento (fenómeno de orden más bien cuantitativo) va preparando y terminará, al final de cuentas, por provocar la disolución y exigir el abandono de la forma mercancía.

2. El producto por habitante y sus determinantes más inmediatos

Podemos descomponer la población total (=PT) en población ocupada (=PO) y población no ocupada (=PNO). Definimos el coeficiente de dependientes (=d) como igual

al coeficiente entre la población no ocupada y la ocupada. Es decir, este coeficiente nos señala la cantidad de personas a las cuales, en promedio, debe mantener cada ocupado. En consecuencia, podemos escribir:

$$(2) PA_{qh} = PA_q / PT = PA_q / PO(1+d) = F_p / (1+d)$$

$F_p = PA_q / PO$ = productividad por persona ocupada.

De acuerdo con la expresión (2), tenemos que el producto per cápita pasa a depender de dos factores: i) la productividad por persona ocupada; ii) el coeficiente de dependientes. Y como este último coeficiente se mueve con gran lentitud, tenemos que el factor clave viene dado por la productividad. No obstante, la expresión (2) presenta un inconveniente que no es menor: no toma en cuenta el movimiento que puede tener lugar en la extensión de la jornada de trabajo. Como es evidente, no es lo mismo producir equis cantidad por año-hombre trabajando 3,000 horas que producir esa misma equis cantidad trabajando 1,500 horas. Este espejismo se elimina pasando a considerar la productividad por hora trabajada. Para ello, primero recordamos algunas relaciones definicionales como:

$$T_v = (PO) * (JTa)$$

$$PO = T_v / JTa$$

Reemplazando en (2), obtenemos:

$$PA_{qh} = PA_q / PO(1+d) = (PA_q) (JTa) / T_v(1+d)$$

$$(3) PA_{qh} = (F) (JTa) / (1+d) = (F) (JTa) (po)$$

$F = PA_q / T_v$ = productividad por hora trabajada.
 $PO / PT = po$ = coeficiente de ocupados = $1 / (1+d)$.

En la expresión (3), según se puede ver, el producto por habitante queda expresado en función de tres variables: i) la productividad-hora del trabajo; ii) la extensión de la jornada de trabajo anual; iii) el coeficiente de dependientes. O bien, si se quiere expresar una expresión alternativa pero equivalente, por el coeficiente de ocupados (relación entre la ocupación total y la población total).

En cuanto a la tasa de crecimiento del producto per cápita, podemos diferenciar en (3) y obtener:

$$(4) d PA_{qh} / PA_{qh} = dF / F + d JTa / JTa - d(1+d) / (1+d)$$

O sea, la tasa de crecimiento del PA_{qh} resulta igual a la tasa de crecimiento de la productividad, más la tasa de crecimiento de la jornada anual de trabajo menos la tasa de variación que experimenta el factor $(1+d)$. O bien, si deseamos usar el coeficiente de ocupados, tendríamos:

$$(4a) \quad rg_h = f + jta + \rho$$

En que f , jta y ρ , nos indican la tasa de crecimiento de la productividad, de la jornada de trabajo y del coeficiente de ocupados, respectivamente. La evolución precisa de estas variables será examinada más adelante; por ahora, nos limitamos a algunos comentarios de orden más bien cualitativo, los

cuales nos deben permitir ver su importancia relativa en el problema que nos preocupa.

En cuanto a la extensión anual de la jornada de trabajo sabemos que en los primeros tiempos del capitalismo experimenta un tremendo crecimiento. Y que luego, comienza a reducirse más y más. Tendencia que parece muy difícil se llegue a revertir. Por lo tanto, su impacto –al menos desde aproximadamente los inicios del siglo XX– vendría siendo negativo. Como sea, inclusive si se piensa en una más que improbable contratendencia, es muy evidente que la extensión de la jornada tiene límites que no se pueden sobrepasar.

En cuanto al coeficiente de dependientes, en los inicios del capitalismo hay que considerar dos factores: i) la esperanza de vida es tremendamente baja.¹⁰ Por lo mismo, la población que no trabaja por ser muy vieja, es muy escasa; ii) la edad de incorporación al trabajo se reduce a extremos impresionantes. Por lo mismo, también se estrecha el margen de niños que deben ser mantenidos por el jefe de hogar. En suma, se puede esperar un coeficiente de dependientes muy bajo. Luego, en la medida que el capitalismo se va desarrollando la esperanza de vida se alarga y se imponen límites legales a la incorporación de los niños al

trabajo formal. Por lo mismo, el coeficiente de dependientes debería subir. Pero en un periodo ulterior y ya contemporáneo, se observa también un muy lento crecimiento de la población y, con esto, una fuerte reducción en el segmento poblacional que tiene menos de 15 años. Asimismo, una fuerte incorporación de la mujer al trabajo formal. Todo lo cual, vuelve a reducir el coeficiente de dependientes. Tenemos, entonces, un impacto que es cambiante a lo largo del tiempo. Aunque se debe subrayar: el movimiento de la variable es bastante lento y también opera con límites que no puede superar. Primero, un límite matemático: si operamos con el coeficiente de ocupados, éste nunca podrá superar el nivel de uno. Segundo, es también muy claro que jamás podrá incluso acercarse a ese nivel de uno. A menos de suponer de que en tal sociedad todos los viejos trabajen hasta morir y que los niños desaparezcan.

El tercer factor a considerar es la productividad del trabajo. Y debe estar claro que es el factor fundamental. Primero, porque es el que puede experimentar, en el mismo periodo de tiempo, las mayores variaciones. Segundo, porque no tiene ningún límite superior. Por ello, a la larga, todo pasa a depender del crecimiento de la productividad.

3. Productividad del trabajo y densidad de capital

De acuerdo con lo expuesto, tenemos que el crecimiento del producto por habitante, en lo fundamental, depende del crecimiento de la productividad del trabajo. Surge, por lo

¹⁰ En Europa Occidental, hacia 1820, se estima una esperanza de vida de 36 años. Para el mundo, de sólo 26 años. Hacia 1900, los valores habían subido a 46 y 31 años respectivamente. En 1998, se estiman en 78 y 66 años (Maddison, 2002: 30).

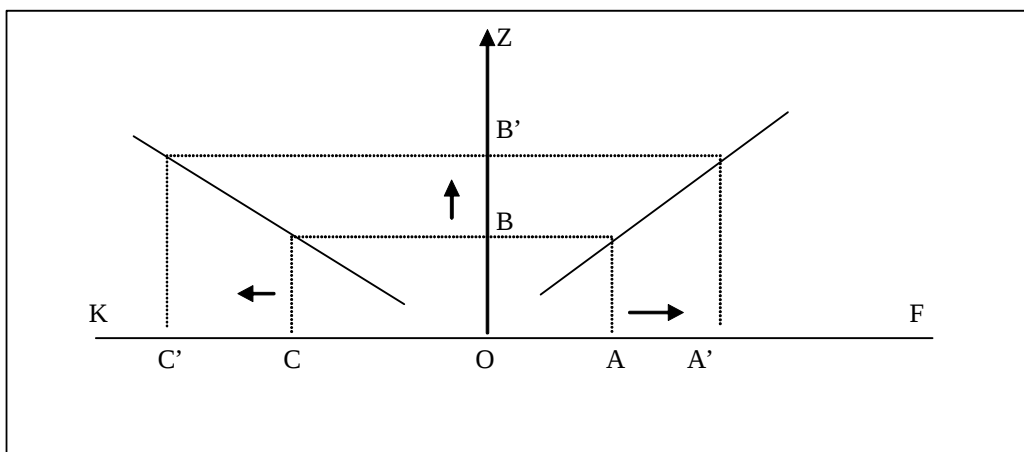
tanto, la pregunta por los factores que inciden en el nivel y crecimiento de la productividad.

De momento, no entraremos a un examen exhaustivo de esos determinantes. Nos limitaremos a señalar el que, sin discusión, se puede considerar como el más decisivo: la *densidad de capital* o relación entre el volumen de medios de trabajo y la masa de trabajo vivo con que opera el proceso productivo. Por cierto, hay otros factores que también inciden como la calificación de la fuerza de trabajo, la calidad de la gestión empresarial, la eficacia (como distinta del volumen) de las máquinas, etc.¹¹ Pero amén de que su impacto es menor, son variables que, a su vez, en muy alto grado

vienen determinadas por la misma densidad de capital.

La densidad de capital se ve muy influida por el tamaño de la empresa. Es decir, por el volumen de sus activos fijos. El cual, a su vez, se va ampliando conforme opera el proceso de acumulación. Si ésta opera a altos ritmos, cabe esperar que el tamaño medio de las empresas se vaya acrecentando más y más. Y con ello, que a la vez se vaya incorporando una tecnología más y más intensiva en capital. La tecnología, recordemos, como regla viene incorporada en las nuevas máquinas y equipos que la acumulación permite integrar al proceso productivo. Lo cual, debe redundar en una

GRÁFICO 1
ESCALA, DENSIDAD DE CAPITAL Y PRODUCTIVIDAD



¹¹ Para un examen detallado, ver José Valenzuela Feijóo (2003).

reducción del costo social unitario. Es decir, en un incremento de la productividad del trabajo. Como escribía Marx, «la lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de las mercancías depende, *caeteris paribus*, del rendimiento del trabajo y éste de la escala de la producción. Según esto, los capitales más grandes desalojan necesariamente a los pequeños.» (Marx, 1974: 530). Las relaciones más gruesas que nos interesa destacar se muestran en el gráfico 1.

En el cuadrante izquierdo indicamos cómo, a medida que se incrementa la magnitud del capital ($=K$), cabe esperar una densidad de capital ($=Z$) más elevada. En el cuadrante derecho, se muestra el paso siguiente: la relación positiva que se establece entre densidad y productividad ($=F$).

En un primer momento, suponemos un monto de capital igual al segmento OC. Dada la curva que relaciona K con Z , tenemos que la densidad de capital asociada será igual a OB, lo cual, a su vez, determina un nivel de productividad igual al segmento OA. En un segundo momento, la acumulación expande el capital hasta OC'. Ello, se asocia a una densidad más elevada, igual a OB'. Con lo cual, la productividad del trabajo sube hasta OA'.

La relación entre densidad de capital y productividad del trabajo es muy elevada. Para países de desarrollo capitalista clásico, como Inglaterra y Estados Unidos, donde además se dispone de series estadísticas largas y relativamente confiables, se encuentra una asociación muy fuerte. (v. cuadro 1).

CUADRO 1
PRODUCTIVIDAD Y DENSIDAD DE CAPITAL

Año	Estados Unidos		Reino Unido	
	Z	F	Z	F
1870	100.0	100.0	100.0	100.0
1984	987.1	1109.9	811.8	806.5
1870-1984 (*)	2.03	2.13	1.85	1.85

(*) Tasa media anual de crecimiento, en porcientos.

Fuente: estimaciones del autor a partir de datos de: 1) A. Maddison, «Phases of Capitalist Development», Oxford University Press, 1982; 2) A. Maddison, «The World Economy in the 20th Century», OECD, Paris, 1989.

Según se observa, la asociación es sorprendentemente elevada. Lo cual nos advierte sobre algunas relaciones, prácticamente definicionales, que exige el proceso de crecimiento. Como escribiera Raúl Prebisch en algunos textos clásicos, «en la empresa de aumentar la productividad, además de contar con los recursos naturales y con la aptitud de la población para asimilar el progreso técnico, se requiere acrecentar la cantidad de capital por hombre empleado, así en la agricultura como en las industrias y los transportes, de suerte que cuanto mayor sea la cantidad de población que se encuentre en estado precapitalista o semicapitalista y mayor el crecimiento demográfico, tanto mayor será la necesidad de capital.» (Prebisch, 1982: 160). A la vez, sostiene que la densidad (y, por ende, la productividad) pasan a depender de la dinámica de la acumulación: «el problema de la productividad es en última instancia un problema de inversiones. No podrá aumentar persistentemente la productividad sin acrecentar la cantidad de capital.»¹² Luego, si unimos las dos variables ubicadas en los extremos de la cadena causal, el PAqh y F, tenemos que «la elevación del nivel de vida de las masas depende, en última instancia, de una fuerte cantidad de capital por hombre empleado» (Prebisch, 1982: 103).

¹² R. Prebisch, «Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico», citado por A. Gurrieri (1982:43).

Este proceso: «acumulación $\Rightarrow$ mayor capital fijo (mayor tamaño de planta o mayor concentración de capital) $\Rightarrow$ mayor densidad de capital $\Rightarrow$ mayor productividad $\Rightarrow$ mayor producto per cápita», nos sintetiza lo que podemos denominar la «mecánica básica» del proceso de crecimiento. En el resumen de un agudo comentarista de Cepal, «el desarrollo económico se expresa en el aumento del bienestar material, normalmente reflejado en el alza del ingreso real por habitante, y condicionado por el incremento de la productividad media del trabajo. Este incremento se considera dependiente de la adopción de métodos de producción indirectos cuyo uso implica un aumento de la dotación de capital por hombre ocupado. A su vez, la mayor densidad de capital se va logrando a medida que la acumulación se lleva a cabo, impulsada por el avance técnico, necesario para asegurar su continuidad.» (Rodríguez, 1993: 25).

Por cierto, lo mencionado sólo nos describe la secuencia mecánico-causal que se necesita cumplir para que tenga lugar el crecimiento. Pero no nos explica el por qué puede tener o no tener lugar. Es decir, debemos avanzar de la descripción a la *explicación* del fenómeno del crecimiento. Lo cual, necesariamente, debe conducir al examen de las relaciones sociales de producción. Es decir, se trata de indagar en la organización social que enmarca o moldea a los procesos económicos y, en este marco, identificar los factores que determinan los clásicos procesos de producción, apropiación y utilización del excedente. En es-

pecial, se trata de indagar en los determinantes socioeconómicos de la acumulación y del crecimiento de la productividad. Más adelante retomaremos, dentro de ciertos límites, este problema. Por ahora, conviene recabar la información cuantitativa básica sobre el fenómeno del crecimiento.

4. La emergencia del crecimiento: la evidencia empírica

Inicialmente, y a lo largo de muchos siglos, la evolución económica de las sociedades humanas fue extremadamente lenta, casi imperceptible. En términos gruesos, la expansión económica –cuando tenía lugar– se reflejaba en el crecimiento de la población y no en el producto por habitante, que se mantenía cuasi estancado. Además, valga recordar, esa expansión post-neolítico

se concentró geográficamente en el continente asiático. El resto de la humanidad preservó su condición de sociedades no excedentarias, cazadoras y ágrafas.

En términos muy toscos y generales, cabe suponer un crecimiento del PAqh que, en promedio, era simplemente nulo (y a veces negativo) o, cuando mucho, no superior al 0.36% de promedio por siglo.¹³

Ulteriormente y sólo en Europa occidental y a partir de la mitad del segundo milenio, se empieza a advertir un proceso de reproducción ampliada mínimamente significativo. La información cuantitativa disponible es por cierto escasa y bastante azarosa. Por lo mismo, debe ser manejada con gran cautela.

Para Europa occidental, los datos más gruesos se muestran en los cuadros 2 y 3 que siguen.

CUADRO 2
EUROPA OCCIDENTAL, CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN, EL PRODUCTO AGREGADO TOTAL
Y EL PRODUCTO AGREGADO POR HABITANTE
(tasas medias anuales, en porcientos; dólares de 1970)

Variable/periodo	500-1500	1500-1700	1700-1820	1820-1980
Población	0.1	0.2	0.4	0.9
Producto	0.1	0.3	0.6	2.5
Producto habit.	0.0	0.1	0.2	1.6

Fuente: A. Maddison, «La economía mundial. Una perspectiva milenaria», OCDE y Mundi-Prensa, Madrid, 2002.

¹³ Si trabajamos con dólares de 1970, y suponemos un mínimo fisiológico de 50 dólares y que el homo sapiens se consolida como tal alrededor del 40000 a.C., para pasar en esos 400 siglos a un

ingreso per cápita de 215 dólares en el año cero, el PAqh tuvo que crecer en promedio al 0.36% por siglo. Es decir, casi la tercera parte de un uno por ciento. En términos anuales, esto es prácti-

CUADRO 3
EUROPA OCCIDENTAL: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO PER CÁPITA
 (dólares de 1970)

Años	500	1500	1700	1820	1979
PAqh (\$U.S.)	215	215	265	351	4647
Indice	100	100	123	163	2161

Nota: a partir de 1820, incluye Japón, EEUU y Canadá. *Fuente:* A. Maddison, ob. cit., ver cuadro 2.

Conviene dimensionar bien la información proporcionada. Para ello, resulta útil jugar con algunos resultados del interés compuesto. Por ejemplo, si el producto per cápita crece al 0.1% anual, tarda casi siete siglos (694 años) en duplicarse. Por lo tanto, si asumimos un PAqh de 215 dólares para el año 1500, tendríamos que recién hacia el año 2194, Europa alcanzaría los

430 dólares, ¡menos de la décima parte de su PAqh efectivo en 1979! O bien, digamos que si desde el año 1500 Europa hubiera seguido creciendo al 0.1% anual, en 1979 su producto per cápita habría llegado a sólo \$U.S. 347. Es decir, igual a un muy exiguo 7.5% del PAqh efectivo que logró en 1979. También se puede observar: creciendo al 0.1% anual, para llegar al producto per

CUADRO 4
CRECIMIENTO ECONÓMICO MUNDIAL. TENDENCIAS SECULARES

Años	0	1000	1500	1700	1820	1998
Población(*)	231	268	438	603	1041	5908
Índice	100	116	190	261	451	2558
PAq (**)	103	117	247	371	694	33726
Indice	100	114	240	360	674	32744
PAqh (***)	444	435	565	615	667	5709
Indice	100	98	127	139	150	1286

(*) Millones de personas. (**) Mil millones de dólares internacionales de 1990. (***) Dólares internacionales de 1990. *Fuente:* A. Maddison, ob. cit.

camente cero. Hasta la revolución del neolítico, circa del 3000-4000 a.C., el crecimiento cero puede haber sido la regla. Luego, pudiera haber

ascendido al orden de 0.1% anual. Es decir, como 10% por siglo.

cápita que Europa logró en 1979, tendrían que haber transcurrido nada menos que ¡3075 años! O sea, ¡se debería esperar hasta el año 4575!

En suma, al menos para Europa occidental: i) el crecimiento económico es un fenómeno prácticamente desconocido en la antigüedad; ii) el crecimiento comienza a percibirse a partir de los siglos 17-18; iii) se torna importante en el siglo XIX, a partir de la revolución industrial.

Para el mundo la información es bastante más incierta. Con todo, algunos muy audaces investigadores han intentado ciertas estimaciones. Las de Maddison se presentan en el cuadro 4. Sólo cabe advertir: las cifras no se pueden comparar con las de los cuadros previos. Amén de cambios en la metodología se utiliza una unidad de cuenta que es diferente y cuyo poder de compra es muy inferior.

Según se observa en el cuadro 4, entre el año cero y el 1500, la población casi se duplica. Luego, entre el 1500 y 1998, se multiplica por 13.5 veces. El Producto Agregado total tiene un comportamiento relativamente similar: hasta 1500 más que se duplica. Luego, entre 1500 y 1998 se multiplica por más de 136 veces. Consecutivamente, tenemos que el comportamiento del PAqh se mueve muy lentamente entre el año 0 de nuestra era y el 1500. Para luego, especialmente a partir de 1820, elevarse considerablemente.

En términos gruesos, las cifras de Maddison tienden a confirmar lo ya comentado: i) el crecimiento empieza a partir del

1500; ii) asume fuerza luego de 1820; iii) las tendencias son más suaves que las observadas para Europa; iv) el crecimiento del PAqh es también más lento a nivel mundial que a nivel europeo. Lo cual, obviamente, no nos debe sorprender. Pero desde ya nos advierte sobre los diversos ritmos de crecimiento regional que se observan en el periodo moderno.

Antes de abordar el problema de la disparidad, conviene preguntarse por la evolución de los determinantes más inmediatos del crecimiento. Para ello retomamos las expresiones (4 y 4a) antes examinadas. En ella, hacemos depender la tasa de crecimiento de tres variables: la productividad del trabajo, la extensión de la jornada de trabajo y el coeficiente de dependientes. Para el caso de Europa occidental, la información se muestra en el cuadro 5.

Los datos de este cuadro (ver más adelante) cubren un periodo de 128 años, un lapso lo suficientemente largo como para que se destaquen las tendencias más básicas del largo plazo.

En ese largo periodo la productividad se multiplica casi por 18, creciendo al 2.3% promedio anual. Otra variable clave es la jornada de trabajo: en el periodo se reduce a la mitad.¹⁴ Se podría, por lo tanto, pensar

¹⁴ En los últimos años del siglo XX y en estrecha relación con el predominio neoliberal, en muchos países la jornada de trabajo deja de caer e incluso, a veces se alarga levemente. En Estados Unidos, por ejemplo, la jornada anual pasa de 1,594 horas en 1990 a 1,610 horas en 1998.

que lo que Marx denominaba mecanismo de la plusvalía absoluta (o sea, aumentar la tasa de plusvalía por la ruta del alargamiento de la jornada de trabajo), es un factor que parece desaparecer en el capitalismo moderno. No obstante, hay que advertir sobre el espejismo aquí involucrado.

El descenso en la magnitud *extensiva* de la jornada ha ido acompañado de un notorio aumento en la *intensidad* del trabajo. Por causas puramente pragmáticas (no hay índices agregados sobre la evolución

de la intensidad), tenemos que no se puede aislar el impacto de la mayor intensidad. De hecho, ésta se manifiesta como si fuera un incremento en la productividad del trabajo. O sea, el crecimiento de la productividad *efectiva* es menor que el crecimiento de la productividad *estadística*. Tanto más mientras mayor sea el aumento de la intensidad. En este sentido, dado que la mayor intensidad implica un mayor gasto de trabajo, tendríamos que sí se preserva el mecanismo de la plusvalía absoluta, cambiando

CUADRO 5
EUROPA OCCIDENTAL: EL CRECIMIENTO
Y SUS DETERMINANTES

Año	F	JTa	po	d	PAqh	F	rgH
1870	1.61 100.0	2919 100.0	0.444 100.0	1.25 100.0	2086 100.0		
1913	3.12 193.8	2586 88.6	0.457 102.9	1.19 95.2	3688 176.8	1.55	1.33
1950	5.54 344.1	2083 71.4	0.434 97.7	1.30 104.0	5013 240.3	1.56	0.83
1973	16.21 1006.8	1734 59.4	0.433 97.5	1.31 104.8	12159 582.0	4.78	3.92
1990	24.06 1494.4	1558 53.4	0.450 101.4	1.22 97.6	16868 808.6	2.35	1.95
1998	28.53 1772.0	1511 51.8	0.435 98.0	1.30 104.0	18742 898.5	2.15	1.33

F= productividad por hora trabajada (en dólares internacionales de 1990); JTa = jornada de trabajo anual, en horas; po = población ocupada sobre población total; d = población no ocupada sobre población ocupada; PAqh = producto agregado por habitante (en dólares de 1990); f = tasa de crecimiento de la productividad (tasa anual, en porcentos); rgH = tasa de crecimiento del producto per cápita (tasa anual, en porcentos).

Fuente: Estimaciones del autor a partir de A. Maddison, ob. cit.

ahora de forma (de la magnitud extensiva a la intensiva). Consecutivamente, no todo sería plusvalía relativa.

Finalmente, tenemos que el coeficiente de ocupados (y, a la vez, el coeficiente de dependientes) permanece básicamente constante: el menor peso de la población infantil se ha compensado con el mayor peso de los viejos.

En Europa occidental, según podemos ver, *la productividad ha sido el factor crucial*. Y su crecimiento, ha permitido reducir la jornada a la mitad y, a la vez, multiplicar por nueve el producto agregado por habitante. En consecuencia, estamos ante un proceso de *reproducción ampliada intensiva*. Ampliada pues el producto está creciendo. E intensiva pues ese crecimiento se asienta en la mayor productividad del trabajo. Todo lo cual, es lo típico de los

estilos de reproducción en el capitalismo desarrollado.

5. Un ejercicio para México, 1950-1998

En el numeral 2 nos preguntamos por los determinantes más inmediatos del crecimiento. La ecuación de base manejada fue:

$$Paqh = F \cdot JTa \cdot po$$

Para Europa occidental, en el numeral previo efectuamos un ejercicio de cuantificación conforme a tal expresión. Pero la falta de información no nos permite hacerlo para el bloque subdesarrollado. Sólo se puede hacer para algunos pocos países. Para México, por ejemplo, se tiene la información que sigue.

CUADRO 6
MÉXICO, DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO, 1950-1998

Variable	1950	1973	1990	1998	1950-73(*)	1973-98(*)
F (**)	100 3.57	250 8.93	282 10.07	281 10.04	4.06	0.47
JTa (horas)	100 2154	96 2061	96 2060	96 2073		
po	100 0.308	85 0.263	95 0.294	104 0.320		
d	100 2.25	124 2.80	107 2.40	95 2.13		
PAqh (**)	100 2365	205 4845	258 6097	281 6655	3.17	1.27

(*) Tasa media anual de crecimiento. (**) Dólares internacionales de 1990.

Fuente: cálculos nuestros a partir de Maddison, ob. cit.

Antes de ensayar cualquier comentario valga advertir: el coeficiente de población ocupada que da Maddison para 1973 nos parece artificialmente bajo. Por la naturaleza de esta variable, esperar un cambio tan elevado es algo muy improbable. De seguro, la cifra real está muy por encima y cercana a 100 en términos de índice. Y si esto es así, tendríamos que la tasa de crecimiento del PAqh sería mayor en el periodo 1950-1973 y menor en el período siguiente, el que va de 1973 a 1998, donde se hace sentir (a partir de 1982) la marca del neoliberalismo.

Considerar a México como un país representativo del polo subdesarrollado puede ser arriesgado. En todo caso, el cotejo con el polo desarrollado revela algunos aspectos de interés. Primero, vemos que a lo largo del período 1950-1998, en México la productividad crece al 2.18% anual. Entretanto, en Europa, crece al 3.47% anual. O sea, un ritmo de expansión que es casi un 60% más elevado. Si distinguimos subperíodos, vemos que entre 1950 y 1973 la productividad crece al 4.06% anual en México. Luego, entre 1973 y 1998 cae bruscamente y la tasa llega al 0.47% de promedio anual. En Europa occidental, los ritmos son del 4.78% y del 2.29% en los respectivos periodos. También, entonces, se da un fuerte descenso (lo cual, no casualmente, se corresponde con la fase neoliberal). Asimismo, vemos que: i) el descenso es menos brusco que en México; ii) la dinámica europea, siempre resulta superior a la mexicana, especialmente en el periodo neoliberal.

En todo caso, el desnivel en la dinámica de la productividad –que es bastante alto– no se refleja del todo en el crecimiento del producto agregado por habitante. El eventual impacto negativo resulta bastante suavizado. La razón es clara: en México, la jornada de trabajo anual permanece relativamente constante a lo largo del periodo (sólo cae en 4%) mientras que en Europa esa jornada disminuye en 27.5%.

En este marco, nos podemos preguntar: ¿qué sucedería con el PAqh de México si en el país la jornada de trabajo anual fuera similar a la europea de 1,511 horas? Si todo lo demás permaneciera constante el PAqh de México pasaría desde los \$U.S. 6,655 a solamente \$U.S. 4,855, un descenso bastante fuerte. Por lo mismo, el desnivel del producto agregado per cápita ya no sería de 1 a 2.8 (como lo es) sino de 1 a 3.9. También podríamos efectuar el cálculo inverso: a cuánto ascendería el PAqh de Europa si allí la jornada de trabajo fuera similar a la mexicana. La diferencia, al menos en parte, se podría considerar una medida de lo que el ciudadano europeo ha ganado en términos de lo que a veces se llama «ocio» y que mejor sería denominar «potencial tiempo libre.» Lo de «potencial» porque nada asegura que ese tiempo efectivamente sea usado con libertad.

La mayor importancia del largo jornada de trabajo es una clara muestra de atraso económico, incluso en términos capitalistas. También, implícitamente, nos advierte sobre el peso que tiene en los países capitalistas subdesarrollados lo que Marx deno-

minara mecanismo de la «plusvalía absoluta.» O sea, el logro de una tasa de plusvalía más elevada por la vía de una jornada de trabajo más larga.

6. Desigualdad dinámica: la evidencia empírica

El capitalismo, desde sus mismos inicios, manifestó una fuerte propensión a expandirse, en términos geográficos, por todo el globo terráqueo.¹⁵ Primeramente, por la vía de instaurar un sistema de comercio mundial que pasó a conectar prácticamente a todas las diversas partes de la economía mundial, antes del todo fragmentadas y aisladas. Luego, por la vía de impulsar relaciones capitalistas de producción, a lo largo de todo el orbe. El crecimiento, no obstante, resulta muy diferenciado.

Algunos pocos países y regiones (Europa Occidental, EEUU y Canadá) se desarrollaron y crecieron a muy altos ritmos. Otros (África, Asia y América Latina), crecieron a ritmos muy inferiores o permanecieron casi estancados. Al cabo, esta disparidad dio lugar a condiciones estructurales cualitativamente diferentes. Por eso, se pasa a hablar de un polo *desarrollado* y un polo *subdesarrollado*. Además, como entre

uno y otro polo se establecen relaciones bastante intensas y asimétricas, se habla también de un polo que es *dominante* (amén de desarrollado) y de otro que es *dependiente* (amen de subdesarrollado). En suma, «la expansión del capitalismo no produce [...] una economía internacional equilibrada e igualitaria, sino la oposición entre un capitalismo dominante y un capitalismo dependiente» (Dos Santos, 1978: 27).

La evidencia empírica es muy clara. En cuanto a los ritmos de crecimiento, el polo desarrollado ha crecido sistemáticamente por encima del polo subdesarrollado. Además, el diferencial dinámico se ha acentuado considerablemente en los últimos dos siglos. Entre 1820 y 1998, el polo desarrollado habría crecido al 1.67% promedio anual y el subdesarrollado al 0.95%.

Como es obvio, la citada disparidad debe traducirse en una creciente desigualdad en los niveles del Producto Agregado per cápita. En todo caso, el punto que aquí interesa subrayar es que hay un punto de partida en que se da una situación de relativa semejanza (o de desigualdad menor) en los niveles del PAqh. Incluso, muchos investigadores sostienen que algunos de los países hoy subdesarrollados, al iniciarse la era moderna habrían estado en un nivel de PAqh superior al que existía en Europa occidental. Tal, por ejemplo, habría sido el caso de China.

La información básica sobre el crecimiento desigual se muestra en los cuadros que siguen.

¹⁵ «Espoleada por la necesidad de dar cada vez mayor salida a sus productos, la burguesía recorre el mundo entero. Necesita anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes» (Marx y Engels, 1974: 114)

CUADRO 7
CENTRO Y PERIFERIA, RITMOS DE CRECIMIENTO DEL PAQH.
 (tasa media anual en porcientos).

Periodo	A.- Desarrollados	B.- Subdesarrollados	C = A - B
1500-1600	0.13	0.02	0.11
1600-1700	0.12	0.00	0.12
1700-1820	0.18	0.03	0.15
1820-1998	1.67	0.95	0.72

Fuente: A. Maddison, ob. cit.

CUADRO 8
CENTRO Y PERIFERIA, NIVELES DEL PAQH
 (en dólares)

Región / Años	1000	1500	1600	1700	1820	1998
A.- Desarrollados	405	704	805	907	1130	21470
B.-Subdesarrollados	440	535	548	551	573	3102
C = A / B	0.92	1.32	1.47	1.65	1.97	6.92

Notas: 1) Los países desarrollados incluyen Europa occidental, EEUU, Canadá, Australia, Nueva Zelandia y Japón; 2) Los países subdesarrollados incluyen Europa del este y la antigua URSS, más Asia (sin Japón), África y América Latina; 3) Cifras en dólares internacionales de 1990.

Fuente: Angus Maddison, «La economía mundial. Una perspectiva milenaria», p. 46, ed. citada.

Conviene examinar la evolución de la disparidad con mayor detención. Para ello: i) nos concentramos en el siglo XX; ii) dejamos fuera a aquellos países que son o han sido socialistas. De este modo, evitamos que las cifras reflejen el impacto de regiones y/o países que operan con una lógica ajena

a la del capital. O sea, nos acercamos a lo que sería el referente empírico adecuado para examinar el impacto del capitalismo en la economía mundial. Para ello, tomamos pie de la información presentada por Bairoch para el periodo que va desde 1900 a 1970.

CUADRO 9
DISPARIDADES DEL CRECIMIENTO: 1900- 1970 ()**

Regiones/Años	1900	1929	1958	1970
1.- Subdesarrolladas (*)	75	90	110	135
2.- Desarrolladas (*)	480	690	1105	1850
3.- = 2 / 1	6.4	7.7	10.0	13.7
4.- América Latina	160	190	250	340
5.- Estados Unidos	1010	1370	2325	3230
6.- = 5 / 6	6.3	7.2	9.3	9.5

(*) No incluye a países socialistas.

(**) Niveles del PAqh, en dólares.

Fuente: Paul Bairoch, «El tercer mundo en la encrucijada», p. 226; Alianza, Madrid, 1973.

Como se puede ver, las disparidades se acentúan conforme el siglo va avanzando. Si se coteja todo el polo desarrollado (fila 2) con todo el polo subdesarrollado (fila 1), tenemos que en 1900 la diferencia ya era

notoria, de 1 a 6.4. En el otro extremo, hacia 1970, este diferencial se habría más que duplicado y ya era de 1 a 13.7. Si comparamos Estados Unidos con América Latina, el cuadro de disparidad creciente se man-

CUADRO 10
DISPARIDADES EN EL CRECIMIENTO, 1973-1998 ()**

Regiones / años	1973	1998	Índice
A.- Desarrollados (*)	13467	21659	160.8
B.- Subdesarrollados (*)	1451	1960	135.1
C.- = A / B	9.3	11.1	

(**) PAqh, dólares internacionales de 1998.

(*) Excluye países que son o fueron socialistas.

Fuente: cálculos del autor a partir de la información presentada en Maddison, ob. cit.

tiene: 1 a 6.3 en 1900 y 1 a 9.5 en 1970. Desgraciadamente, los datos de Bairoch sólo llegan a 1970, pero la evidencia conocida sugiere que esa desigualdad se ha acrecentado. Por nuestro lado y respetando la «purificación» antes indicada, hemos intentado una estimación para el periodo 1973-1998, que se presenta en el cuadro 10.

Según se observa, en el último periodo del siglo recién pasado, 1973-1998, el desnivel se sigue acentuando. En el periodo el producto agregado por habitante de los países subdesarrollados crece en 35%. Entretanto, el de los desarrollados crece en 61%. Si en 1973 el desnivel era de 1 a 9.3, al finalizar el siglo sería de 1 a 11.1.

Podemos entonces concluir: el desarrollo del capitalismo y su expansión a escala mundial, no solamente provoca una notoria aceleración del crecimiento. A la vez, da lugar a una gran desigualdad en la distribución del ingreso a escala mundial.

¿Por qué es más bajo el crecimiento en las regiones periféricas? Si aplicamos nuestro análisis de los determinantes más inmediatos del crecimiento, la respuesta es muy clara: la productividad no crece a altos ritmos y esto, al final de cuentas, se debe a una acumulación que no se expande con la fuerza que exige la superación del atraso.¹⁶

¹⁶ Por falta de información, el ejercicio hecho para Europa occidental no lo podemos efectuar para el conjunto de países subdesarrollados. A lo más, podemos ver lo que ha sucedido en algunos países, individualmente considerados. Uno de ellos es México. Aquí, entre 1950 y 1998

El problema, entonces, se concentraría en los determinantes de la acumulación capitalista. O sea, en el concreto contexto de las economías subdesarrolladas, ¿cuáles serían los factores determinantes de la dinámica de la acumulación? De momento, nos limitamos a señalar la interrogante. Pero desde ya podemos advertir: hay factores, propios del subdesarrollo, que deben estar afectando negativamente la dinámica de la acumulación. Factores que, por supuesto, deberán ser identificados.

El problema es a veces abordado en términos más generales y que enfatizan más la dimensión socioeconómica involucrada.¹⁷ Por ejemplo, se sostiene que en primera instancia, el bajo nivel de desarrollo que

la productividad se eleva en 181% (en Europa, 415%); la jornada de trabajo anual cae 4% (en Europa, cae en 27.5%); el coeficiente de población ocupada sube 4% (en Europa sube 0.2%). Consecutivamente, el producto per cápita crece 181% en México (igual que la productividad) y 274% en Europa. Las grandes diferencias se sitúan en la dinámica de la productividad (muy superior en Europa occidental) y en la jornada de trabajo (mucho más larga en México). Por debajo de estas diferencias podemos ver el diferente peso que parecen tener los mecanismos de la plusvalía relativa (claramente dominante en Europa) y de la plusvalía absoluta (más importante en México, sobremanera en la fase neoliberal de los últimos 20 años).

¹⁷ Debiera estar claro que las explicaciones sustantivas del problema se encuentran por este lado. El enfoque de la «mecánica del crecimiento» puede ayudar sólo si es consciente de sus límites.

tipifica a la periferia se puede atribuir a la debilidad de la penetración del capitalismo en esas regiones. Se trata, en este caso, de una simple constatación. En las regiones periféricas, no toda la economía está organizada en términos capitalistas. Además, el capitalismo que allí existe suele ser bastante atrasado. Por consiguiente, se podría deducir —en el viejo espíritu del dualismo estructural— que las tareas a desplegar son claras: extender y fortalecer a plenitud el sector capitalista. No obstante, tras la mencionada constatación subyacen algunos ingredientes que, al ser considerados, dan lugar a una visión bastante más compleja y diferente del problema.

El punto es conocido: el capitalismo de los países centrales, como regla, obstaculiza esa extensión-fortalecimiento. Es decir, al polo desarrollado le interesa conservar el atraso relativo de la periferia, lo que equivale a preservar cierto monopolio productivo en las ramas o sectores productivos de vanguardia.¹⁸ De este modo, posibilita la

transferencia de excedentes desde el polo atrasado al imperial, siendo éste el contenido básico o esencial de la articulación centro-periferia.

Además, al interior de los países periféricos se tiende a generar una situación más o menos análoga a la que se da a escala mundial. Se trata del fenómeno del «colonialismo interno.» Como apuntara Aníbal Pinto, «dentro de cada país, aunque con características originales, emergen problemas similares en los nexos entre sectores y unidades que absorben con ritmos dispares el progreso técnico y asimismo, aprovechan en grado diverso sus rendimientos» (Pinto, 1975: 38). En este contexto, el polo capitalista del país periférico suele entrar en alianza con los segmentos más tradicionales de la economía y el poder (usualmente ligados a la tierra, la banca y el comercio de exportación), y también con el capital extranjero. También aquí, se da esa perversa refuncionalización del atraso a favor de los polos más adelantados. Con lo cual, igual por esta vía se termina por bloquear una ruta de desarrollo como la antes mencionada. Como vemos, se da un verdadero juego de tenazas: la que proviene desde los centros imperiales y la que está directamente afincada en la estructura interna de estos países. Lo cual, determina muy serias dificultades para el desarrollo de un capitalismo dinámico en estos países. Tenemos entonces: i) sí hay una insuficiente penetra-

¹⁸ «La dependencia es una situación en la cual un cierto grupo de países tienen su economía condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida [...]; la situación de dependencia conduce a una situación global de los países dependientes que los sitúa en retraso y bajo la explotación de los países dominantes. Los países dominantes disponen así de un predominio tecnológico, comercial, de capital y sociopolítico sobre los países dependientes (con predominio de algunos de esos aspectos en los diversos momentos históricos) que les permite imponerles

condiciones de explotación y extraerles parte de los excedentes producidos interiormente.» (Dos Santos, 1978: 305).

ción del capitalismo; ii) pero *es el mismo capitalismo* (en especial el del centro imperial) *el que obstaculiza el auge de este capitalismo dependiente y periférico*. Más precisamente: la superación del atraso y la dependencia en la periferia supone un cambio en las estructuras económicas de base, algo que entra en contradicción con los intereses del centro imperial. En suma, el atraso del capitalismo (el sistema centro-periferia) es impulsado, al final de cuentas, por el mismo capitalismo.¹⁹

¹⁹ Este es un fenómeno que nos limitamos a señalar. En la tradición del pensamiento social latinoamericana, se encuentran las contribuciones más lúcidas. Están los autores ligados a Cepal (Prebisch, Pinto, Ahumada, Furtado, Myrdal, Sunkel, etc.) y sobremanera, los asociados a la escuela de la dependencia (Dos Santos, A. G. Frank, Marini, etc.). Se trata, por lo demás, de autores que llenan un período intelectualmente rutilante y que, en lo básico, crean y fundamentan lo que se ha denominado teoría del desarrollo. Temática que desde los clásicos y Marx fue del todo abandonada por el *establishment* económico neoclásico. En un artículo relativamente reciente, Albert O. Hirschman, recuerda con no poca melancolía la época en que se dio «una notable profusión de ideas y modelos fundamentales que habrían de dominar el nuevo campo y generar controversias que contribuyeron en gran medida a su vivacidad.» Pero al finalizar el siglo la situación es muy diferente: «como un antiguo observador y participante, no puedo dejar de sentir que ya no existe la vivacidad de antaño, que las nuevas ideas surgen cada vez con mayor dificultad, y que el campo no se está reproduciendo adecuadamente.» (Hirschman, 1985: 448).

7. Crecimiento y grado de mercantilización

En las páginas previas hemos descrito algunos rasgos característicos de la evolución económica moderna. Hemos visto que el crecimiento (medido por el comportamiento del Producto Agregado por habitante) es un fenómeno propio del mundo moderno y que se acelera en los últimos dos siglos. Asimismo, hemos mostrado cómo este crecimiento ha sido muy desigual y ha dado lugar a grandes diferencias entre los niveles de vida de los países del centro y los países de la periferia del sistema.

De lo mencionado surgen algunas grandes interrogantes.

Primero: ¿qué causas explican la aparición y aceleración del crecimiento? Segundo: ¿qué causas provocan la gran disparidad que se observa en los ritmos del crecimiento? O sea, ¿por qué se acentúa la desigualdad económica a escala mundial? Tercero: ¿hay relación entre esos dos grandes fenómenos, el del crecimiento y la desigualdad? Si la hay, ¿en qué consiste esa relación?

Las respuestas, en la parte que están asociadas al funcionamiento de la ley del valor, algo que aquí no examinaremos.²⁰ Por ahora, nos interesa sólo plantear los datos más fundamentales del problema que nos preocupa. En este sentido, pensamos que la evidencia empírica más gruesa es indiscutible: emerge el fenómeno del crecimiento y, en los últimos dos siglos, se

²⁰ Un examen detallado lo hacemos en J. Valenzuela (en prensa).

transforma en un fenómeno tremendamente significativo. Asimismo, junto con el *crecimiento*, surge el problema de la *desigualdad*. En suma, *crecimiento y desigualdad aparecen como fenómenos muy íntimamente asociados*.

Ahora bien, a poco que examinemos el decurso histórico moderno, podemos visualizar también otras muy llamativas asociaciones. Una: el crecimiento resulta fuertemente asociado al proceso de industrialización de las economías del caso. Es decir, la rama o sector de la «industria de transformación» se transforma en el sector que pasa a ejercer el liderazgo del crecimiento. Dos: la a veces denominada «revolución agrícola.» Es decir, un sustancial incremento en los niveles de productividad del sector agropecuario (como regla asociado a un drástico cambio en las formas de propiedad) lo que amén de posibilitar un abastecimiento de alimentos baratos para las ciudades, provoca una gran expulsión de fuerza de trabajo y, por esta vía, expande y abarata la fuerza de trabajo urbana. Tres: el fenómeno que más nos va a interesar y que está a la base de los otros dos: los subrayados aspectos de la desigualdad y el crecimiento guardan un tremendo paralelismo con la *ampliación, profundización y consolidación de la producción y circulación mercantil*.

En este contexto conviene recordar la categoría «grado de mercantilización.» Con ella intentamos medir la importancia alcanzada por la producción mercantil. Por lo mismo, este grado se mide dividiendo la

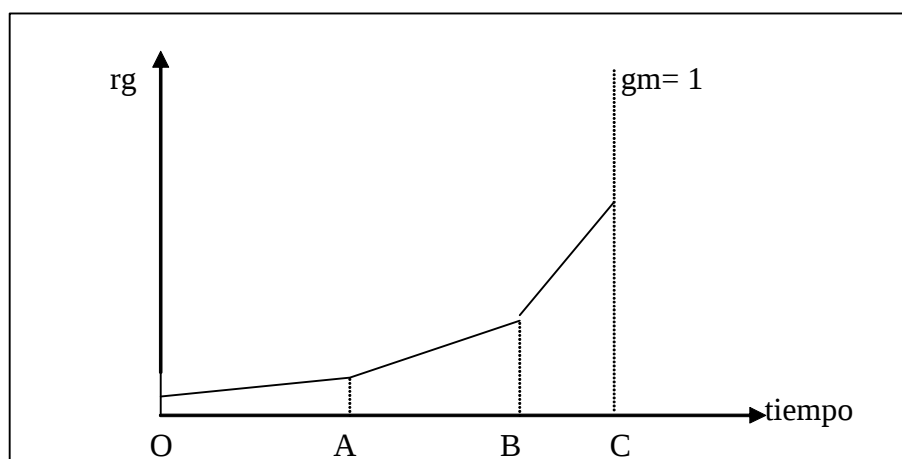
producción que asume la forma mercantil respecto a la producción total generada por la economía del país o región. Luego, si consideramos el paralelismo mencionado en el párrafo previo, podemos ensayar una hipótesis preliminar: mientras mayor sea el grado de mercantilización, mayor será el crecimiento (también la desigualdad) de la economía. En términos formales, para el caso del crecimiento, tendríamos:

$$rg = f(gm) \quad f' > 0$$

gm = grado de mercantilización

Conviene también recordar algunos cortes de orden cualitativo que se pueden efectuar en el grado de mercantilización. Por ejemplo, se habla de *formas mercantiles embrionarias* cuando la forma mercancía sólo alcanza a cubrir todo o parte del Producto Excedente. Y de *forma mercantil plena* cuando todo el producto (el excedente y el de reposición) asume la forma mercancía. Cuando el grado de mercantilización es bajo y estamos en presencia de un sistema embrionario, el impacto dinamizador es muy bajo. Al revés, las potencialidades del sistema económico de mercado se muestran a plenitud cuando el grado de mercantilización es igual a uno. O sea, cuando todo lo que se produce (incluyendo el muy decisivo producto necesario) asume la forma de mercancías. El esquema, se puede visualizar en el gráfico que sigue.

GRÁFICO 2
GRADO DE MERCANTILIZACIÓN Y CRECIMIENTO



En el gráfico, el tramo OA del eje horizontal, nos indica un muy bajo grado de mercantilización. Éste sería lo que hemos denominado producción mercantil embrionaria. El impacto sobre el crecimiento es casi nulo. En el tramo AB situamos una economía mercantil semi-plena: se advierte ya un impacto más visible en el crecimiento. Finalmente, en el tramo BC nos aproximamos a un grado mercantil pleno. En OC, tenemos $gm= 1$ y, por lo mismo, podemos esperar que la ley del valor, operando a plenitud, provoque los efectos del caso en la dinámica del crecimiento. Por ello, la curva del crecimiento ya se va verticalmente hacia arriba.

8. Crecimiento y desigualdad: dos leyes del mercado

El examen del proceso de crecimiento que hemos efectuado en los capítulos anteriores, es prácticamente equivalente al examen (en términos puramente descriptivos, claro está) de la dinámica secular de las economías de mercado. Al hacerlo, podemos detectar diversas regularidades o «leyes materiales.» De ellas, hay dos que son especialmente importantes (amén de muy visibles) y que funcionan con fuerza de ley. Por su significación, hemos creído conveniente resaltarlas en un capítulo aparte.

La *primera ley* se refiere a la *aceleración del crecimiento económico* que provocan las economías de mercado, en especial la capitalista. Es decir, la economía pasa a funcionar en términos de una *reproducción ampliada que opera a altos ritmos*. Para el caso, conviene agregar: i) el crecimiento lo podemos medir en términos del Producto Agregado en volumen, total y/o per-cápita, o de la productividad del trabajo. Siendo la productividad el indicador más adecuado; ii) decimos que el crecimiento es más elevado en tanto lo comparamos con el experimentado en periodos históricos anteriores; iii) consideramos al capitalismo como forma superior y clásica de las economías mercantiles. Por lo mismo, esta ley del crecimiento acelerado se aplica básicamente a este modo de producción.

La *segunda ley* se refiere a la *creciente desigualdad económica* que provocan las economías de mercado y la operación de la ley del valor. Esta ley se expresa tanto a nivel nacional como internacional. A nivel nacional, la creciente desigualdad se manifiesta en torno a: i) creciente desigualdad de riqueza (y de ingreso) entre capitalistas y asalariados; ii) creciente desigualdad entre diversos capitalistas (empresas y familias). Es decir, la plusvalía se reparte en términos concentrados y no proporcionales; iii) entre diversas regiones del país. A nivel internacional, el funcionamiento espontáneo de la ley del valor provoca una creciente desigualdad entre los niveles del desarrollo (medido por el PAq per cápita) de los diversos países que concurren al

mercado mundial. De aquí la escisión del mundo capitalista en dos polos fundamentales: el polo desarrollado y el subdesarrollado. O como también se dice, entre *centro* y *periferia*. Los efectos de desigualdad que se han mencionado, suponen que la ley del valor está actuando libremente, sin obstrucciones. De hecho, una intervención estatal adecuada puede suavizar (mas no eliminar) el impacto de desigualdad que provoca la ley del valor.

Como luego veremos, estas dos leyes no son independientes. Por el contrario, el funcionamiento de una supone el funcionamiento de la otra y viceversa. Si la una se debilita la otra también. En realidad, las dos no son sino la manifestación de un único proceso y, en este sentido, no son sino el cara y cruz de una misma medalla. Por eso, las prédicas que invocan un mercado dinámico asociado a una «justa distribución del ingreso», tan típicas de los movimientos de reforma socialdemócrata, son esencialmente engañosas. El punto se podría plantear así: si el afán es pasar a operar con una norma distributiva menos regresiva, ello implica controles e interferencias que se deben aplicar al funcionamiento espontáneo (i.e. «libre») de la ley del valor. Pero si esto tiene lugar, el ritmo de crecimiento efectivo se situará por debajo del potencial. Tenemos entonces un muy claro *trade off*: *si mejora la distribución se debilita el crecimiento, y viceversa*. Esta hipótesis, la podríamos incluso syndicar como la *tercera ley* a resaltar.

De momento, estas leyes las posicio-

namos en un estatuto puramente empírico. Es decir, se limitan a recoger una correlación factual bastante fuerte. Luego, en la medida que podamos avanzar a explicar el por qué se da tal relación –i.e., por qué podemos hablar de un nexo *necesario*– el estatuto de la ley podrá elevarse y, como dicen los epistemólogos, «convalidarse teóricamen-

te.» En la bella expresión de Bunge, «la explicación es la que efectivamente consuma la unión de la razón con la experiencia» (Bunge, 1989: 621).

Las explicaciones y el fundamento de estas leyes es algo que dejamos pendiente para otros trabajos (Valenzuela, en prensa).

BIBLIOGRAFÍA

- Baran, Paul (1975). *La economía política del crecimiento*, FCE, México, 1975.
- Bunge, Mario (1989). *La investigación científica*, 2ª ed., Barcelona, Ariel.
- Dos Santos, Theotonio (1978). *Imperialismo y dependencia*, ERA, México.
- Gurrieri, A. (1982). «La economía política de Raúl Prebisch», prólogo del libro *La obra de Prebisch en la Cepal*, tomo I, FCE, México.
- Hirschman, Albert O. (1985). «Auge y decadencia de la economía del desarrollo», en M. Gersovitz, G. Ranis et al., *Teoría y experiencia del desarrollo económico*, FCE, México.
- Kuznets, Simon (1964). *Aspectos cuantitativos del desarrollo económico*, 2ª edición, CEMLA, México.
- Kuznets, Simon (1973). *Crecimiento económico moderno*, Aguilar, Madrid.
- Landes, David S (1979). *Progreso tecnológico y revolución industrial*, Tecnos, Madrid. Hemos corregido levemente la traducción conforme al original, «The Unbound Prometheus», Cambridge University Press, Cambridge, 1969.
- Luxemburgo, Rosa (1967). *La acumulación de capital*, Grijalbo, México.
- Maddison, Angus (2002). *La economía mundial. Una perspectiva milenaria*, Mundi-Prensa, Madrid.
- Marx, C. y F. Engels (1974). *El manifiesto comunista*, en Marx-Engels, Ob. Escog., Tomo 1, Progreso, Moscú, 1974.
- Marx, C. (1974). *El Capital*, Tomo I, FCE, México.
- Marx, C. (1981). *Miseria de la filosofía*, Progreso, Moscú, 1981.
- Pinto, Aníbal (1975). «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano», en A. Pinto, *Inflación, raíces estructurales*, FCE, México.
- Prebisch, Raúl (1982). «Crecimiento. Desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo económico» en *La obra de Prebisch en la Cepal*, Tomo I, FCE, México.
- Prebisch, Raul (1982). «El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas», en antología de *La obra de Prebisch en la Cepal*, Tomo I.
- Rodríguez, O. (1993). *La teoría del subdesarrollo de la Cepal*, Siglo XXI edits., México.
- Schumpeter, Joseph (1974). *Teoría del desenvolvimiento económico*, FCE, México.
- Valenzuela F., José (en prensa). *Economías de mercado: estructura y dinámica*.
- Valenzuela F., José (2003). *Producción, excedente y crecimiento*, Trillas, México.