
POLÍTICA ECONÓMICA Y CONDICIONES DE CRECIMIENTO DE CANADÁ

Armando Pineda Osnaya¹

Resumen

Al final de la Segunda Guerra Mundial, Canadá quedó posicionada como segunda potencia mundial en términos de ingreso per-cápita, pero a partir de la segunda mitad de los años ochenta, el país pasó a ocupar el cuarto lugar. Canadá presenta un superávit fiscal y en la balanza de cuenta corriente, no obstante, ello no se traduce en mayor estabilidad de precios y mucho menos en mayor crecimiento, por el contrario, la inversión privada y la producción presentan cada año niveles de crecimiento cada vez más lentos. Ni la estabilidad fiscal del Estado ni la mayor inversión por parte del mismo gobierno ha logrado frenar el estancamiento, éste parece actuar de manera inmune a la intervención o no intervención del Estado, por lo que la recuperación del país exige encontrar nuevas propuestas que rebasen los marcos conceptuales predominantes. Una de las mejores alternativas para regresar al crecimiento elevado y sostenido consiste en elevar el salario de acuerdo a los aumentos logrados en los últimos años en productividad; ello intensificará sin lugar a dudas el grado de tecnificación y de modernización de la producción, lo cual desembocará inevitablemente en mayor nivel de crecimiento y grado de competitividad internacional.

Introducción

Canadá disfruta en la actualidad de una situación privilegiada en el mercado mundial derivada del superávit de su balanza de cuenta corriente. No obstante, el elevado dinamismo del sector externo no ha podido empujar al resto de la economía hacia un mayor grado de crecimiento y

¹ Profesor Titular "C", Departamento de Producción Económica. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.

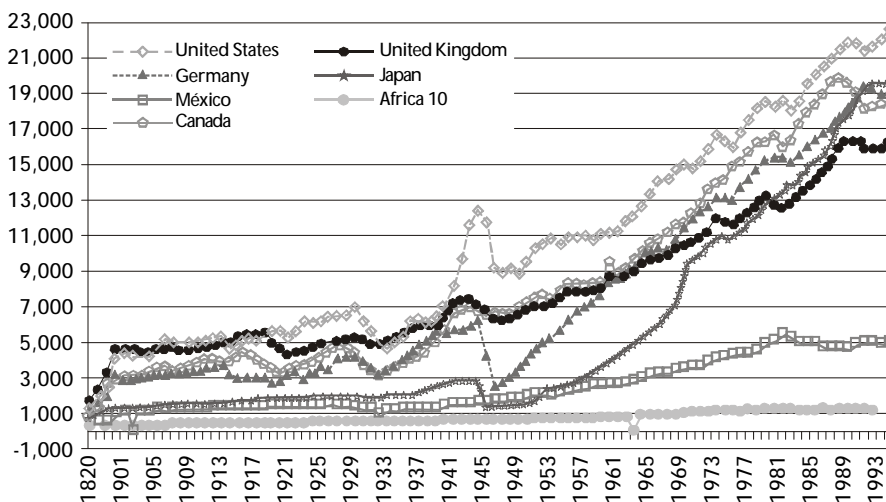
estabilidad de precios. Desde la recesión de 2001 hasta la fecha, el producto interno se ha mantenido con tasas de crecimiento apenas superiores al 2%, mientras que en 1999 y en el 2000, el país había alcanzado tasas de crecimiento superiores al 5%. Por su parte, la inflación se reactivó a partir del 2000, con tasas superiores al 2%, mientras que de 1996 a 1999, el índice de precios había estado por debajo de dicho nivel. El gobierno ha sostenido en los últimos años un superávit en las finanzas públicas, el cual si bien no se ha traducido en mayor desempleo, parece ser insuficiente para reducir los índices inflacionarios a la vez como hemos visto, se acompaña de un relativo estancamiento de la producción.

Este trabajo se propone analizar las razones por las cuales en los últimos nueve años, el crecimiento de la economía canadiense ha disminuido sensiblemente. El trabajo concluye proponiendo una serie de medidas de política económica que coadyuven a elevar el crecimiento económico, el empleo, los niveles de productividad y el grado de desarrollo tecnológico.

Naturaleza del crecimiento económico de Canadá

Canadá ha sido una de las economías más dinámicas del mundo, ello pese a la enorme dependencia que al inicio de su industrialización tuvo con respecto a la explotación de los recursos naturales, en particular del petróleo, la madera y la minería (Norrie and Owsram, 1991). A principios del Siglo XX, ocupó el tercer lugar en ingreso por persona, sólo superada por Inglaterra y los Estados Unidos de América (EUA). Después de la Segunda Guerra Mundial, la economía canadiense mostró un ritmo de crecimiento sumamente dinámico, que la situó como la segunda potencia mundial con mayor ingreso per cápita. A finales de los años setenta y principios de los ochenta alcanzó un ingreso personal superior a los 20 mil dólares por persona. Este nivel de ingreso era muy superior al británico, alemán y japonés; en consecuencia, la diferencia entre el ingreso canadiense con respecto al norteamericano disminuyó sensiblemente. No obstante, a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, el ingreso por persona empezó a disminuir, por lo que Japón y Alemania le arrebataron la segunda y tercera posición como potencia mundial (Gráfica 1).

GRÁFICA 1. EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA DE VARIOS PAÍSES, 1820-1994



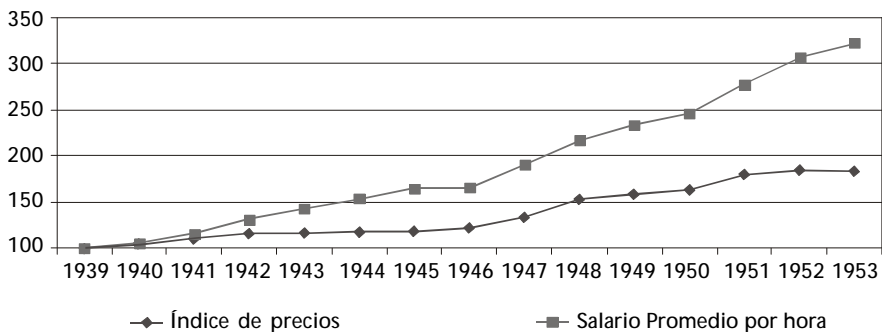
Fuente: Maddison Angus (2001), *The World Economy: a millennial Perspective*. OCDE, Francia.

Una de las razones fundamentales por las cuales Canadá después de la segunda posguerra, alcanzó un nivel de crecimiento tan acelerado se debe al incremento de los salarios por encima del índice inflacionario. Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, los salarios aumentaron más rápido con respecto a la inflación; este aumento se mantuvo aún después de 1950, cuando el país disfrutó del auge económico asociado al aumento de la demanda externa causado por la Guerra de Corea (Finkel, 1995). Para 1953, los salarios habían aumentado en más de 320% con respecto a 1939, en tanto que los precios en el mismo periodo, aumentaron 182%, ello provocó que el salario real para 1953, fuera 176% superior con respecto al inicio de la Segunda Guerra Mundial (Gráfica 2).

El periodo de 1967 a 2006, puede ser dividido en dos etapas, la primera de 1967 y 1981, y la segunda entre 1982 y 2006. En la primera se registró un crecimiento sumamente elevado, alcanzando el Producto Interno Bruto (PIB) en 1974, una tasa de de crecimiento del 19.5%, medido en dólares canadienses corrientes, después de ese año, el PIB registró niveles de crecimiento cada vez más lentos, reportando en 1977 uno de los niveles más bajos de crecimiento en este primer periodo de

10.5%, el cual comparado con los niveles actuales todavía era bastante alto. En el último año 1981 de esta primera etapa de prosperidad, el crecimiento alcanzó 14.7%. Cabe hacer notar, no obstante, que ya en la segunda mitad de los años setenta, la economía canadiense empezó a mostrar menor dinamismo, el ritmo de crecimiento elevado sólo se pudo mantener en dos años, en 1979 y 1981, no obstante, éstos ya no pudieron alcanzar los mismos niveles de 1973, 1974 y 1976 (Pomfret, 1993).

GRÁFICA 2. ÍNDICE DE PRECIOS Y SALARIO REAL PROMEDIO POR HORA EN MANUFACTURAS, 1939-53 (1939 = 100)

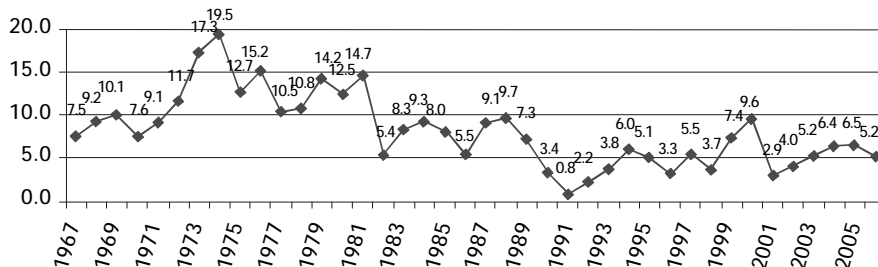


Fuente: Dominion Bureau of Statistics, Annual Review of Man-Hours and Hourly Earnings, 1945-1953. Canadian Department of Labour, Economics and Research Branch, annual reports on wage rates and hours of labor.

En el segundo periodo de 1982 a 2006, la economía registró un crecimiento cada vez más lento, los peores momentos del primer periodo de 1967 a 1981, se asemejan o son equivalentes a los mejores momentos del periodo más reciente, de 1982 a 2006. En este segundo periodo, ha habido cuatro años con un crecimiento apenas superior al 9%, en cambio, se han registrado prolongados periodos de estancamiento que conducen a una lenta y breve recuperación para nuevamente caer en depresiones cada vez más prolongadas como sucedió en los años de caída de la producción de 1994 a 1998 y de 2000 al 2006 (Gráfica 3).

En el periodo más reciente, de 1999 al 2007, a precios constantes del 2002, se aprecia igualmente el año de 1999 como el momento de mayor crecimiento. En este último año, el PIB creció por arriba del 5%, para posteriormente caer en el 2001, al 1.5%. Después de ese año no se lograron obtener incrementos superiores del 3%. Posterior al 2005, el crecimiento ha tendido a ser todavía más lento cada año (Gráfica 4).

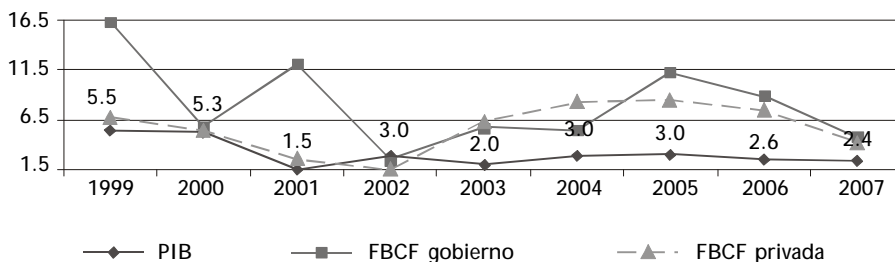
GRÁFICA 3. VARIACIÓN ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1967-2006, PRECIOS CORRIENTES



Fuente: Statistics Canada, CANSIM, table 380-0016.

Una de las razones principales de la disminución del crecimiento se debe al menor ritmo de aumento de la inversión, la cual pasó de 1999 al 2001, de un crecimiento anual del 6.7%, al 2.6%. Posteriormente, la inversión privada mostró una recuperación significativa, al pasar del 2002, al 2005, de un crecimiento del 1.56% al 8.5%, pero después de este año, ésta ha tenido un avance cada vez más lento. Por su parte, en el 2001 la inversión pública aumentó por encima del 11%, no obstante ello no pudo evitar la caída tanto de la inversión privada como de la producción nacional, es decir, en ese año el aumento de la inversión estatal no jugó un papel anticíclico, pese a su elevada magnitud. En los últimos tres años, la inversión del gobierno ha venido disminuyendo al igual que la inversión privada.

GRÁFICA 4. VARIACIÓN ANUAL DEL PIB Y DE LA INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA, 1999-2007, A PRECIOS DE 2002

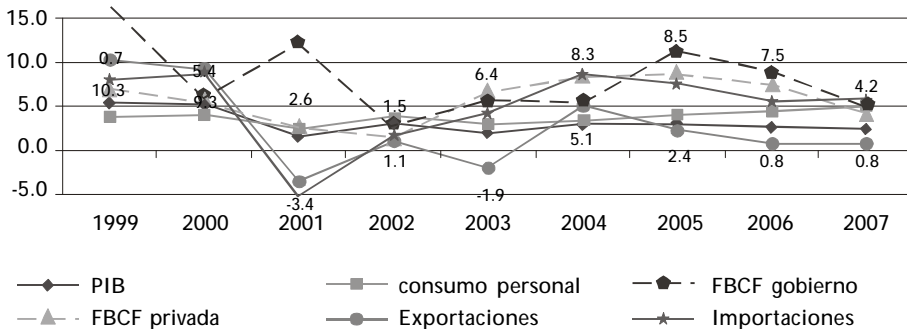


FBCF: Formación Bruta de Capital Fijo.

Fuente: Statistics Canada.

El descenso de la inversión tanto pública como privada ha repercutido en una pérdida del dinamismo de las exportaciones. En 2001 éstas descendieron -3.4%, posteriormente, las exportaciones no recuperaron el mismo nivel de crecimiento que tenían en 1999, creciendo en los dos últimos años por debajo del 1%. Ello ha provocado una menor participación de las mismas como fuente de ingreso nacional, a la vez que ha aumentado la presencia de las importaciones en la oferta nacional. Después que las exportaciones aportaron en el 2000, casi 45% del PIB, en los últimos 5 años, éstas se han situado alrededor del 40%, en cambio, las importaciones representaron en el 2000, 40.3% del PIB, pero en el 2007, llegaron a abarcar 44.5% del mismo, es decir, la pérdida de contribución de las exportaciones en el PIB contrasta con el aumento proporcional de las importaciones. Las importaciones además siguen muy de cerca las oscilaciones de la inversión, lo cual muestra un cierto signo de debilidad de la economía del país, pues todo intento de elevar la inversión y con ello el crecimiento, se traduce en un aumento de las importaciones, en tanto que una ligera caída de la inversión puede hacer caer las importaciones, pero igualmente tiene un efecto negativo sobre las exportaciones (Gráfica 5).

GRÁFICA 5. VARIACIÓN ANUAL DEL PIB, LA INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA, EL CONSUMO, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, A DÓLARES CANADIENSES CONSTANTES DE 2002, 1999-2007



FBCF: Formación Bruta de Capital Fijo.
 Fuente: Statistics Canada.

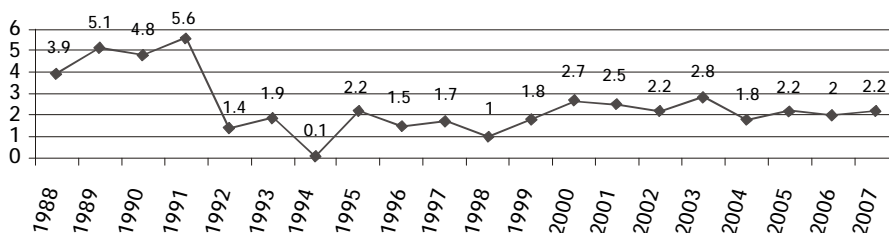
Después de una breve descripción del comportamiento más reciente de la economía canadiense, la cuestión ahora es discutir las razo-

nes por las cuales Canadá perdió su lugar privilegiado en la economía mundial y sobre todo por qué en los años más recientes, la inversión y la producción no han podido recuperar los niveles históricos que una vez tuvieron (Morton, 1988) y cuyo estancamiento está acercando al país a una posible situación deficitaria que podría frenar aún más el ritmo de crecimiento económico.

Causas de la desaceleración económica

Un primer elemento que pudiera haber afectado el ritmo de crecimiento es el desequilibrio provocado por la variación de los precios. El aumento de precios pasó de 1988 a 1991, de casi 4%, a poco menos de 6%, este aumento de precios se contrastó con una caída del ritmo de crecimiento que ya hemos visto en la Gráfica 3, pudo haber elevado la incertidumbre asociada a la elevación de los precios, inhibiendo con ello la inversión y la producción. Después de disminuir la inflación en 1994, a 0.1%, la producción creció en el mismo año 6%. Contrasta a su vez, el hecho de que en 1998 y 1999, la inflación empezó nuevamente a subir, a la vez que la producción disminuía. Después del 2000, el incremento del índice de precios al consumidor se ha mantenido en una banda de entre 2.8% y 1.8%, ello no obstante se contrasta con un crecimiento máximo del producto de 3%, el cual además en los últimos tres años ha tendiendo a disminuir (Gráficas 3 y 6).

GRÁFICA 6. VARIACIÓN ANUAL DEL ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR



Fuente: Statistics Canada.

Lo anterior significa que la incertidumbre causada por la variación de precios para explicar la caída de la inversión y la producción, no es del todo completa, más bien lo que está atrás de este fenómeno es el hecho

de que las empresas canadienses en años recientes, están acudiendo más al aumento de los precios que al aumento de la producción y de la productividad como forma principal para hacer crecer las utilidades. Ello podría explicar en parte la razón del porque a pesar de lograr una relativa estabilidad de precios, la producción no aumenta como sería de esperar.

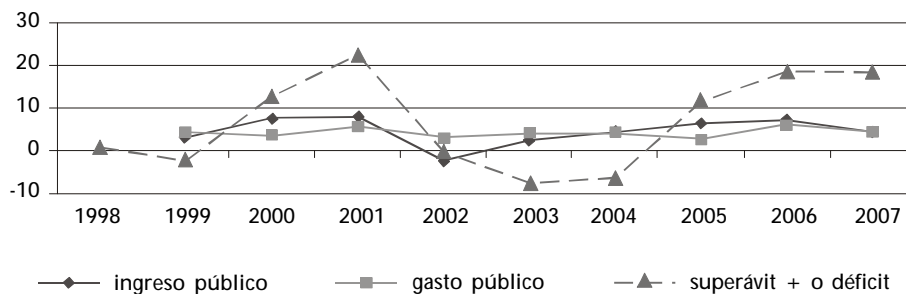
Otro elemento a considerar en las fluctuaciones económicas, es el impacto de las finanzas públicas. Al respecto, existen dos corrientes de opinión completamente contrarias entre sí. Una de ellas, representante de la nueva teoría ortodoxa clásica, se refiere al hecho de que la intervención pública en la economía no puede estimular mediante mayor gasto fiscal el nivel de crecimiento, toda vez que ello sólo crea distorsiones en el sistema de precios, llevando a que los agentes económicos no puedan tomar decisiones adecuadas y oportunas debido a las perturbaciones provocadas por las señales equivocadas que el mercado envía a causa del déficit público. Lo mejor en este caso es permitir a las leyes del mercado actuar libremente para que las señales emitidas a través de los precios permitan a los agentes económicos asignar de manera óptima los recursos de inversión y gasto. (Bakker, 1995). La oferta de dinero en este caso juega un papel neutral en la actividad económica debido a su carácter exógeno y un aumento de la misma derivada de un mayor déficit público sólo ocasionará inflación y desempleo (McConnell y Pope, 1987).

Otra corriente de pensamiento, la teoría endógena del crecimiento (Lucas, 1988 y Romer, 1990), supone que es posible obtener un crecimiento indefinido si el sistema es capaz de asegurar el suficiente ahorro que sostenga la inversión necesaria para impulsar constantemente el cambio técnico, dado que la producción genera su propia tecnología. A medida que la producción aumenta, la productividad tiende a crecer, con lo cual se obtienen rendimientos crecientes. Sin embargo, este enfoque no es del todo apropiado para analizar la situación actual de la economía canadiense, dado que la productividad no crece de manera constante, sino que ésta también presenta variaciones cíclicas. La teoría del crecimiento endógeno trata de explicar las razones por las que se genera tecnología y aumenta la productividad, pero no puede explicar las razones por las que no se introduce tecnología en mayor grado en la producción y las razones por las cuales decrece la productividad.

Una opinión diferente a la anterior proviene de enfoques postkeynesianos, quienes sostienen que el dinero no juega un papel neutral en la economía, sino todo lo contrario, vivimos en economías regidas por el constante cambio de valor de las monedas y la no intervención del Estado en la economía sólo conduce hacia un estancamiento prematuro del crecimiento (Arestis, 1992, Benetti, 1990).

Pudiera parecer que existe cierta relación entre la magnitud del déficit público y el ritmo de crecimiento económico. A primera vista, el elevado crecimiento de 1999, se podría asociar con un moderado déficit público, en cambio, el año de crecimiento más lento, 2001, coincidió con el superávit más alto de los últimos nueve años, rebasando los 20 mil millones de dólares canadienses. Posteriormente el Estado volvió a incurrir en un nuevo déficit, que en 2004 se asocia con un nuevo crecimiento, pero esta vez sólo del 3%. A partir del siguiente año 2005, el Estado obtuvo un nuevo superávit en sus finanzas públicas, el cual aparece asociado con un descenso en el ritmo de crecimiento, como se aprecia del 2005 al 2007 (Gráficas 4 y 7).

GRÁFICA 7. VARIACIÓN ANUAL DEL INGRESO Y GASTO PÚBLICO TOTAL, 1999-2007



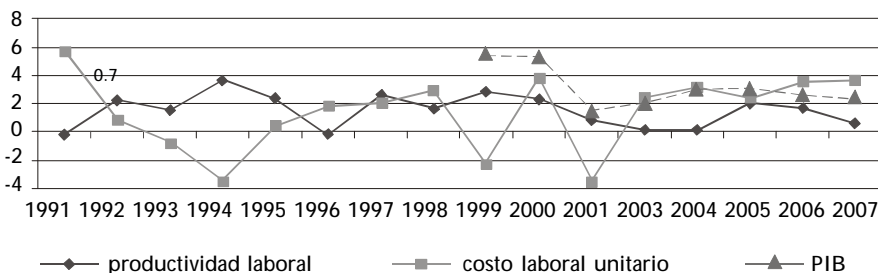
El déficit o superávit está expresado en miles de millones de dólares canadienses
 Fuente: Statistics Canada

La influencia del déficit público sobre el nivel de actividad debe ser considerada con mucho cuidado, porque la información anterior muestra que en los años de 2003 y 2004, el déficit alcanzó una magnitud considerable, de 7.58 y 6.16 mil millones de dólares respectivamente, el cual es bastante elevado en comparación con el déficit de 1999, de tan

sólo 1.98 mil millones de dólares, sin embargo, en este último año, el nivel de crecimiento fue superior al 5%, en tanto que en los dos años de 2003 y 2004 con un déficit sustancialmente mayor, se alcanzó un crecimiento apenas del 2% y 3%, respectivamente. Lo anterior quiere decir entonces que un déficit público más elevado no necesariamente significa mayor crecimiento, igualmente en este caso, hay que tomar en cuenta otros factores que determinan el crecimiento y que no están influidos o determinados por el déficit público (Watkins, 1997).

Un enfoque diferente a los antes citados, se inicia a partir del análisis de la productividad (Lavoie, 2005). En el periodo de 1991 a 1994, la productividad pasó de -0.2% a 3.6% del primero al último año, respectivamente. Este aumento de la productividad disminuyó el costo laboral unitario de manera significativa. En los siguientes años, de 1994 hasta 1998, el costo laboral registró un aumento acelerado mientras la productividad disminuía o se mantenía con tasas reducidas de crecimiento. En el siguiente año, 1999, la productividad alcanzó el último de los niveles más altos registrados hasta el momento, alcanzando 2.8% de incremento anual, lo cual repercutió en un descenso del costo laboral de poco más de -2%. Esta situación seguramente provino del aumento de la producción en 1999, mayor al 5%, no obstante, a partir de ese último año y hasta el 2004, el país registró una menor capacidad para aumentar la producción, provocando en consecuencia que el crecimiento de la productividad empezara a disminuir hasta llegar a casi cero (Gráfica 8).

GRÁFICA 8. VARIACIÓN ANUAL DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL, DEL COSTO UNITARIO Y DEL PRODUCTO INTERNO, 1990-2007

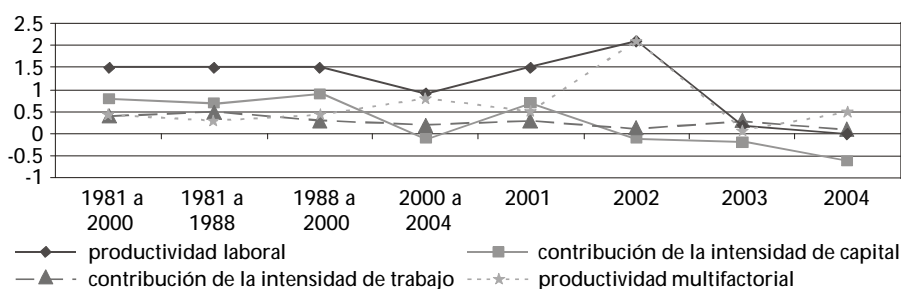


Fuente: Statistics Canada

Si desagregamos el origen de la productividad por la que proviene del capital y del trabajo, se aprecia en el periodo de 1981 a 2000, que la

productividad del factor capital aumentó en promedio anual 0.8%, en el periodo siguiente, de 1988 al 2000, éste aumentó a 0.9%, promedio anual, en tanto que en el último periodo, de 2000 al 2004, la contribución del capital al aumento de la productividad descendió -0.1%, la caída más severa ocurrió en el año de 2004, con -0.6%, de descenso (Gráfica 9).

GRÁFICA 9. VARIACIÓN ANUAL DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL, DEL CAPITAL, DE LA CONTRIBUCIÓN DE LA CALIDAD DEL TRABAJO Y DE LA PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL, 1981-2004.



Fuente: Statistics Canada

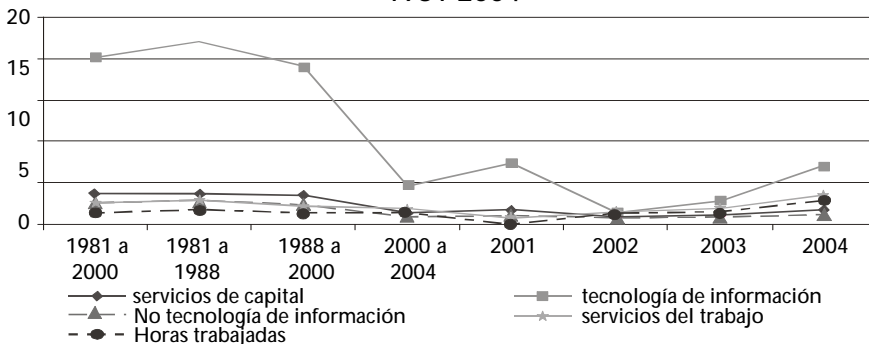
Lo anterior significa entonces que la economía canadiense ha estado produciendo en los últimos años, con una intensidad de capital cada vez más reducida o con equipos relativamente viejos u obsoletos, en tanto que los escasos aumentos de la productividad han provenido esencialmente del trabajo y de éste, ha sido cada vez menor la contribución realizada por el personal técnico y profesional y mayor el uso de personal menos capacitado. En el 2001 y 2002 aumentó la productividad del factor trabajo, 1.5% y 2%, respectivamente, en contraste con menor contribución del personal capacitado profesional y técnicamente.

Analizando la contribución a la productividad realizada por diferentes tipos de insumos, vemos para los mismos periodos de estudio, que la contribución del capital a la productividad consistió sobre todo en la introducción de tecnología de información, el impacto de este tipo de tecnología fue creciente en los periodos de 1981 al 2000, aunque en el último periodo, del 2000 al 2004, el aumento de la tecnología de información a la productividad disminuyó del 19% al 4.6%. Después del 2002, la tecnología de información ha elevado su contribución en el aumento de la productividad, alcanzando 7% en el último año. Esta ci-

fra, no obstante está todavía muy lejos de alcanzar los niveles históricos obtenidos a lo largo de los años ochenta. En todo el periodo de 1981 al 2004, los servicios proveídos por el capital tuvieron un ligero descenso en su tasa de crecimiento, después que desde 1981 hasta el 2000, el capital mantuvo una tasa de crecimiento en su contribución a la productividad superior al 3.5%, en el periodo del 2000 -2004, ésta disminuyó al 1.3%, en promedio anual (Gráfica 10).

En lo que respecta al aumento de la productividad proveniente de la mano de obra, no se puede dejar de lado su contribución más o menos constante en la primera etapa de 1981 al 2000, mientras en los últimos tres años de análisis, del 2002 al 2004, ha elevado su participación rebasando la contribución que hace el capital no ligado a la tecnología de información. La contribución de la mano de obra a la productividad está ligada básicamente al aumento de las horas de trabajo y de una mayor intervención de los servicios de trabajo. Es decir, el país está creciendo en base a aumentar más la intensidad del uso de mano de obra y en menor medida en la preparación técnica y profesional, ello se refleja en una aumento en la contribución del factor trabajo al aumento de la productividad a partir del 2001.

GRÁFICA 10. VARIACIÓN ANUAL DE INSUMOS QUE HAN CONTRIBUIDO AL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD, 1981-2004



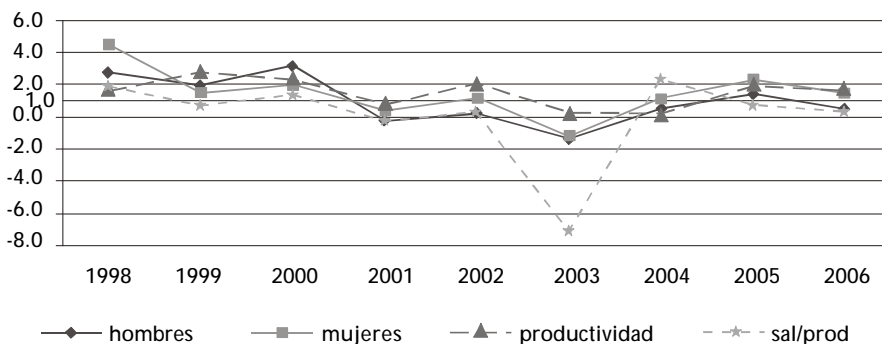
Fuente: Statistics Canada

El problema actual de la economía canadiense, consiste en que los escasos aumentos de productividad obtenidos en los últimos años no se han trasladado a mejorar los salarios, los aumentos de productividad

han sido acaparados por las empresas a fin de elevar las ganancias y más bien se utiliza la disminución de los salarios para compensar el escaso aumento de la productividad. El resultado de este proceso, es que los salarios se han rezagado paulatinamente en relación al aumento de la productividad. A lo largo del periodo de 1998 al 2006, la productividad laboral aumentó 14.2%, en tanto que los salarios crecieron en términos reales 9.2%. Cabe hacer notar, que los salarios canadienses presentan una disparidad entre hombres y mujeres, el ingreso de las mujeres significó en el 2006, menos del 65% de lo que en promedio perciben los hombres (Gráfica 11).

En el 2001, la productividad sólo aumentó 0.8%, el nivel más bajo registrado en los últimos tres años, los salarios reales en contraste, disminuyeron -0.2%, haciendo recaer de esa forma la menor productividad en una reducción proporcionalmente mayor de los salarios. De igual manera en 2003, la productividad aumentó sólo 0.2%, en ese mismo año, los salarios reales retrocedieron en una magnitud muy elevada que compensaron en forma más que proporcional el menor aumento de la productividad, provocando que el alza de los salarios en proporción al aumento de la productividad se tornara negativa para los primeros en -7.1%. En todo el periodo de estudio, de 1998 al 2006, sólo en 1999 y en el 2000, la productividad creció 2.8% y 2.3%, respectivamente, el resto de los años con dificultad alcanzó 2%, habiendo años en que el aumento de la productividad casi llega a ser cero por ciento.

GRAFICA 11. VARIACIÓN ANUAL DEL SALARIO REAL PROMEDIO DE HOMBRES Y MUJERES Y DE LA PRODUCTIVIDAD, 1998-2006



sal/prod = salario entre productividad

Fuente: Statistics Canada

El estancamiento de la productividad pudiera significar un problema en la medida en que ello afecta la competitividad y la capacidad de crecimiento de la economía canadiense, lo cual la hace más susceptible de sufrir inflación y desequilibrios externos, mismos que incluso pudieran afectar la confianza de inversionistas nacionales y extranjeros, sin embargo, en términos microeconómicos pudiera no ser un problema. Las empresas en el plano individual han estado compensando la menor productividad a través de disminuir el salario real, o bien, alargando la jornada de trabajo. Incluso en gran número de casos las empresas canadienses acuden al trabajo masivo de voluntarios, inmigrantes sin pago o con salarios sumamente reducidos. Muchos de estos casos los justifican por tratarse de jóvenes que están en su primer trabajo o en proceso de aprendizaje (Fortin, 1994). Esto sin embargo, es un grave error.

El comportamiento de las empresas de reducir el poder adquisitivo de los salarios para con ello compensar el relativo estancamiento de la productividad, ha elevado la concentración del ingreso. En 1999 el 20% de las familias más ricas disponían del 60.9%, del ingreso nacional, para el 2005, el mismo 20% de las familias más ricas habían aumentado su concentración del ingreso al 61.2%, en tanto que en el primer año, el 80% de la población dispuso del 39.1%, del ingreso nacional y 38.8%, en el último.

Pero el problema principal de tratar de compensar el estancamiento de la productividad con menores salarios no estriba sólo en términos de la concentración del ingreso, lo cual de por sí constituye un problema económico y social, dada la cada vez mayor concentración de los mercados en relativamente pocos consumidores y la creciente marginación de grupos cada vez más numerosos de la población. El problema principal estriba en el hecho de que el menor salario cancela o disminuye las posibilidades de elevar la inversión, la productividad y en consecuencia, limita cada vez más las posibilidades de crecer y de generar empleos, sentenciando al sistema a una perenne situación de estancamiento y disminución del ingreso.

Opciones para incentivar el crecimiento

Como ya hemos mencionado, las dos principales corrientes económicas, por un lado los defensores de la eficiencia de las leyes del

mercado para regular la actividad económica y, por el otro, las corrientes postkeynesianas que defienden la determinación del crecimiento a partir de la demanda, presentan serias limitaciones para analizar y proponer algún tipo de solución a la crisis actual. Aquí se propone entonces un tercer enfoque que no privilegia los factores de oferta ni de demanda en la determinación del crecimiento, sino más bien coloca al salario en el centro del debate.

Al disminuir los salarios, en un primer momento, efectivamente las empresas aumentan las ganancias, pero ello inhibe a la vez la necesidad de las mismas de elevar el uso de equipos y de modernizarse, es decir, las empresas tienen menos necesidad de invertir en equipos y en métodos más modernos de producción y en lugar de ello, prefieren intensificar el uso de mano de obra que les es más barata. La consecuencia de esta decisión es que disminuye la demanda de equipos, máquinas y de servicios ligados a las nuevas inversiones, disminuya la demanda de nuevos equipos. A su vez, el menor gasto en equipos repercute en un crecimiento más lento de la productividad, afectando en consecuencia la competitividad de la empresa. En forma paralela, la población sufre una reducción de su poder de compra junto con una menor capacidad de ahorro.

Entonces, las empresas experimentan una mayor acumulación de capital resultado del inicial aumento de las ganancias, pero simultáneamente, se detecta un estancamiento del mercado y de los niveles de productividad y competitividad, ello provoca que aparezca un relativo exceso de capital que no encuentra opciones rentables de reinversión, lo cual se traduce en una caída de las nuevas inversiones. La relativa estrechez del mercado y la mayor competencia entre capitales sobrantes se traduce finalmente en una caída generalizada de las ganancias. Ante esta situación, la opción más inmediata que proponen algunas de las teorías económicas más aceptadas en nuestros días, es volver a disminuir los salarios para así tratar de alentar las expectativas de negocios, sin embargo, la consecuencia obtenida es repetir el círculo perverso de aumento inicial de ganancias con posterior disminución del mercado, la inversión y de las ganancias.

La única opción para revertir el problema anterior es implantar un esquema de aumento del salario ligado a los incrementos de productividad. Ello provoca el efecto contrario de aumentos en los niveles de

empleo, inversión, productividad y de desarrollo tecnológico. El primer efecto de aumentar los salarios recae sobre el mayor uso de equipos y bienes de producción, ésta es la única manera en que las empresas pueden atenuar el mayor costo de la mano de obra y sin que ello afecte las ganancias. El mayor uso de equipos incentiva la innovación y la aplicación de mayores avances tecnológicos en la producción.

El mayor uso de equipos por trabajador eleva la productividad y la escala de producción de las plantas, lo cual conjuntamente incrementa la oferta con un mayor grado de competitividad. A su vez, el aumento de la productividad junto con la mayor escala de producción de las empresas estimula la demanda de equipos, insumos y servicios. Todo esto en conjunto amplía las opciones de inversión del sistema en su totalidad. Finalmente, el mayor poder de compra de los asalariados aunado a la mayor demanda de equipos por parte de las empresas eleva la demanda tanto de bienes inversión como de bienes de consumo al mismo nivel en que aumentó la oferta a causa de la mayor tecnificación de las empresas. El sistema experimenta entonces un estado más elevado de equilibrio entre oferta y demanda, con mayor nivel de empleo, crecimiento, tecnificación, competitividad y salarios que repercute en mejor calidad de vida.

Bajo este enfoque, el empleo y las ganancias se sitúan a un nivel muy superior en comparación al momento previo del aumento del salario. Este circuito de crecimiento sólo puede ser sostenido, si los aumentos de productividad son transferidos a aumentos en los salarios con lo cual se inicia nuevamente el ciclo de auge antes descrito (Pineda y Morales, 2008). En el momento en que los aumentos de la productividad dejan de ser transferidos a los salarios, entonces nada asegura que se pueda sostener la innovación y con ello el crecimiento económico y se reproduce el esquema descrito para una economía con bajos salarios... "para preservar el nivel de ocupación existente es necesario que la distancia entre la productividad por trabajador y el salario real por trabajador permanezca constante" (Lavoie, 2004:108)

Bibliografía

- Arestis, Philip (1992). *The Post-Keynesian Approach to Economics*, Edward Elgar Editors, U.K.
- Bakker, Isabella (1995). *The Politics of Scarcity: Deficits and the Debt*. En Whittington and Willinams (comps.) *Canadian Politics in the 1990s*. International Thomson Publishing, Toronto.
- Benetti, Carlo (1990). *Moneda y Teoría del Valor*, Fondo de Cultura Económica, UAM, México.
- Canadian Department of Labour (1955). "Economics and Research Branch", *annual reports on wage rates and hours of labor, 1945-1953*.
- Finkel, Alvin (1995). "Trade Unions and the Welfare State in Canada". En: Gonick, Phillips and Vorst, (comps.). *Labour Gains, Labour Pains: 50 Years of PC 1003*, Fernwood Publishing, Wininipeg/Halifax.
- Fortin, Pierre (1994). "How Economics Is Shaping the Constitutional Debate in Quebec", En Gaffield, Chad (comp.). *Constructing Modern Canada. Readings in Post-Confederation History*, Copp Clark Longman Ltd. Toronto.
- Gaffield, Chad (1994). *Constructing Modern Canada*, Readings in Post-Confederation History, Copp Clark Longman Ltd, Toronto.
- Gonick, Phillips and Vorst, (1995). *Labour Gains, Labour Pains: 50 Years of PC 1003*, Fernwood Publishing, Wininipeg/Halifax.
- Lavoie, Marc (2005). *La economía postkeynesiana*, Icaria Antrazyt, Barcelona.
- Lucas, Robert (1988). "On the Mechanincs of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*.

Maddison Angus (2001). *The World Economy: a millennial Perspective*, OCDE, Francia.

McConnell y Pope (1987). *Microeconomics*, McGraw-Hill, Toronto.

Morton, Desmond (1988). *Towards Tomorrow: Canada in a changing world: history*. Houghton Mifflin Harcourt, Canada Inc, Canada.

Norrie, Kenneth and Ooram Douglas (1991). *A History of the Canadian Economy*, Houghton Mifflin Harcourt, Canada Inc, Toronto.

Pineda, Armando y Morales José (2008). "La Experiencia Empresarial en la Recuperación Económica de la Primera y Segunda Guerra Mundial". *Denarius*. Revista de economía y administración. No 16, marzo, UAM, Iztpalapa, México.

Pomfret, Richard (1993). *The Economic Development of Canada*, A Division of Thomson Canada Limited, Ontario.

Romer, Paul (1990). "Endogenous Technological Change", *The Journal of Political Economy*, Chicago.

Statistics Canada. <http://www.statcan.ca/english/reference/refcentre/index.htm>.

Wallace Clement (1997). *Understanding Canada, Building on the New Canadian Political Economy*, McGill-Queen's University Press, Québec.

Watkins, Mel (1997). "Canadian Capitalism in Transition". En Wallace Clement (editor), *Understanding Canada. Building on the New Canadian Political Economy*, McGill-Queen's University Press, Québec.

Whittington, M. and Willinams, G. (1995). *Canadian Politics in the 1990s*, International Thomson Publishing, Toronto.