

CÓMO LA DESIGUALDAD REDUCE EL CRECIMIENTO

William H. Janeway

Publicado por Project Syndicate, Enero 2021

Diversos trabajos explican que las condiciones de desigualdad no solo resultan perniciosas en términos éticos, sino también en los económicos. Atentan contra la productividad y el crecimiento. Ciertos modos de capitalismo destruyen el propio capitalismo que dicen defender.

En tanto la época neoliberal se acerca a su fin, se destacan dos datos estadísticos. Ha habido un continuo incremento de la desigualdad de ingresos y de riqueza desde 1980, especialmente en Estados Unidos; y ha habido una marcada desaceleración del crecimiento de la productividad en todo el mundo desarrollado desde 2000.

La primera observación ha dado lugar a un profuso trabajo académico, en el que la contabilidad del ingreso nacional se ha ampliado para incluir medidas explícitas de la distribución del ingreso. Los [frutos de estos esfuerzos](#) están empezando a aparecer en la literatura económica. La segunda observación ha sido estudiada por numerosos académicos que ofrecen una variedad de explicaciones, no siempre mutuamente excluyentes. Algunos apuntan al [problema de la mala medición](#): debido a la adopción generalizada de la tecnología digital, el límite de lo que miden las cuentas de ingresos nacionales ha pasado a excluir trabajo previamente captado

por el PIB. Otros hacen hincapié en el [ritmo lento de la difusión](#) de las nuevas tecnologías, lo que permite a los «mejores» sacarle mucha ventaja al «resto», que se ven [afectados por el poder](#) de los que están arriba de limitar el acceso a la innovación.

Asimismo, como la inversión está cada vez más [concentrada en activos intangibles](#) que reducen los costos marginales para los actores dominantes, la productividad extraordinaria de una empresa «superestrella» cada vez más [congela la competencia](#) y confiere un liderazgo casi insalvable en el mercado. Y, luego de la [suspensión](#) efectiva de las leyes antimonopólicas en Estados Unidos desde los años 1980, ha habido una mayor concentración en todas las industrias. Finalmente, el poder de negociación de los trabajadores en los mercados laborales [ha vuelto a caer](#), en particular en Estados Unidos, prácticamente con la eliminación de los sindicatos en el sector privado. Hoy, en un impactante trabajo de síntesis, el economista Lance Taylor, asistido por Özlem Ömer de la Universidad Nevsehir Haci Bektas Veli en Turquía, ha aportado una nueva perspectiva a la discusión. Taylor es una figura rara entre los economistas de hoy en día. Fue profesor en dos de las ciudadelas más connotadas de la economía tradicional, la Universidad de Harvard y el Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT), y luego ha pasado la última generación en la Nueva Escuela de Investigación Social en la ciudad de Nueva York, y participa activamente en el Instituto del Nuevo Pensamiento Económico. (Yo soy uno de los fundadores de la INET y conocí por primera vez a Taylor en 1993 como miembro del Comité Visitante del Cuerpo Docente de Posgrado de la Nueva Escuela).

Taylor tiene un pleno dominio de los instrumentos de la economía moderna, y ha elegido desplegar esas

herramientas para impulsar una agenda explícitamente progresista. En *Macroeconomic Inequality from Reagan to Trump* [Desigualdad macroeconómica de Reagan a Trump], ha enriquecido la estrategia convencional para el análisis económico con dos instrumentos desestimados que ayudan a descubrir el funcionamiento real de la economía de producción monetaria moderna. Así, ofrece perspectivas originales y convincentes de todos los fenómenos considerados por quienes intentan explicar qué sucedió con la productividad.

El gran enigma de la productividad

En los últimos años, la economía ha tenido que hacer frente con un creciente volumen de investigación sobre la concentración industrial, los mayores márgenes de ganancias, la caída en la participación de la mano de obra en los ingresos y la reducción ya verificada en la tasa de interés real libre de riesgo. El primer aporte de Taylor consiste en hacer algo más que medir el ingreso y la distribución de la riqueza para determinar las consecuencias de la creciente desigualdad en el crecimiento económico.

Hace mucho que se reconoce (y que se confirmó estadísticamente) que los ricos ahorran más que los pobres. De hecho, el 10% inferior de la distribución incluye «ahorristas negativos» que dependen de las transferencias del Estado. La razón es obvia: los ricos pueden permitirse ahorrar e invertir, mientras que los que se esfuerzan por mantener un estándar de vida de subsistencia necesariamente tienen que gastar todo lo que reciben. El 1% superior, que recibe aproximadamente 18% del ingreso agregado de los hogares antes de plusvalías (de las cuales reciben un porcentaje desproporcionado), ahorran casi el

50% de su ingreso total; los retornos incrementan la desigualdad aún más. Esto refleja la famosa observación de [Thomas Piketty](#), de la Escuela de Economía de París, sobre la desigualdad: $r > g$. La desigualdad aumenta cuando la tasa de retorno sobre la inversión es mayor, a lo largo del tiempo, a la tasa de crecimiento económico. En sintonía con esta perspectiva, Taylor señala que cuantos más ingresos (incluidos ganancias de capital y dividendos) van a la cima de la distribución del ingreso, la tasa de crecimiento de la demanda efectiva cae, de tal modo que un incremento en r en realidad *reduce* g .

Taylor lleva la dinámica distributiva al núcleo del concepto keynesiano de cómo se determina el ingreso nacional. Más allá de cuáles sean las decisiones de ahorro en la economía, el ingreso agregado estará determinado por la magnitud de las compensaciones de ahorros en forma de inversión empresarial, gastos del gobierno exentos de impuestos y exportaciones netas. Es importante observar que estas compensaciones se generan por decisiones tomadas independientemente de la decisión de ahorrar. Sin ningún mecanismo para poner en práctica la Ley de Say (según la cual la oferta es la que crea la demanda), los ahorros no se compensan automáticamente al ser traducidos en inversión. Y como una mayor desigualdad aumentará el volumen de los ahorros que tienen que ser compensados, el crecimiento económico se verá afectado a menos que existan nuevas iniciativas para aumentar la demanda efectiva.

Dinamismo, entonces y ahora

Aquí, la innovación de Taylor sigue los pasos del economista y premio Nobel Paul Samuelson, objeto de una [biografía reciente](#) de Roger E. Backhouse, cuyo primer volumen

apareció al mismo tiempo que *Macroeconomic Inequality from Reagan to Trump*. Durante la Segunda Guerra Mundial, se nombró al joven Samuelson para integrar la Junta Nacional de Planificación de Recursos de Estados Unidos y se le encomendó la tarea de analizar (ya en 1942) las posibilidades económicas para el mundo de posguerra. Al haber estado profundamente influenciado por Alvin Hansen de Harvard, Samuelson se propuso determinar si el fin de la producción de guerra total haría regresar a la economía a los niveles de demanda efectiva de la era de la Depresión. Compuso un memorándum, «Demanda de los consumidores con plena producción», ocupándose explícitamente de cómo las políticas para reducir la pobreza y equilibrar la distribución del ingreso harían aumentar la demanda efectiva y así contribuirían al pleno empleo.

Taylor tiene preocupaciones similares. Pero en su síntesis de la dinámica macroeconómica, no se limita a aplicar las cuestiones distributivas a la demanda agregada y al crecimiento económico. Más bien, también incorpora la «dinámica económica estructural» de Luigi Pasinetti, un economista poskeynesiano largamente vinculado a la Universidad de Cambridge. (El padrino de Pasinetti en Cambridge era Richard Kahn, el mejor alumno de John Maynard Keynes, autor del principio multiplicador en la economía y mi propio director de tesis).

Pasinetti definió cómo evoluciona una economía a través de la expansión y contracción diferencial de sus diversos factores, según sus tasas distintivas de crecimiento de la productividad del lado de la oferta y elasticidades con respecto al precio y al ingreso del lado de la demanda. Luego fue más allá de la imagen estática representada por las tablas input-output del economista Wassily Leontief, que eran la

norma en ese momento. Pero esto fue hace 50 años, cuando la dinámica del patrón sectorial en el tiempo solo podía ser conceptualizada, no puesta en práctica cuantitativamente. Ahora, tenemos los datos y el poder informático necesarios para animar la dinámica de Pasinetti, y esto es precisamente lo que han venido haciendo Taylor y Ömer.

Inspirándose en las perspectivas seminales del economista y premio Nobel Arthur Lewis, Taylor y Ömer examinan la economía estadounidense como un conjunto de sectores «dinámicos» emplazados en una «zona estancada». Entre otras cosas, descubren que «un crecimiento más rápido de la productividad en el sector dinámico obliga a los trabajadores a trasladarse a la zona estancada en la que las empresas ajustan utilizando más trabajadores para realizar la misma producción real». Irónicamente, el propio Lewis se había dedicado plenamente a entender una economía en desarrollo que está compuesta por dos sectores que mantienen una relación consistente en el tiempo. En su modelo, la expansión de un «sector moderno» de alto crecimiento y dinámico desvía la mano de obra del sector «tradicional» estancado, que se caracteriza por una productividad marginal muy baja – o incluso negativa. Sin embargo, en la línea del historiador económico Peter Temin, Taylor y Ömer apuntan al surgimiento en Estados Unidos de una «[economía de Lewis invertida](#)», en la que un creciente porcentaje de la fuerza laboral está relegado al sector de la economía de bajo crecimiento, baja productividad y bajos salarios. Con esto, producen un análisis defendiendo el argumento de que una mayor desigualdad y un menor crecimiento de la productividad están efectivamente integrados.

Mucho tiempo atrás

El último aporte importante del libro reside en su explicación de la causa principal de la actual desigualdad estructural. «La represión salarial durante décadas es la causa esencial del trastorno distributivo», escriben Taylor y Ömer. «La información microeconómica del Big Data es consistente con este hallazgo, pero no lo determina –ni poder monopólico, ni empresas «superestrellas»-. Para un [resumen](#) de las fuerzas institucionales en juego durante casi dos generaciones, citan al economista y premio Nobel Robert Solow (socio profesional durante mucho tiempo de Samuelson en el MIT): «...la decadencia de los sindicatos y la negociación colectiva, el endurecimiento explícito de las actitudes empresariales, la popularidad de las leyes sobre el derecho al empleo y el hecho de que el rezago salarial parece haber empezado más o menos al mismo tiempo que la presidencia de Reagan apuntan en la misma dirección: el porcentaje de los salarios en el valor agregado nacional puede haber caído porque el poder de negociación social de la fuerza laboral ha disminuido».

En la medida en que una economía de Lewis inversa lleva a un ingreso, una riqueza y un poder concentrados, no debería sorprender que también genere repercusiones en el terreno político. Taylor y Ömer terminan con un modelo de simulación, basándose en datos que han organizado, con el objetivo de trazar un sendero para pasar del estado estancado y estático de la economía política norteamericana a uno más inclusivo y a la vez más dinámico. El resultado es que llevará décadas de salarios reales (ajustados por inflación) que crezcan significativamente más rápido que la

productividad para reducir las desigualdades de ingresos y riqueza en Estados Unidos de una manera sustancial.

Las iniciativas de políticas públicas pueden ayudar, especialmente considerando que la automatización impulsada por la inteligencia artificial (IA) impacta en la economía, aunque más lentamente de lo que se creía en general.

Un [informe reciente](#) del Equipo Especial sobre el Trabajo del Futuro del MIT ofrece herramientas con iniciativas políticas relevantes.

En términos más inmediatos, Estados Unidos necesita programas más progresistas de impuestos sobre la renta y las ganancias de capital, así como una recaudación impositiva más sólida. También necesita innovaciones en la regulación del mercado laboral, desde aumentar el salario mínimo hasta garantizar un lugar más importante para la negociación colectiva, inclusive en la «gig economy».

Expandir el seguro de salud financiado por el gobierno y extender el seguro de desempleo a ocupaciones excluidas y a tiempo parcial también puede ayudar, al igual que una mayor provisión de educación universitaria gratuita o sustancialmente subsidiada.

El mensaje primordial del trabajo de Taylor es lo opuesto exactamente a la «economía de goteo». Reducir la desigualdad hará aumentar el crecimiento económico y la productividad. Pero, al final de cuentas, no hay una solución mágica para revertir el impacto de la transformación estructural de los últimos 50 años. Eso también estuvo impulsado por iniciativas políticas, cuyas implicancias plenas muchos responsables de políticas recién están empezando a comprender hoy.