

MÁS ALLÁ DE LA CRISIS

PRODUCCIÓN DE BIENESTAR A TRAVÉS DEL CRECIMIENTO SOCIAL

MICHAEL DAUDERSTÄDT

Director de la División de Política Económica y Social de la Fundación Friedrich-Ebert. Realizó estudios en matemáticas, economía, ciencias sociales y políticas en Aachen, París y Berlín. Áreas de especialización: economía política internacional, integración europea, economía alemana, modelos alternativos de crecimiento.

Correo: michael.dauderstaedt@fes.de

RESUMEN

Mercados mal regulados han creado enormes desequilibrios en y entre los países, que han sido enmascarados por un volumen cada vez mayor de la deuda. Aunque la deuda es necesaria para el crecimiento, los mercados financieros son una fuente inestable y volátil de la misma, y se han canalizado fondos en inversiones que no mejoran el bienestar de la gente. La creciente desigualdad ha socavado la demanda y se desaceleró el crecimiento de la productividad. Pero el bienestar real abarca no solo el crecimiento, sino también la preservación de los bienes comunes y la provisión de bienes y servicios públicos. También se verá reforzado por la redistribución de los recursos y los ingresos. Las sociedades no pueden depender de los mercados para estas tareas, sino que tienen que aplicar las políticas públicas y las instituciones.

El concepto de «crecimiento social» ha sido desarrollado como una respuesta a este reto. Supone una expansión simultánea de la oferta y la demanda, en particular de los servicios sociales que mejoren el bienestar de toda la población. Implica hacer frente a los desafíos del cambio demográfico. Su objetivo no es la maximización de la riqueza financiera de dudoso valor, sino el desarrollo del capital humano.

Por el lado de la oferta, el crecimiento social ofrece oportunidades de trabajo digno para muchos desempleados o personas que laboran en el sector informal o del hogar, con frecuencia mujeres. La productividad se incrementa cuando la gente se mueve en el sector formal, obtiene la cualificación y la formación necesarias, y empieza a usar más capital, tanto humano como físico. Por el lado de la demanda, el crecimiento social exige salarios dignos que permitan a los empleados el poder adquisitivo para incentivar el aumento de la producción. La productividad y los ingresos deben aumentar juntos con el fin de evitar una falta de demanda y el paro posterior. Los salarios deberían incrementarse a la tasa de crecimiento de la productividad media de la economía en su conjunto, más la tasa objetivo de inflación, con el fin de limitar la desigualdad y sostener el crecimiento.

El crecimiento social, a escala europea y mundial, requiere una gobernanza supranacional más fuerte y mejor de los mercados financieros mediante una mayor regulación y supervisión de los mercados laborales y con estándares apropiados. No solo los países con déficit sino también aquellos con superávit tienen que ajustar sus economías. Coordinadas las políticas económicas, deben proteger a los Estados contra los mercados mediante la prevención de la competencia fiscal y la carrera hacia la baja a costa de los trabajadores y la naturaleza.

ABSTRACT

Badly regulated markets have created huge imbalances within and between countries which have been masked by a rising volume of debt. Although debt is necessary for growth, financial markets are an unstable and volatile source of debt and they have channeled funds into investments that did not enhance the welfare of the people. Rising inequality has undermined demand and slowed down productivity growth.

Real welfare encompasses not only growth but also the preservation of commons goods and the provision of public goods and services. It will also be enhanced by the redistribution of resources and income. Societies cannot rely on markets for these tasks but have to implement appropriate public policies and institutions.

The concept of social growth has been developed as a response to this challenge. It offers a concurrent expansion of supply of and demand for, in particular, those social services which improve the welfare of the whole population. It implies facing the challenges of demographic change. It does not aim at maximizing financial wealth of dubious value but at the development of human capital.

On the supply side, social growth offers decent work opportunities for many unemployed or people, often women, who work in the informal or household sector. Productivity will increase when people move into the formal sector, get the necessary qualifications and training and start using more capital, both human and physical. On the demand side, social growth requires decent wages which allow the employees to purchase the increased output. Productivity and earnings have to increase together in order to prevent a lack of demand and subsequent unemployment. Wages should grow at the rate of average productivity growth in the total economy plus the target rate of inflation in order to limit inequality and sustain growth.

Social growth on the European and global scales require a stronger and better supranational governance of financial markets by tighter regulation and supervision, and of labour markets by appropriate standards. Not only deficit but also surplus countries have to adjust their economies. Co-ordinated economic policies have to protect states against markets by preventing tax competition and a regulatory race to the bottom at the expense of workers and nature.

La actual crisis del capitalismo financiero global amenaza con restablecer las peores características del capitalismo: la generación simultánea del desempleo y del subconsumo. Pero las necesidades de los pobres no se verán satisfechas mientras la mano de obra siga inutilizada; esta podría producir los ingresos para adquirir lo que se necesita para cubrir dichas necesidades.

El concepto de *crecimiento social* se elaboró en respuesta a tal desafío. Ofrece una expansión simultánea de oferta y demanda, particularmente de aquellos servicios que mejoran el bienestar de toda la población.

1. La crisis del crecimiento capitalista

Con el colapso del comunismo en la antigua Unión Soviética y Europa Oriental, y su hibridación con el capitalismo conducido por el Estado en China, aparentemente el capitalista se ha convertido en el único modelo de crecimiento. Su más reciente desarrollo se caracteriza por dos elementos: globalización y financiarización. La transformación capitalista de las antiguas economías socialistas abrió mercados laborales que antes estaban cerrados y creó una enorme fuente de fuerza laboral para ser utilizada por el capital global. El principal efecto ha sido una relativa reducción —en algunos casos absoluta— de salarios debido a la creciente competencia. La resultante desigualdad y acumulación de activos financieros ha alimentado el segundo elemento: la financiarización. El bienestar monetario ha crecido más rápidamente que el Producto Nacional Bruto (PIB) global real o nominal. Según el McKinsey Global Institute, entre 1990 y 2007 las acciones financieras globales se incrementaron de USD 54 billones (o 261% del PIB global) a USD 202 billones (o 376% del PIB global). Entre 1990 y 2009 la tasa de crecimiento promedio de las acciones financieras globales fue del 7,2%.

Crisis del capitalismo financiero

El incremento de las acciones financieras refleja un crecimiento similar de la deuda global, ya que la riqueza monetaria global es siempre cero. Cada activo financiero corresponde a un pasivo. La fuerte acumulación de riqueza ha sido posible solo en la medida en que otras instancias (hogares, empresas o gobiernos) han acumulado la correspondiente deuda. Durante el período bajo estudio (1990-2007) fueron más bien las entidades privadas, y no los gobiernos, las que incurrieron en más deuda. En realidad, la porción de la deuda pública como porcentaje de la riqueza financiera global se redujo del 17%, en 1990, al 15%, en 2007, a pesar de que reflejó un crecimiento absoluto de USD 9 billones a USD 30 billones para el mismo periodo.

Los deudores estuvieron dispuestos a pedir préstamos y los acreedores estuvieron dispuestos a concederlos e invertir, ya que todos esperaban que el crecimiento continuara. Elevar el ingreso nominal hizo que el pago de la deuda pareciera aceptable, incluso en casos en que se usó el crédito para financiar el consumo. El valor de los activos se incrementó y se los pudo usar como garantía para crédito adicional. El optimismo creció aun más por la

confianza en los mercados (financieros) respaldados por la corriente académica dominante («hipótesis del mercado eficiente»), que consideraba como altamente improbable el fracaso de los mercados. Las instituciones financieras ampliaron sus balances y lograron extender el crédito incluso más allá, usando vehículos fuera de los balances y transfiriendo los riesgos a través de la titularización y otras sagaces innovaciones, debido a la extendida desregulación de los mercados financieros. La integración global de los mercados financieros, entonces, expuso a muchas instituciones financieras en diferentes países a riesgos que se habían originado en otros lugares.

Las posiciones de deudores y acreedores se dividieron entre sectores y países. A la final, luego de pescar créditos y obligaciones intersectoriales, fueron los acreedores, generalmente hogares, los que prestaron a empresas y gobiernos. Pero los desequilibrios también crecieron entre países. El peso de los déficits acumulados de las cuentas corrientes y excedentes del PIB global aumentó significativamente a medida que los países lograban financiar los excedentes financieros de las importaciones gracias a la intermediación de los mercados financieros globales liberalizados, que canalizaron los fondos de los países con excedente (China, Alemania, exportadores de petróleo, etc.) a los países con déficit (EE.UU., periferia europea).

El detonante de la crisis fue el mercado de bienes raíces en Estados Unidos, que había experimentado una burbuja en el precio de los activos, alimentada por hipotecas a bajo costo. Su colapso afectó a varios bancos estadounidenses, pero la principal crisis estalló luego de la quiebra de Lehman Brothers, en septiembre de 2008. Al contrario de casos anteriores (y posteriores), el gobierno de Estados Unidos se negó a rescatar a este banco o arreglar y ayudar el rescate por parte de otros bancos. A pesar de que comenzó como un problema estadounidense, el contagio se extendió rápidamente a otros mercados, en particular a Europa, en donde muchos sistemas bancarios estuvieron en riesgo de implosionar.

Fue solo a partir de la inmediata y masiva intervención del gobierno, en otoño de 2008, que se previno el colapso completo del sistema financiero global. Sin las garantías abiertas de los Estados, las corridas bancarias habrían detonado. En Alemania, por ejemplo, la canciller Angela Merkel y el ministro de Finanzas Peer Steinbrück declararon que todos los ahorros estarían seguros y respaldados por el gobierno, de ser necesario. Sin embargo, el mercado interbancario se congeló y ocasionó daños masivos al crecimiento del crédito. La economía real, a su vez, experimentó una profunda recesión (la «Gran Recesión»), lo que condujo a una contracción en la mayoría de países desarrollados (por ejemplo, Alemania: -5% del PIB en 2009). Los países emergentes siguieron creciendo, aunque a una tasa sustancialmente más lenta. Por primera vez en décadas, en 2009 el PIB mundial cayó.

Los gobiernos respondieron a la crisis con masivos programas de estímulos financiados por un correspondiente incremento de la deuda pública. El éxito fue espectacular —en particular comparado con la Gran Depresión de la década de 1930—. Se evitó una depresión; el crecimiento continuó en la mayoría de países. A la vez, la riqueza financiera global, cuyo valor había caído de USD 202 billones en 2007, a USD 175 billones en 2008, fue ampliamente restaurada a USD 201 billones en 2009 y USD 212 billones en 2010 (McKinsey Global Institute). La composición había cambiado rotundamente con una participación mayor de la deuda pública en la riqueza financiera, al reemplazar los activos privados tóxicos.

Después de 2010, la creciente deuda pública se convirtió en el nuevo punto de ruptura del sistema financiero global. Se pidieron medidas de austeridad para reducir mayores dé-

ficits o incluso la misma carga de la deuda. Los gobiernos y el aún altamente endeudado sector privado redujeron el apalancamiento, lo cual una vez más puso en riesgo al crecimiento. Esto fue particularmente cierto en la Eurozona, cuyo Banco Central Europeo (BCE) no estaba preparado para actuar como prestamista de último recurso, y los países estaban individualmente endeudados en moneda extranjera ya que no tenían control sobre el euro. Los Estados más débiles se vieron sujetos al pánico del mercado a pesar de que sus deudas con frecuencia eran menores que aquellas de los países menos afectados (por ejemplo, Japón o el Reino Unido), que tenían sus propias monedas y bancos centrales adaptables.

Límites al crecimiento capitalista

La crisis ha puesto de manifiesto los problemas estructurales del modelo de crecimiento configurados por la globalización y la financiarización. La dinámica de este crecimiento desigual se basa en un círculo aparentemente «virtuoso» en el que la desigualdad conduce a mayores retornos de capital con mayores valores de activos (lo que representa el actual valor de los futuros retornos) y más inversión; esto creó mayores ingresos para el sector más acaudalado y, por ende, incrementó la desigualdad. Pero la inversión solo por invertir no puede sostenerse en el largo plazo, ya que las crecientes capacidades de oferta no calzan con la demanda necesaria. La dinámica colapsa y se convierte en un círculo vicioso que va desde la falta de demanda hasta una menor inversión y crecimiento, menores retornos y precios de los activos, hasta el desempleo y la futura disminución del poder adquisitivo.

Las economías capitalistas pueden crecer cuando los salarios crecen junto con la productividad (y la inflación). Paradójicamente, es una clase trabajadora fuerte y organizada lo que permite sobrevivir al modelo de crecimiento capitalista que, de otra manera, sería inherentemente inestable (Elsenhans, 2011). El modelo de crecimiento es sostenible solo cuando el poder adquisitivo masivo absorbe y agota las capacidades de oferta de un sistema corporativo aún más productivo. La otra opción, históricamente usada con mayor frecuencia, es la reducción controlada del tiempo de trabajo, que depende también de una fuerza laboral más robusta. En este caso, las ganancias de la productividad se traducen en más esparcimiento en lugar de sueldos reales mayores, que podrían resultar de sueldos nominales más altos o precios reducidos, cuando las fuerzas competitivas obligan a las empresas a trasladar las ganancias de la productividad a los consumidores.

Pero parece que la competencia es cada vez menos eficiente en la tarea de eliminar las ganancias adicionales resultantes de alzas de productividad para aquellas empresas que innovan más rápidamente. Si la competencia fuese efectiva, los precios bajarían y los salarios reales subirían. El hecho de que la cuota salarial haya menguado en la mayoría de países muestra que este mecanismo realmente no funciona y que los monopolios u oligopolios dominan en muchas industrias. Incluso en aquellos lugares en donde la cuota salarial es relativamente estable, como en EE.UU., esto se debe al exorbitante incremento de los «salarios» de altos gerentes y banqueros, mientras que los salarios reales, es decir, los de los trabajadores, se estancaron o se redujeron.

La creciente desigualdad puede compensar, aunque por un período de tiempo limitado, la caída a largo plazo de ganancias en el curso de la acumulación —para usar términos de Marx; o, en términos más neoclásicos y keynesianos: la continua acumulación de acciones de capital resultante de los bajos salarios y el consumo eventualmente reducirá la productividad marginal de capital—. La desigualdad también distorsionará la estructura de la demanda hacia los bienes posicionales cuya oferta es limitada. Estos límites sociales

del crecimiento (Hirsch, 1977) se añadirán a los problemas inherentes del modelo de crecimiento desigual (también ver la siguiente sección, sobre «Los límites de los mercados»).

Los límites económicos al crecimiento capitalista que predominan en la actual crisis del capitalismo financiero global están compuestos también por límites ecológicos. A pesar de que los temores originales del primer análisis del Club de Roma en *Los límites del crecimiento*, publicado en 1972, parecen exagerados en su enfoque sobre los recursos naturales, la debilitada biodiversidad y los crecientes precios de las materias primas son señales de una crisis más profunda. El modelo tradicional capitalista de crecimiento de la expansión cuantitativa de la producción, en particular de bienes manufacturados, obviamente está socavando el fundamento planetario natural y ecológico del que eventualmente depende.

Deuda y crecimiento

Pero el fondo de la crisis económica actual es el problema de la deuda. Esta alimentó el largo período de crecimiento hasta el año 2007. Ahora, a medida que los acreedores y los mercados financieros se han tornado reacios al riesgo o incluso están aterrorizados, los deudores se ven forzados a reducir el apalancamiento. Debido a que los gobiernos están altamente endeudados o ya no son sujetos de crédito, deben adoptar políticas de austeridad, cortar el gasto y/o elevar los impuestos. Esto pudiera tener sentido cuando otros sectores acumulan deuda a la vez; sin embargo, cuando todos intentan reducir el apalancamiento juntos, el resultado es estancamiento, cuando no depresión.

Actualmente, tener una deuda excesiva es visto como un mal que proviene del derroche y del gasto temerario. El crecimiento capitalista a duras penas puede trabajar sin deuda. Cuando el rendimiento de los bienes y servicios mejora debido al alza de la productividad y/o del aporte laboral, entonces la oferta de dinero también debe incrementarse. De otro modo, los precios deberán bajar de manera que el volumen de dinero en circulación pueda adquirir la mayor producción. Sin embargo, la deflación es una condición desfavorable para el crecimiento ya que los inversionistas temen recibir rendimientos nominales al adquirir bienes (por ejemplo, equipos) a precios actuales mayores. Pero, obviamente, hay niveles de deuda que no son sostenibles, aunque la sostenibilidad en sí depende del crecimiento (nominal) del ingreso del deudor y, por ende, del crecimiento (nominal) de la economía en general.

Una crisis provocada por la deuda básicamente puede resolverse de cuatro maneras:

1. Insolvencia o reestructuración de la deuda (la deuda y la riqueza desaparecen en forma simultánea): en cierta medida, esto ya ha pasado, en particular con la deuda privada del gobierno de EE.UU. o el gobierno griego. Pero a gran escala, puede conducir a una (renovada) crisis del sistema financiero cuando colapsen los bancos que eran los acreedores.
2. Los deudores reducen el apalancamiento cortando el gasto: reducir el gasto significa menos demanda y menores ingresos para otros. Es probable que esto cause estancamiento y desempleo. Una nueva recesión dificulta particularmente la consolidación de las finanzas públicas.
3. Los acreedores compran más de los deudores: cuando los acreedores gastan el ahorro del rendimiento de los deudores, permiten que estos entren en superávit y paguen su deuda. La demanda global se incrementa y el crecimiento se restablece. Si la demanda de los acreedores excede la capacidad de oferta de los deudores, los precios se incrementan y este crecimiento será ampliamente nominal (inflación).

4. Inflación: ya sea como resultado del anterior escenario 3 o como consecuencia de una política monetaria blanda a fin de restaurar la liquidez del sistema financiero, la inflación devaluará la carga de la deuda en términos reales. Con frecuencia, las deudas públicas pesadas se han reducido a través del crecimiento nominal (por ejemplo, la alta deuda de la posguerra en EE.UU. y el Reino Unido).

Obviamente, la opción 3 (posiblemente combinada con la 4) es una forma menos dolorosa de reducir el apalancamiento. También protegerá la riqueza de los acreedores, por lo menos en forma nominal, a pesar de que podría transformarse en capital real o bienes de consumo cuando se la gasta parcialmente.

Esta lógica se aplica igualmente a las relaciones de deuda entre países. Como ya lo aclaró Keynes en su libro acerca de las reparaciones alemanas (*Las consecuencias económicas de la paz*, 1919), un país deudor solo puede transferir un excedente monetario (oro o moneda) a sus acreedores cuando entra en superávit de exportaciones, lo cual requiere que los países acreedores entren en el correspondiente déficit. En la actual crisis, esto implica que Alemania y China deberán convertirse en países con déficit. A fin de lograr ese resultado, la distribución del ingreso nacional deberá cambiar de manera que los ahorradores ricos obtengan menos y los gastadores pobres (trabajadores) obtengan más. En lugar de ello, los países deudores de la Eurozona están siendo forzados a adoptar políticas de austeridad que exacerban sus crisis. Los acreedores quieren crecer a expensas de los trabajadores y el Estado, a fin de asegurar la viabilidad y la ganancia de sus reclamos.

El eventual valor de la riqueza mundial que corresponde a la deuda global depende del crecimiento y de la distribución de su valor agregado. Mientras más alta sea la tasa de crecimiento del PIB y la participación del capital, mejor les irá a los ricos, a pesar de que solo a corto o mediano plazo, como lo ha demostrado la crisis. A largo plazo, este crecimiento asimétrico y desigual no es sostenible. Pero no es únicamente la disfuncionalidad económica lo que hace indeseable este modelo de crecimiento, sino su incapacidad de mejorar el bienestar de la mayoría de la población.

2. El rol de los mercados y los Estados

Para conseguir el bienestar se requiere más que un PIB en crecimiento que no toma en cuenta muchas dimensiones del bienestar fuera del mercado y del sistema de precios, como lo reconocen diversas organizaciones internacionales, como la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE) y la Unión Europea (UE).¹ El bienestar humano comprende múltiples dimensiones que comienzan por la supervivencia física elemental y llegan hasta el cumplimiento de necesidades más culturales. La clásica descripción es la jerarquía de necesidades de Maslow (1943), generalmente presentada como una pirámide con las necesidades físicas en la base y encima la seguridad, el amor/pertenencia y la autoestima. Muchos de estos aspectos están consagrados como derechos o beneficios en leyes y constituciones nacionales y declaraciones internacionales. El enfoque de capacidades de Amartya Sen y Martha Nussbaum considera los bienes y servicios como medios más que fines, y el fin como la capacidad humana de vivir una vida digna según se desee. Depende de la libertad, la elección y las capacidades humanas de transformar los recursos en funcionamientos logrados (Nussbaum, 2003). Los indicadores humanos, co-

1 Ver www.beyond-PIB.eu.

mo el PIB, no reflejan la multidimensionalidad ya que excluyen la protección del hogar, el esparcimiento y el uso o la conservación de bienes públicos (globales).

La gente y las sociedades producen bienestar a través de una variedad de actividades e instituciones. Es innegable que las más importantes son los hogares, en donde las personas pasan la mayor parte de su tiempo. La producción del hogar, como el trabajo de cuidados, contribuye sustancialmente al bienestar y, en su mayoría, es trabajo no pagado realizado por mujeres. Como tal, no aparece en las estadísticas oficiales regulares (cuentas nacionales) y no contribuye al crecimiento económico (medido como incremento del PIB). En realidad, su reducción y transformación en el mercado («mercantilización») históricamente ha sido un motor de crecimiento y es un elemento importante del «crecimiento social» (ver la siguiente sección).

Las otras dos instituciones dominantes de producción de bienestar son el Estado y los mercados. Sus resultados están representados en las estadísticas oficiales, aunque con puntos ciegos sustanciales, como la distribución de los efectos externos y los costos sociales. Sin embargo, la elección entre estas dos formas de producción de bienestar es el foco de los debates políticos sobre política y orden económico.

El Estado de bienestar: un sobreviviente bajo ataque

El discurso público y político sobre el Estado de bienestar experimentó cambios a través de las décadas. En sus buenos tiempos, el Estado de bienestar parecía asegurar y combinar la prosperidad con la justicia social. El *New Deal* en Estados Unidos, las reformas Beveridge en el Reino Unido, la expansión de los Estados de bienestar escandinavos y continentales estuvieron acompañados de altas tasas de crecimiento, bajo desempleo y una distribución relativamente justa del ingreso.

Durante las décadas de 1950 y 1960, la participación del Estado en la economía (medida como un porcentaje del gasto público o ingresos del Producto Interno Bruto, PIB) creció en muchos países (ver tabla 1, que compara 1950 con 1973). El alza siguió hasta mediados de la década del setenta, cuando los defensores del mercado libre comenzaron a echar la culpa al Estado de bienestar por esta inflación y la pérdida de competitividad en las economías avanzadas. La solución propuesta fue un Estado mucho más pequeño, la privatización de muchas actividades públicas y la desregulación de los mercados. Se dijo que el desempleo era el resultado de los seguros sociales contra el desempleo y de mercados laborales sobrerregulados. Se asumió que la inflación era consecuencia de demasiado gasto público y la consiguiente deuda pública, así como las exageradas demandas salariales que eran motivadas por el pleno empleo.

En la década de 1980 algunas administraciones, sobre todo las de Reagan en EE.UU. y Thatcher en el Reino Unido, siguieron esos consejos e intentaron reducir el tamaño del Estado, como se puede ver en los datos de estos países en 1999 comparados con 1973, en la tabla 1. Pero la tendencia general de la expansión del Estado (de bienestar) continuó a pesar de las críticas neoliberales. En los últimos diez años antes de la Gran Recesión de 2009 hubo un descenso relativo que probablemente se debió más al alza del PIB a mayor celeridad que el gasto público, que a una reducción nominal de este último.

Tabla 1

Gasto público total como porcentaje del PIB

País/Región	1913	1938*	1950	1973	1999	2008**
Alemania	17,7	42,4	30,4	42,0	47,6	43,4
Francia	8,9	23,2	27,6	38,8	52,4	52,5
Países Bajos	8,2	21,7	26,8	45,5	43,8	45,1
Reino Unido	13,3	28,8	34,2	41,5	39,7	45,4
EE.UU.	8,0	19,8	21,4	31,1	30,1	38,6
Japón	14,2	30,3	19,8	22,9	38,1	36,4
OCDE**				27,8	35,2	34,6

* Los altos valores de Alemania y Japón en 1938 probablemente fueron causados por el gasto en armamento y la guerra.

** Ingresos por impuestos como porcentaje del PIB, que generalmente son inferiores al gasto en el PIB.

Fuentes: Países: Maddison 2001: 135; promedio OCDE: stats.OECD.org/index.aspx#; 2008: www.tu-chemnitz.de/wirtschaft/vwl2/downloads/material/Staatsquote.pdf.

Elaboración: MD.

Al contrario de lo que planteaba la crítica neoliberal, la expansión del Estado (de bienestar) no perjudicó el crecimiento económico. En realidad, las tasas de crecimiento cayeron después de 1973, en comparación con el período previo desde 1950. Seguramente la causalidad funcionó en la dirección opuesta: un crecimiento más lento condujo a una expansión más lenta del Estado de bienestar. Básicamente hay dos formas en que el Estado de bienestar pudo afectar negativamente el crecimiento: reduciendo el empleo y reduciendo la velocidad de la producción (ver también la siguiente sección). Pero, en ambos casos, a las economías más orientadas al mercado, como Estados Unidos o el Reino Unido, no les va mejor que a las economías de bienestar, como los países escandinavos. De existir, son los Estados de bienestar en el continente (bismarquianos), como Francia o Alemania, en donde la reducción del crecimiento del empleo y la productividad fueron o son causa de preocupación. Al final, la participación del gobierno en el PIB a duras penas se redujo a pesar de toda la crítica neoliberal y del libre mercado.

La supervivencia del Estado de bienestar no deja el camino libre. La arremetida ideológica continúa. Mientras la ideología del libre mercado estuvo brevemente en retirada luego de la crisis de los mercados financieros, se ha reagrupado y ha lanzado un fuerte contraataque usando la deuda pública como la principal palanca para presionar sobre la austeridad y cortes en el gasto público. Luego de rescatar al capitalismo del colapso conducido por sus propios mercados, el Estado una vez más se considera un problema en lugar de una solución. Colin Crouch habló de *the strange non-death of neoliberalism* («la extraña no-muerte del neoliberalismo»). Frente a la supervivencia neoliberal, parece necesario y apropiado reconsiderar una vez más los méritos y límites, tanto de los mercados como de los Estados.

Los límites de los mercados

Los economistas defensores del libre mercado asumen que los mercados son la mejor y más justa forma de organizar la producción y distribución de bienes y servicios. Las razo-

nes que exponen se basan en modelos teóricos de equilibrio general en donde consumidores y productores maximizan sus ganancias o utilidades. La distribución que resulta de la competencia en mercados libres se considera el óptimo paretiano, lo que significa que no se puede mejorar el bienestar de alguien sin reducir el bienestar de otro. Estos modelos requieren muchas precondiciones, como la competencia e información cuasi perfectas o la ausencia de motivaciones no económicas.

En realidad, estas condiciones nunca se cumplen. La competencia siempre está restringida por diversas barreras al ingreso. De hecho, en un modelo de equilibrio general, las ganancias desaparecerían si la competencia fuera perfecta. Los costos de las transacciones podrían impedir el surgimiento de los mercados, ya que los hechos muestran que muchas transacciones se organizan de manera planificada dentro de las empresas y no a través de los mercados (teorema de Coase). La información es imperfecta y, como regla general, asimétricamente distribuida en perjuicio del consumidor (¡atención compradores!). La gente no simplemente está maximizando las utilidades, como asume la economía neoclásica, sino siguiendo normas y otros intereses (Akerlof, 2006), como lo ha demostrado la nueva rama de la economía experimental. En un juego experimental, el «juego del dictador», dos jugadores reciben una suma de dinero. Uno de los dos jugadores, el «dictador», puede decidir cómo dividir ese monto entre ambos. Sin embargo, pueden quedarse con sus partes respectivas solo cuando ambos jugadores hayan acordado la división. A pesar de que cualquier monto sería mejor que nada, desde una perspectiva de maximizar el ingreso, los jugadores que no están en el rol de dictadores generalmente rehúsan una parte inferior a alrededor de un tercio. Están dispuestos a renunciar a las ganancias monetarias a fin de aplicar las reglas y castigar el comportamiento injusto.

El precio es el principal mecanismo para lograr el equilibrio en una economía de mercado. Resulta de la interacción entre oferta y demanda. No obstante, bajo una mirada más detenida, el precio no refleja el costo total de producción ni los beneficios para el consumidor. En el lado de la oferta, el precio no toma en cuenta los costos sociales y los efectos externos, como emisiones o condiciones de trabajo perjudiciales que podrían disminuir la calidad de vida. Por el lado de la demanda, el precio no expresa las verdaderas utilidades, sino la capacidad y la disposición de gastar. El mercado percibe necesidades solo en la medida en que estén respaldadas por el poder adquisitivo. La oferta aparece siempre donde hay demanda. En una sociedad desigual, la estructura de la oferta se distorsionará a favor de las necesidades y demandas de los ricos. Habrá más demanda para los bienes posicionales a pesar de que su oferta es limitada (Hirsch, 1977). La distribución desigual del ingreso monetario no es óptima si uno asume que la utilidad marginal del dinero disminuye al igual que cualquier otro bien. Una unidad adicional de dinero tiene mucha mayor utilidad para una persona pobre que para alguien rico. La redistribución de los ricos a los pobres, por ende, incrementará el bienestar general.

Los mercados y los precios existen solo para bienes y servicios privados. Sin embargo, hay bienes y servicios públicos que no son exclusivos y, por lo tanto, no pueden ser provistos a través de los mercados, ya que todos pueden beneficiarse de ellos sin pagar o contribuir a su producción. Ejemplos típicos de estos son la seguridad externa o un ambiente saludable. El uso de estos bienes comunes con frecuencia está sujeto a los polizones (*free riders*), lo cual podría conducir al uso excesivo (la «tragedia de los comunes»). Más allá de la calidad técnica de la inclusión, los bienes y servicios públicos se definen como tales por criterios políticos de no exclusión. Si un determinado bien o servicio está considerado un derecho civil, nadie, o al menos ningún ciudadano, podrá ser excluido de su uso. Tales bienes o servicios públicos constituyen el ingreso mínimo necesario para sobrevivir (o para el

correspondiente alimento, vivienda, etc.), educación, infraestructura (carreteras). Sin embargo, depende de la cultura y los procesos democráticos de decisión si un cierto bien o servicio será provisto sin costo para no excluir a las personas con derecho a ellos. Las carreteras o los servicios de salud en ocasiones son públicos, y en otras son privados y se tiene que pagar por ellos.

A pesar de que el consumo de un bien público es gratuito, su producción podría suponer costos y, por ende, requerir financiamiento. Sin los mercados, el dinero deberá ser recaudado por otros medios, como impuestos, sin relación directa entre el pago y el uso. Por ende, tiene que ver con una cierta cantidad de redistribución si aquellos que pagan usan menos de su participación o si algunos usuarios confían en servicios que no podrían costearse si tuvieran que financiar su producción.

En algunos casos, los seguros (como los de salud) ofrecen una forma de resolver el dilema al redistribuir los costos de aquellos que tienen menos necesidades (por ejemplo, personas saludables) o más necesidades (por ejemplo, personas enfermas). Los seguros son un servicio del mercado, lo cual, por un lado, es altamente deseable pero, por otro lado, está afectado por el problema del riesgo moral: mientras más protección se provea contra riesgos, más débiles son los incentivos para prevenir resultados arriesgados. Más aún, las aseguradoras son reacias al riesgo y tienden a practicar la selección adversa de clientes. Mientras más esté expuesto al riesgo un/a potencial cliente, menos protección está dispuesta a ofrecerle una aseguradora. Es improbable, por ende, que los seguros privados provean la cobertura universal requerida por una sociedad de derechos igualitarios.

Como lo aclaró penosamente la crisis financiera de 2008, algunos mercados, en particular los de activos, son altamente inestables. Cuando los precios de los activos suben, la demanda también sube —al contrario de los mercados de bienes «normales»—. Por otro lado, cuando los precios de los activos se derrumban, todo el mundo busca vender. Los activos también sirven de garantía para tener acceso a más crédito. En tiempos de *boom* del valor de los activos, los créditos tienden a extenderse a medida que el valor de las garantías aumenta. Las resultantes burbujas de la deuda revientan aún más rápido cuando el valor de las garantías también colapsa. Los mercados financieros son inherentemente inestables (Minsky, 2011). Debido a que los precios de los activos deciden acerca de la asignación de capital, la inestabilidad y volatilidad de los mercados de activos causan malas asignaciones, como los *booms* de la construcción, y exageran las oscilaciones de la actividad económica, con lo que se socava el bienestar de la población.

Los fracasos de los mercados financieros están en el centro de cada vaivén del ciclo de negocios. Una falta de demanda causa recesión cuando los hogares ahorran más de lo que las empresas quieren invertir. Supuestamente los mercados financieros deben canalizar los ahorros de las familias hacia la inversión, y la tasa de interés debe funcionar como un precio de equilibrio. En una economía cerrada, la posición neta de los activos (la suma de todos los activos menos la deuda) del sector privado familiar es idéntica a la deuda neta del sector empresarial y público. En una economía abierta, también el resto del mundo podría estar endeudado. Si las familias quieren incrementar su patrimonio (posiblemente para ahorrar para su jubilación), otros sectores deberán incrementar su deuda. Si no lo hacen, la economía se encoge y los empleos se pierden. En un equilibrio neoclásico, las tasas de interés a la baja traerían como resultado una mayor inversión. Pero mientras la demanda se estanque, será difícil que las empresas inviertan, al margen de las tasas de interés.

A pesar de sus límites, aún se considera que los mercados y la empresa privada son la mejor forma de producir bienestar. Es más, el Estado, en particular el Estado de bienestar, está considerado una carga a expensas del bienestar privado. La seguridad social, y servicios como educación, salud, cuidados o seguros sociales (que conforman el núcleo del Estado de bienestar), se consideran un gasto que solo una economía privada efervescente puede costear y que pone en peligro esta base si el Estado de bienestar se torna demasiado «abultado» y oneroso.

El papel económico del Estado

Todos los fracasos del mercado impiden mejorar el bienestar —excepto bajo circunstancias específicas que deberán ser establecidas y mantenidas por entidades no comerciales, generalmente el Estado—. Esto implica un fuerte marco de reglas y regulaciones, y políticas públicas intervencionistas. De todas maneras, los mercados dependen del Estado a fin de proteger derechos propietarios y aplicar los contratos. Históricamente, el Estado ha organizado el espacio corporativo para que se desarrollen los mercados.

Pero, a fin de asegurar el bienestar de la población en una economía de mercado, se necesitan intervenciones específicas como:

- Proveer bienes y servicios públicos.
- Regular bancos y mercados financieros.
- Ofrecer sistemas de seguros con una amplia cobertura para impedir la selección opuesta, en especial en áreas esenciales para el bienestar (como tercera edad, salud y desempleo).
- Regular para internalizar efectos externos, como el control de emisiones, seguridad y salud, políticas ambientales.
- Redistribuir a través del sistema tributario y otras políticas (por ejemplo, salario mínimo, contribuciones a la seguridad social dependiendo de los ingresos, subsidio a bienes y necesidades básicas, o gravarlos a las tasas más bajas).
- Política de competencia.
- Protección al consumidor.

Los mercados, Estados y familias interactúan para producir bienestar. Las diferentes formas y sistemas de interacción se pueden describir como variedades del capitalismo (Hall y Soskice, 2001) que han evolucionado en la historia. A pesar de que algunas variedades han generado mejores resultados que otras en términos de crecimiento o igualdad, es difícil transferir acuerdos institucionales entre las economías. Ningún sistema ha confiado solo en los mercados o solo en el Estado. Incluso las economías comunistas planificadas usaron al mercado para la distribución de bienes de consumo; e incluso las economías de mercado más libres tienen un sector estatal que usa alrededor del 20% o 30% del PIB. Actualmente los países escandinavos, con su Estado de bienestar altamente desarrollado, han mostrado un excelente desempeño económico que combina el crecimiento y la cohesión social.

Sin embargo, uno no debe considerar al Estado como una panacea para todos los fracasos del mercado. La respuesta a la pregunta de cuánto pueden cambiar las políticas públicas los resultados del mercado, y si esos resultados modificados son en realidad mejores para todos, depende en mucho del carácter del Estado. A menudo el Estado ha sido una fuerza de explotación y paternalismo, en lugar de un productor imparcial y garante del bienestar público. Existen dos cualidades que hacen menos probable un rol positivo del

Estado: la falta de democracia, y una economía rentista que generalmente se basa en la explotación de los recursos naturales. En las economías rentistas, el Estado se financia por rentas más que por impuestos. No depende, por lo tanto, del apoyo de los contribuyentes y no hay ciudadanos gravados que exigen tener voz en el uso de sus impuestos (no hay tributación sin representación). En su lugar, el gobierno generalmente usará sus ingresos para estabilizar su poder y comprar el apoyo de grupos estratégicamente importantes (generalmente los clientes dentro del sistema de paternalismo). En las economías rentistas, el pueblo comúnmente intenta mejorar su lote a través del acceso privilegiado al sistema de distribución de rentas, en lugar de a través del trabajo productivo o empresarial.

En las democracias, las elecciones periódicas y los sistemas de controles y equilibrio impiden los peores fracasos estatales. Sin embargo, debido a que todas las políticas públicas que se requirieron (ver lista anterior) afectan el ingreso y el patrimonio, habrá una búsqueda sustancial de rentas por parte de los hogares y las empresas. Hay un fuerte peligro de que los formuladores de políticas se confabulen con los intereses privados. La corrupción es el canal más directo, pero hay muchas otras formas: el apoyo durante las campañas electorales, o encaminar la opinión pública y los procesos legislativos por parte de poderosos grupos de interés y el cabildeo. A pesar de que las democracias también son vulnerables a la mala gobernanza, por lo menos hay la posibilidad de que los fracasos y los sesgos en la distribución se corrijan a largo plazo por la oposición parlamentaria o el sistema judicial.

Los Estados democráticos de bienestar perfectos ofrecerían bienes y servicios públicos proporcionales en nivel y composición con las necesidades y preferencias de la población. Ya que todos los ciudadanos tienen el mismo poder de influencia (un hombre, un voto), en principio, son capaces de asegurar que el gobierno actúe de acuerdo con sus deseos. En la práctica, el proceso democrático tiene dificultades sustanciales para agregar preferencias y resolver conflictos de intereses entre los grupos, en particular a medida que el tiempo pasa. Ya que las futuras generaciones no pueden votar, con frecuencia se descuidan sus intereses.

No obstante, los Estados democráticos de bienestar generalmente definen los derechos y beneficios sociales que protegen niveles mínimos de vida de todos los ciudadanos, en especial de enfermos, discapacitados, desempleados o de la tercera edad. Con frecuencia, brindan un acceso gratuito o subsidiado a ciertos servicios públicos. La carga de impuestos y contribuciones, como regla general, es progresiva o directamente proporcional a los ingresos (y al patrimonio) del pagador determinado, a pesar de que el uso público de bienes y servicios no necesariamente se incrementa con el ingreso.

La universalidad de los derechos humanos y sociales, y la solidaridad dentro de una sociedad determinada conforman la base de valores de los Estados democráticos de bienestar. Sin embargo, se ven enfrentados a la realidad económica y social de la creciente desigualdad, y desafiados por el discurso público que justifica la desigualdad como una condición necesaria de crecimiento y prosperidad.

Desigualdad vs. democracia

De acuerdo a lo planteado anteriormente, la desigualdad de ingresos distorsiona la estructura de la oferta conducida por el mercado. La producción global y el consumo no maximizarán la utilidad total y el bienestar de una sociedad, ya que estos están determinados por la distribución del poder adquisitivo en lugar de por las necesidades. Si quisiéramos defender y salvar el ejercicio óptimo de la distribución conducida por el mercado,

tendríamos que asumir que todas las personas o familias con menores ingresos prefieren tener esparcimiento o actividades de baja producción a mayores ingresos. En sociedades desiguales, el resultado del mercado choca con los principios democráticos básicos de derechos iguales para todos los ciudadanos. Más aún, la desigualdad tiende a reducir el bienestar de ambos, ricos y pobres (Wilkinson y Pickett, 2009).

Con el fin de mejorar el resultado del mercado, la mayoría de Estados democráticos de bienestar redistribuye el ingreso real por varios medios:

- Las *transferencias* son la forma más directa de corregir la distribución del ingreso —bajo la suposición de que los receptores son más pobres que los contribuyentes—. La tributación en niveles normales puede mejorar sustancialmente la distribución de ingresos, como lo demuestra el siguiente experimento de pensamiento: dejen que la distribución del ingreso en el mercado sea de 20:1 entre los más ricos y el quintil más pobre del país; si los ricos transfieren a los pobres solo el 25% de sus ingresos por medio del sistema tributario, la resultante distribución de ingreso disponible sería de 15:6, lo cual es mejor que 3:1.
- Con frecuencia, los *subsidios a los salarios* se usan para incrementar el empleo. A pesar de que los trabajadores reciben salarios subsidiados, frecuentemente terminan subsidiando a los empleadores, quienes pueden pagar salarios brutos menores de lo que la productividad y la competencia permiten.
- Si bien los *salarios mínimos* corrigen la distribución del valor agregado entre la mano de obra y el capital, pueden reducir el empleo.
- Los *subsidios a los precios*, posiblemente causados por menores tasas de ventas o impuestos al valor agregado (IVA), reducen los precios de ciertos bienes y servicios que cubren las necesidades básicas. Por lo tanto, incrementan el ingreso real de los consumidores mientras más consumen productos subsidiados. Generalmente, estos productos conforman una cuota mayor del gasto de las familias más pobres que de las ricas. Podrían, no obstante, tener efectos colaterales no deliberados, como incrementar la brecha entre demanda y oferta y/o sustituir bienes «normales» por otros subsidiados.
- La «*fijación de precios*» de bienes y servicios públicos puede permitir cobrar más a las personas u hogares más ricos, esto es introducir impuestos o tasas de contribución más altas, a pesar de que su consumo podría no ser mucho mayor al de las familias pobres. Esto es especialmente válido para bienes públicos típicos, como el aire limpio o la seguridad.

Todo incremento en el ingreso neto real de los estratos más pobres de la población a expensas de los ricos estabilizará la demanda, ya que los pobres tienen una mayor propensión a consumir que los ricos. La tasa de ahorros de los ricos, generalmente más alta, puede conducir a un nivel insuficiente de demanda cuando los demás sectores no están dispuestos o no tienen la capacidad de acumular más deuda. El crecimiento del consumo debe ser principalmente sostenido por la redistribución. La economía de EE.UU. redistribuyó el poder adquisitivo hasta 2008 al otorgar préstamos a las familias más pobres en lugar de mejorar sus ingresos, lo cual, obviamente, no fue sostenible.

Durante la última década, la desigualdad ha crecido en la mayoría de sociedades capitalistas. Las causas son diversas y van desde cambios en la política interna hasta el impacto de la globalización. La creciente pobreza conduce a un mayor gasto público en Estados democráticos de bienestar, ya que más familias necesitan más apoyo y/o contribuyen me-

nos a la provisión de bienes y servicios públicos. Con este trasfondo, se ha criticado al «Estado de transferencia» como una importante dimensión del Estado de bienestar y se ha pedido un cambio a un «Estado de inversión social» (Giddens, 1998). Aun cuando la inversión social es, de hecho, esencial para el crecimiento social, afecta principalmente al lado de la oferta. Las transferencias son un elemento importante para estabilizar y expandir la demanda, que también es una condición necesaria para el crecimiento.

3. Crecimiento social

Una estrategia equilibrada hace uso de las fortalezas (tanto de los mercados como de los Estados) para incrementar la prosperidad y el bienestar de la gente; y toma en cuenta tanto la demanda como la oferta. El modelo que aquí se presenta, denominado «crecimiento social», se basa en este enfoque equilibrado.

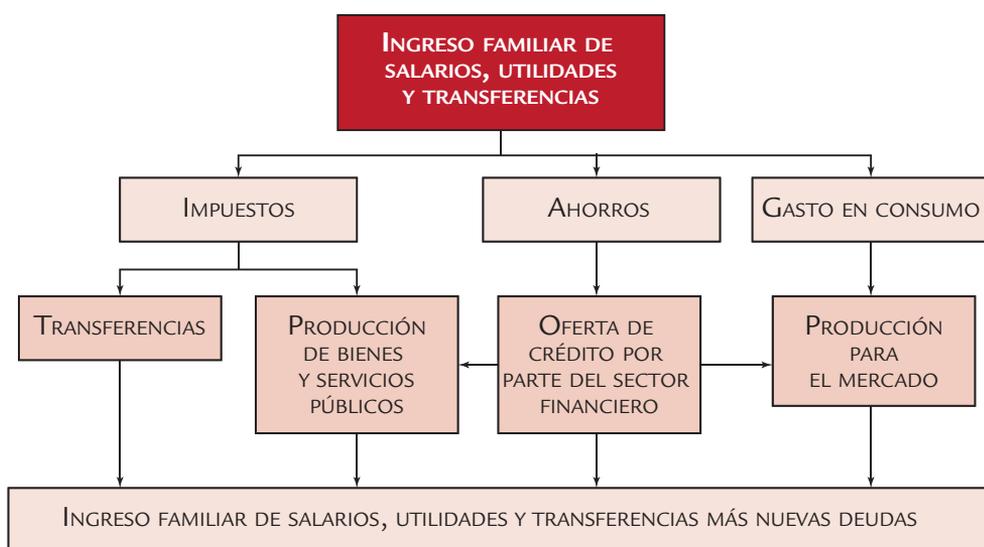
La producción de bienestar desde la demanda

Desde el lado de la demanda, es esencial tomar en consideración el flujo de dinero en una economía. A fin de comprender mejor las relaciones subyacentes, resulta muy útil ver la economía en una perspectiva de lazos cerrados de flujos de fondos (ver la figura 1), empezando y terminando en los hogares, como proveedores de recursos y como consumidores. Los hogares pueden gastar su dinero en impuestos, en consumo o ahorrarlo. Luego de financiar transferencias o la producción de bienes y servicios públicos o la producción para el mercado, ese dinero fluye de regreso, como el ingreso de factores de las entidades productivas (Estado, empresas privadas), transferencias o créditos.

El arriesgado cuello de botella son los ahorros. En una economía cerrada, deben ser prestados por las empresas, el Estado o los hogares (en este último caso, se reduce el ahorro neto total del sector hogares). Si los ahorros son mayores que la demanda de crédito del sector privado, el Estado deberá entrar en déficit y acumular una nueva deuda, o de lo contrario la economía se contraerá. En una economía abierta, un excedente de ahorros conducirá a una salida de capitales junto con un excedente de exportaciones, en cuyos casos se requerirá incurrir en más deuda externa.

El crecimiento (nominal) es el resultado de la creación de nuevo dinero para crédito, generalmente por parte del sector financiero. Que se convierta en crecimiento real y no en inflación depende de la reacción del lado de la oferta. En una economía cerrada, para una reacción positiva se requiere de factores de producción libres (esto es, aún no utilizados) y/o un incremento de la productividad, mientras importaciones adicionales podrían cerrar la brecha en una economía abierta. Debido al nivel de desempleo generalmente alto en la mayoría de economías capitalistas, la escasez de empleo no debería ser el problema más allá de la combinación justa de destrezas. Históricamente, la oferta de mano de obra se incrementó sustancialmente cuando las mujeres ingresaron a la fuerza laboral, y el trabajo doméstico impago se tornó en producción pagada de mercado («mercantilización»). Como regla general, esta transformación también incrementó la productividad.

Figura 1
La (creciente) circulación de fondos



Elaboración: MD.

Dentro de esta visión, la relación de la oferta pública frente a la privada depende de las necesidades de las familias. Si aspiran a más bienes públicos, se debe hacer fluir más recursos a través de los canales públicos (a la izquierda en la figura 2, más adelante). Si aspiran a más consumo privado, el sector privado deberá expandirse. El problema es la transformación de las necesidades en poder adquisitivo, lo cual es necesario para financiar la producción. En una sociedad completamente igualitaria ($Gini = 0$), los patrones de gasto expresarían adecuadamente las necesidades y preferencias de la población. Entonces, la mayoría de la oferta se dejaría en manos de los mercados y de la empresa privada (con excepción de los «verdaderos» bienes públicos, como la seguridad). En el mundo real de la desigualdad, para las necesidades básicas se necesitan transferencias o provisión pública. El término «básicas» deberá ser definido de acuerdo con el nivel general de riqueza en una sociedad determinada.

La deuda alimentará el crecimiento y, siempre y cuando haya crecimiento, esta podrá pagarse. La deuda pública no es peor que la deuda privada cuando se invierte en forma sensata en empresas y actividades que mejoran la producción. Al contrario de la creencia generalizada, la expansión de sectores como la salud o cuidados no es un peso para la economía, sino parte de un camino diferente de crecimiento que podría llamarse «crecimiento social». ² El dinero gastado en servicios sociales no le cuesta más a la sociedad que aquel gastado en vivienda o transporte. Siempre hay costos de oportunidad cuando una economía tiene pleno empleo, y la oferta de ciertos bienes y servicios solo tiene lugar si se reduce la producción de alguna otra cosa.

² La Fundación Friedrich-Ebert ha comisionado varios estudios cuantitativos para analizar el crecimiento social (ver Gramke, Schüssler y Matuschke, 2012; y Augurzky, 2012). Se puede encontrar una visión resumida en *Social Growth* (2012).

La producción de bienestar desde la oferta

Los partidarios de la oferta asumirán que una demanda creciente alimentada por mayor crédito, ingresos y redistribución no conducirá a un crecimiento real, sino a inflación y mayores importaciones. Para evaluar y posiblemente enfrentar estos riesgos, conviene analizar más detenidamente el lado de la oferta. Básicamente, el resultado (valor agregado) puede descomponerse en el aporte de la mano de obra y la productividad laboral (ver la siguiente ecuación):

$$\text{PIB/cap} = \text{PIB/h} \times \text{h/E} \times \text{E/L} \times \text{L/A} \times \text{A/Pob}$$

En donde:

PIB/cap = PIB per cápita anual	Por ende:
h = número anual de horas trabajadas	PIB/h = productividad labor (por hora)
E = Empleo	h/E = promedio anual de horas trabajadas por persona empleada
L = Fuerza laboral	E/L = cuota de empleo
A = Población activa (entre 15 y 64)	1-E/L = tasa de desempleo
Pob = Población total	L/A = cuota de la fuerza laboral
	A/Pob = cuota de personas de 15-64 años en la población

El resultado del crecimiento es el incremento de uno o más de estos factores, siempre y cuando no se lo sobrecompense por el descenso de otro factor. La última condición es importante ya que los componentes y su desarrollo son interdependientes. Por ejemplo, es posible o incluso probable que el ingreso de más individuos a la fuerza laboral u horas de trabajo más largas reducirán la producción por hora a medida que decae la productividad, cuando se emplea trabajadores menos calificados, o la energía y atención se desvanecen tras un tiempo prolongado de trabajo.

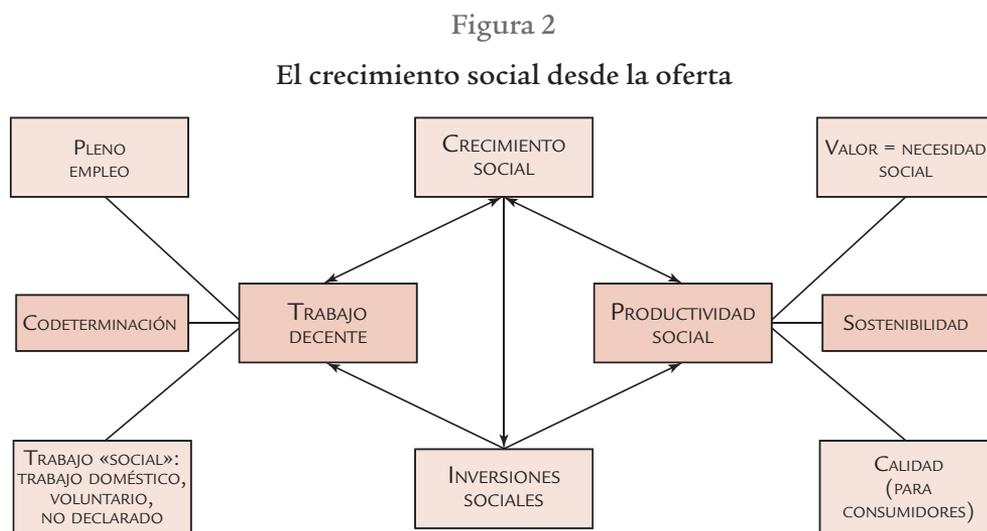
En el contexto del crecimiento social, es más importante el análisis crítico de factores individuales. A pesar de que la mayoría de personas consideraría deseable un mayor PIB/cap, la forma de lograr este crecimiento podría implicar hechos sociales perniciosos:

- La productividad puede incrementarse externalizando los costos, lo que perjudica a consumidores, a trabajadores y al ambiente.
- Más horas trabajadas por empleado requieren ya sea un día o semana laboral más largos, o menos vacaciones.
- Una menor tasa de desempleo probablemente es la forma menos dañina, pero aún podría requerirse obligar a algunos desempleados a trabajar en puestos que no les satisfacen.
- Una mayor cuota de fuerza laboral podría ser el resultado de menos educación (abandono de colegios o universidades), o de una reducción de bienestar cuando se descontinúan otras actividades no comerciales socialmente útiles.
- La jubilación tardía incrementará la población activa, pero será rechazada por muchas personas, como lo muestran los actuales debates en Europa.

El crecimiento social deberá evitar procesos que pudieran incrementar el PIB a expensas del bienestar. La productividad, por lo tanto, deberá ser productividad social, y el aporte de mano de obra deberá consistir en trabajo digno.

- La productividad social se basa en el mejoramiento real de la producción en términos cuantitativos o cualitativos debido a mayores y mejores acciones de capital, nuevos modelos de negocios u otras innovaciones. Cualquier producto que cumpla una necesidad social es valioso, incluso si no se vende en el mercado a un precio. Debido a que la productividad es valor agregado por hora, así como la diferencia entre ambos, depende del valor de aportes y resultados. Por lo tanto, los cambios de precios afectan a la productividad sin afectar el provecho real. Redistribuyen el valor entre proveedores de insumos y consumidores, sin elevar el bienestar de la economía entera.
- Un trabajo digno es un trabajo adecuadamente pagado en el que los trabajadores tienen derechos (información, voz, codeterminación). Está mejor basado en el pleno empleo, que empodera a los trabajadores. En la medida en que reemplaza a otro trabajo socialmente útil, su efecto de red de bienestar deberá ser positivo ya que el resultado cubre las mismas necesidades en forma más eficiente y efectiva.

La inversión social creará nuevos trabajos dignos e incrementará la productividad social al mejorar las acciones humanas de capital, entre otros. La figura 2 muestra un cuadro esquemático de las dimensiones del crecimiento social desde el lado de la oferta.



Elaboración: MD.

El acertijo de la productividad

A la larga, es el crecimiento de la productividad lo que determina la distribución de mano de obra en la producción de diferentes resultados que cubren diferentes necesidades. Mientras más aumenta la productividad en una industria determinada, menos mano de obra se requiere para producir suficientes resultados en esta industria y cubrir la demanda. Por el otro lado, la distribución de mano de obra determina la distribución del ingreso.

so. Las ganancias de la productividad pueden traducirse en mayores ingresos de factores o menores precios, dependiendo de las estructuras (barreras al ingreso) de los mercados de factores y bienes. La tabla 3 muestra algunos escenarios posibles.

A la larga, las sociedades (esto es, los hogares) utilizarán menos trabajo y menos dinero en bienes y servicios que vengan de industrias que hayan experimentado alto desarrollo de productividad. Con la fuerte alza de productividad en el sector transable (por ejemplo, comida y ropa), la cuota de estos bienes en el gasto de las familias declinó, mientras el gasto en bienes públicos se elevó (por medio de impuestos y contribuciones a la seguridad social). Por consiguiente, el empleo en la agricultura y en muchas industrias manufactureras se redujo a pesar de que sus resultados crecieron. La tabla 3 muestra la composición del gasto familiar en Alemania, que confirma el esperado patrón de gasto con cuotas menores en alimentos y ropa. El gasto en transporte y vivienda disminuyó, lo que refleja una mejor calidad, más que una productividad declinante.

Con frecuencia el crecimiento del sector de servicios, en particular servicios públicos sociales, está considerado un peso en el crecimiento global de la economía. Para algunos observadores (Lee, Kim y Shim, 2011), el crecimiento del sector de servicios limita la expansión del Estado de bienestar ya que más sectores productivos se oponen a los costos de financiar servicios de baja productividad. Generalmente, la productividad en el sector de servicios crece a una tasa inferior (la «enfermedad de los costos» de Baumol). En Alemania, por ejemplo, el crecimiento de la productividad en los servicios del mercado ha sido incluso negativo entre 2000 y 2005 (Ark, 2009). En EE.UU., el empleo en el sector no transable creció en 26,7 millones de empleos entre 1990 y 2008 (de 27,3 millones en toda la economía); 6,3 millones de empleos fueron creados en el sector de la salud y 4,1 millones en el sector público; mientras que en el sector transable (principalmente manufacturero, pero también algunos servicios) se crearon solo 0,6 millones de nuevos empleos (Spence y Hlatshwayo, 2011). Este desarrollo del empleo contrasta con el de la productividad (medida como valor agregado por empleado): mientras este valor creció en el sector transable de USD 80.000 en 1990 a USD 120.000 en 2008, casi se estancó en el sector no transable (de USD 70.000 a USD 80.000). Esto corresponde a tasas de crecimiento de la productividad de alrededor de 2,5% p. a. (transables) *versus* 0,8% p. a. (no transables). Pero aquí la productividad se mide como valor agregado. Por ende, salarios bajos se traducirán en baja productividad, lo cual explica el valor negativo en Alemania (2000-2005), en donde el sector de salarios bajos se expandió después de las reformas al mercado laboral de 2003.

Es necesario y merece la pena analizar la productividad más detenidamente. En teoría económica, el concepto es básico para explicar el crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso. El crecimiento y bienestar, como se indicó anteriormente, resultan a la larga de incrementar la productividad a medida que el aporte laboral se limita eventualmente. El empleo requiere, al menos en la teoría (neo)clásica, que el salario no exceda la productividad. Por consiguiente, el ingreso refleja la productividad (marginal) del subyacente factor producción (mano de obra o capital). Pero el concepto de *productividad* es mucho menos claro que su amplio uso en la teoría económica y en supuestos políticos.

Tabla 2
Evolución del gasto familiar

Año	1949	1969	1983	1988	1993	1998	2003	2008
Ingreso bruto	100	100	100	100	100	100	100	100
Impuestos directos	2,3	9,0	12,2	11,7	11,4	10,8	10,4	11,2
Contribuciones a la seguridad social	8,6	5,2	7,4	8,3	8,7	9,9	10,1	10,2
Ingreso neto	89,1	85,8	80,4	80,0	79,9	79,3	79,6	78,6
Gasto en consumo	87,7	72,2	63,1	62,3	60,3	62,5	61,1	60,6
Alimentos	46,1	21,7	15,7	13,8	11,9	8,8	8,5	8,7
Ropa	10,1	7,4	5,9	5,2	4,3	3,6	3,1	2,9
Vivienda (energía inclusive)	9,0	11,8	12,3	12,8	13,9	19,9	19,6	19,7
Muebles	2,9	7,3	6,4	5,9	5,5	4,4	3,6	3,0
Salud	2,2	3,3	3,0	3,3	3,4	2,3	2,4	2,5
Transporte	2,0	9,2	8,1	9,3	8,9	8,4	8,6	8,8
Comunicación	0,0	0,9	1,2	1,3	1,3	1,5	1,9	1,8
Esparcimiento	0,7	7,4	6,6	6,5	6,0	7,5	7,3	6,9
Educación	5,3					0,3	0,6	0,5
Hoteles, restaurantes						3,1	2,8	3,0
Varios	9,4	3,2	3,8	4,4	4,8	2,7	2,8	2,7

Nota: La diferencia entre el ingreso neto y el gasto en consumo consiste en mayores impuestos, primas de seguros, pago de deuda y ahorros.

Fuente: Statistisches Bundesamt, *Einkommens und Verbrauchsstichprobe*.

Elaboración: MD.

Tradicionalmente, la productividad es el resultado real por unidad de insumo (por ejemplo, toneladas de acero o maíz por hora). Un alza de la productividad significa que el volumen de producción por hora se incrementa. Pero uno no puede definir el volumen en términos macroeconómicos, ya que los resultados de toda una economía están compuestos por diferentes bienes y servicios. Por ende, no es posible comparar niveles absolutos de productividad entre las diferentes industrias, únicamente las diferentes tasas de crecimiento de la productividad. Cualquier comparación ulterior debe usar valores o precios, no volúmenes.

La productividad monetaria (en contraste con la productividad real o de volumen) es el valor agregado por hora y, por lo tanto, depende de los precios de los insumos y resultados, que también están influenciados por la demanda. Una demanda mayor podría incrementar la productividad al elevar los precios de la producción o, incluso sin cambio de precios, a través de economías de escala, ya que se podría producir mayores volúmenes en forma más eficiente que cantidades menores. Esto es particularmente cierto en el caso de

producción digital, que puede venderse por internet. La oferta y venta de una unidad adicional no genera ningún otro costo. La productividad como valor agregado por insumo de factor unitario podría, por lo tanto, aumentar rápida y sustancialmente. La creciente demanda también permite economías dinámicas de escala a través de la especialización y diferenciación de productos.

El bienestar real depende de la productividad real, que generalmente se calcula usando deflatores para convertir valores nominales monetarios en reales, y para controlar los cambios de precio. Pero estos deflatores no pueden discernir entre cambios puros en el precio y cambios en la calidad de la producción. Las estadísticas en EE.UU., por lo tanto, han usado deflatores «hedónicos» a fin de tomar en cuenta los incrementos en la calidad del producto (por ejemplo, un mejor desempeño de los computadores). Esta práctica ha conducido a un mayor crecimiento de la productividad en la industria de tecnologías de la información (TI) en EE.UU. que en Europa e, indirectamente, a un mayor crecimiento económico reportado en EE.UU. (Statistisches Bundesamt, 2004). El valor agregado depende de la forma de medir y de la calidad de los productos, que reflejan la valoración de los consumidores.³

Las investigaciones explican las alzas de la productividad por diferentes causas, como la profundización del capital, y utilizan la «contabilidad del crecimiento» para determinar el impacto de diferentes factores. Un factor importante son los «activos intangibles», que conforman una parte creciente del valor de una compañía, como se muestra en el balance, en particular en la industria de servicios. Bart van Ark y otros (2009) explican que la mayor tasa de crecimiento de la productividad en EE.UU. (3,09% p. a.) en comparación con Alemania (2,07% p. a.) entre 1995 y 2003, se debió a una mayor inversión estadounidense en activos intangibles. En 2004, EE.UU. invirtió alrededor del 12% del PIB en activos intangibles, mientras que Alemania solo alrededor del 7%. Los activos intangibles incluyen *software*, propiedad intelectual innovadora (investigación y desarrollo, diseño) y capacidades económicas (desarrollo del mercado a través de publicidad e investigación, equidad de marcas, capital humano, organización). La contribución de estos activos intangibles al crecimiento de la productividad en EE.UU. se estimó en 0,84% (del 3,09%), mientras que este porcentaje apenas llegó al 0,45% (del 2,07%) en Alemania (Ark *et al.*, 2009: 190ss.).

Con estas reflexiones, el escepticismo hacia el posible crecimiento de la productividad en el sector de servicios parece bastante infundado y anticuado. Los precios y la productividad de los servicios podrían aumentar con una mejor valoración de los clientes, una creciente demanda y mejor calidad, y las tres se refuerzan unas a otras. En el lado de la oferta, los activos intangibles, como un mayor uso de las TI y una mejor calificación de la mano de obra, elevarían la productividad de servicios. El incremento de la productividad en el sector de servicios en los Países Bajos, Suecia y EE.UU. desde 1995, en comparación con el período anterior (entre 1980-1995), muestra que la tendencia a la caída de la productividad no es irreversible (Ark, 2009: 57). Depende, sin embargo, de que haya suficiente demanda.

Pero aun con un crecimiento muy desigual de la productividad real en los sectores de bienes y servicios, es posible que aparezcan cambios estructurales en el empleo, en los pre-

3 Para dar un ejemplo: el valor agregado de un teléfono inteligente aparentemente es más alto en Apple que en Nokia. Como reportó *The Economist* (2011), Apple, con una cuota del mercado del 4%, obtuvo alrededor del 50% de las utilidades totales en este mercado; mientras que Nokia, con una cuota de mercado del 35%, solo obtuvo una participación de utilidades de alrededor del 15%.

cios relativos y los salarios reales, que permitirán el crecimiento y la cohesión social. La tabla 4 presenta un modelo simple de dos sectores (manufactura y servicios) que emplean a 3.000 trabajadores en el escenario básico (columna 3 de la tabla 4), con la misma productividad de 2 unidades de producción/trabajador. Se asume que el precio es el mismo que en una relación de intercambio de 1:1. La población consume las mismas cantidades de ambas producciones, lo cual maximiza el bienestar. Si ahora la productividad de la manufactura se duplicara y el empleo permaneciera igual (columna 4 de la tabla 4), la producción de la manufactura también se duplicaría; los salarios reales en la manufactura se duplicarían y los trabajadores intercambiarían un cuarto de su producción por servicios debido a la antigua relación de intercambio (= precio relativo). Esta situación no es ni óptima ni estable, ya que el patrón de consumo de los trabajadores de la manufactura (3:1)⁴ no se ajusta a sus preferencias, y el salario diferencial llevaría a los trabajadores de los servicios a trasladarse al sector de la manufactura, que paga mejor.

Diferentes escenarios de ajuste son posibles (columnas 5-8 en la tabla 4):

- Traducir un mayor crecimiento de la productividad en menos aporte laboral (columna 5): el empleo y la producción se verían reducidos a la mitad. Con la producción de vuelta al nivel original, el patrón de consumo regresaría a su combinación óptima (1:1). El aporte laboral podría reducirse bajando a la mitad el tiempo de trabajo o despidiendo a la mitad de los trabajadores. En los primeros casos, los salarios por horas aún serían más altos (en 100%) en el sector manufacturero que en el de servicios, lo cual no es una solución estable.
- Transferencias parciales de las ganancias de la productividad a los perdedores (columna 6): la mitad de las ganancias en el sector de manufactura se trasladaría por medio de impuestos y se la entregaría a los trabajadores de servicios para igualar los ingresos netos, lo cual sería suficiente para comprar toda la producción, cuya composición, no obstante, aún estaría lejos de ser óptima. El bienestar total, sin embargo, sería mayor ya que la utilidad de consumir más bienes manufacturados sería más alta para los trabajadores de los servicios que la pérdida de utilidad para los trabajadores del sector manufacturero (asumiendo una menor utilidad marginal).
- Trasladar las ganancias de la productividad a precios reducidos (columna 7): los precios de los bienes manufacturados bajarían (de 1 a $\frac{3}{4}$) y los de los servicios subirían (de 1 a $\frac{3}{2}$), lo cual tendría como resultado una relación de intercambio de 1:2 en lugar de 1:1. El ajuste será necesario debido a la sobreoferta de bienes manufacturados. La productividad monetaria y los salarios reales se igualarían de nuevo. Sin embargo, el patrón de consumo aún está lejos de ser óptimo. Básicamente, este escenario es similar al anterior con el ajuste hecho por medio del mercado (precios) y no a través del Estado (impuestos).
- Bienestar equitativo por medio de la reasignación de mano de obra (columna 8): cuando un tercio de la fuerza laboral del sector manufacturero pasa a servicios, la producción y el empleo en el sector de servicios crecerá, de manera que la composición de toda la producción cumpla con la estructura de preferencia (1:1). La producción total sería inferior que en los anteriores escenarios, pero el bienestar probablemente sería mayor, ya que los beneficios (utilidad) resultantes del consumo de 8.000 bienes manufacturados más 8.000 servicios será mayor que consumir 12.000 y 6.000, respectivamente.

4 3 unidades de bienes y 1 unidad de servicios.

Tabla 3

Escenarios de posibles reacciones al crecimiento desigual de la productividad

1	2	3	4	5	6	7	8
		Escenario básico	Productividad en alza	Esparcimiento o desempleo	Igualdad por medio de transferencias	Igualdad por medio de salario/ajuste de precios	Patrón de consumo constante más movilidad laboral
Manufactura	Input de trabajo	3.000	3.000	1.500	3.000	3.000	2.000
	Productividad	2	4	4	4	4	4
	Producción real	6.000	12.000	6.000	12.000	12.000	8.000
	Valor de la producción	6.000	12.000	6.000	12.000	9.000	8.000
	Valor de la productividad	2	4	4	4	3	4
	Ingreso bruto	6.000	12.000	6.000	12.000	9.000	8.000
	Ingreso neto	6.000	12.000	6.000	9.000	9.000	8.000
Servicios	Aporte laboral	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	4.000
	Productividad	2	2	2	2	2	2
	Producción real	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	8.000
	Valor de producción	6.000	6.000	6.000	6.000	9.000	8.000
	Valor de la productividad	2	2	2	2	3	2
	Ingreso bruto	6.000	6.000	6.000	6.000	9.000	8.000
	Ingreso neto	6.000	6.000	6.000	9.000	9.000	8.000
Economía entera	PIB real = consumo	12.000	18.000	12.000	18.000	18.000	16.000
	PIB nominal	12.000	18.000	12.000	18.000	18.000	16.000

Fuente: Dauderstädt, 2012.

Elaboración: MD.

Pero no es inevitable que la productividad en el sector de servicios se estanque. Como se indicó anteriormente, mientras el valor de la producción esté más determinado por la calidad, más esenciales se tornan los activos intangibles (capital humano, *software*, marcas, etc.). Invertir en estos activos, como gastar más en educación y capacitación, incrementará el valor y la productividad. El crecimiento social, por lo tanto, no está tan restringido por la «enfermedad de los costos», como uno podría haber asumido.

Pensiones, deuda y bienestar de las generaciones futuras

Una de las más antiguas características del Estado de bienestar es el sistema de pensiones para proteger de la pobreza a la gente luego de la jubilación. En 1889, Bismarck introdujo el sistema de pensiones en Alemania como un sistema de seguros. En los llamados Estados bismarquianos de bienestar aparentemente aún funciona como un sistema de seguros. La gente paga contribuciones y luego tiene derecho a beneficios de acuerdo con las mismas y, por ende, con sus anteriores salarios. El sistema alemán (y otros sistemas similares) protege el estatus más que previene la pobreza. Mientras más se paga al sistema, más se recibe de él. El sistema suizo, al contrario, provee una pensión fija para todos, sin importar sus contribuciones anteriores, las cuales se establecen en una cuota fija de todo

el ingreso (no solo del salario). Es, por lo tanto, más redistributivo y protege a las personas de la tercera edad de la pobreza. A pesar de que los sistemas se parecen a un seguro, y contribuyentes y pensionistas los perciben como tales, en realidad son sistemas de tipo «pague sobre la marcha», en donde las contribuciones presentes pagan beneficios presentes.

La alternativa preferida de la mayoría de economistas y políticos orientados al mercado es el seguro basado en el capital, en el que las contribuciones se añaden a una dotación de capital o patrimonio monetario del que el sistema puede hacer uso durante la fase de pago. El capital se invierte y provee un rendimiento que al menos compensa la inflación. Mientras más dificultades financieras enfrenten los Estados de bienestar (debido a competencia y evasión tributaria, a una creciente carga de la deuda y a mercados financieros en pánico), más se discute que las pensiones deberán estar basadas en capital en lugar del sistema «pague sobre la marcha». Algunos economistas consideran los futuros compromisos de los Estados de pagar pensiones como deuda pública implícita en la medida en que exceden los ingresos planificados bajo políticas estáticas. A la vez, el ahorro y la creación de un patrimonio monetario se consideran como una estrategia apropiada. De hecho, dado el debilitamiento de los regímenes de pensiones públicas, los ahorros están creciendo, por ejemplo, en Alemania.

La otra cara de la moneda de mayores ahorros es más deuda, ya sea por parte del Estado, los negocios o la deuda externa. En el caso del Estado, el pago de la deuda será financiado por impuestos. Algunos economistas (Ricardo, Barro) esperan que las familias ahorren más a fin de prepararse para pagar los futuros impuestos. Argumentan que el déficit público se compensará con un mayor ahorro privado. Pero hay dos problemas en este argumento: ¿por qué deberían ahorrar las familias si les caerá el pago de la deuda en el futuro? Tal comportamiento solo tiene sentido cuando los acreedores no son parte de la misma economía como, por ejemplo, los extranjeros. El segundo problema es que el mismo argumento se aplicaría a la deuda del sector empresarial (privado). Las familias que presen dinero al comercio deberán esperar pagar precios más altos por los bienes de consumo en el futuro cuando las empresas trasladen los costos de la deuda a los precios, lo que, en el caso de la deuda pública, corresponde a impuestos.

Las preocupaciones sobre la deuda pública se exacerban con las consecuencias del cambio demográfico, esto es, expectativas de vida más largas y tasas de natalidad más bajas. En muchas sociedades con población senescente, el bienestar de la tercera edad parece ser precaria ya que sus pensiones o, en términos reales, el correspondiente consumo de bienes y servicios, amenaza con agobiar la capacidad o voluntad de esa población, para entonces aún activa. A fin de estabilizar las tasas de contribución para el seguro de la tercera edad, muchos países redujeron los beneficios y derechos, extendieron la edad de jubilación y promovieron los seguros basados en capital a expensas de los sistemas «pague sobre la marcha».

En gran parte, esta estrategia para asegurar el futuro bienestar está equivocada. Todo bienestar futuro depende de la producción de futuros proveedores activos (trabajadores y negocios) y de los precios que se va a cobrar. Por lo tanto, el sistema «pague sobre la marcha» calza mejor con la realidad económica que un sistema basado en el capital. La población activa provee los medios financieros y reales a la parte jubilada de la población. Es probable que un seguro público con cobertura universal sea más rentable que los seguros de vida privados, que gastarán gran parte de las contribuciones en provisiones, publicidad y gastos en inversiones (derechos, sueldos exorbitantes de banqueros inversionistas, etc.). Además, tiene menos riesgo de perder valor durante crisis financieras, cuando los precios de los activos colapsen.

El valor real de los activos monetarios podría, de todas maneras, ser sustancialmente menor de lo que se espera, ya que los precios de los activos caen cuando, al momento de la jubilación, demasiados activos puestos a la venta por los jubilados persiguen a muchos compradores jóvenes o cuando suben los precios de bienes y servicios. Los activos monetarios, como tales, no incrementan el bienestar de una sociedad, porque a cada activo corresponde un pasivo (deuda) y la riqueza monetaria neta total en una economía siempre es cero (excepto por demandas o pasivos en el exterior). La deuda, incluyendo la pública, no es una carga para las futuras generaciones, que heredan la riqueza positiva (activos) y la deuda. Por lo tanto, ni sufren de la deuda actual ni tienen que reembolsarla. Es un asunto de distribución intrageneracional entre los propietarios de los activos y otros, mas no un asunto de distribución intergeneracional.

La contribución real de los ahorros al bienestar futuro no es el ahorro, sino la inversión que podría ser aliviada por ese ahorro, pero que no depende de él. La producción de bienes de capital financiada únicamente por ahorros puede crecer solo con pleno empleo, si la producción de bienes de consumo decae. En este caso, el ahorro real se aplicará de manera retroactiva a través de mayores precios. Cuando una inversión genera acciones de capital que incrementan la productividad en el futuro (por ejemplo, por medio de equipo o educación), o pueden ser usadas en forma de consumo (por ejemplo, vivienda), mejorará el bienestar futuro y permitirá a las futuras generaciones apoyar a un grupo más grande de jubilados sin bajar su propio ingreso real.

Utilizando la ecuación de la anterior sección («La producción de bienestar desde la oferta»), uno puede ver que la provisión de fuerza laboral L caerá si la cuota de la población activa (= 15-64 años) (A/Pob) decae y la tasa de empleo (L/A) permanece constante. La formación de capital, entonces, debe sustituir a la mano de obra y profundizar el capital para incrementar la productividad (PIB/h), en lugar de expandir la producción con la misma intensidad de mano de obra y capital, ya que las acciones de capital existentes son demasiadas para la menguante fuerza laboral a una intensidad constante.

Lo mismo se aplica para el ahorro de recursos naturales, ya que incrementa la productividad de la futura producción, que podrá emplear menos mano de obra o capital para extraer estos recursos. Por lo tanto, un crecimiento más lento o un descenso de la población mejorará el bienestar individual ya que permitiría aumentar el ingreso per cápita y el consumo, aun cuando los límites naturales del crecimiento impiden más crecimiento global. Particularmente en los países ricos, poblaciones más pequeñas serían una bendición para el planeta ya que el uso per cápita de la naturaleza es mucho más alto que en otros países.

4. Crecimiento social a escala global

El modelo de «crecimiento social» fue desarrollado con Alemania en mente (Task Force, 2012). Alemania es un caso especial ya que ha tenido sustanciales excedentes de cuentas corrientes en la última década, lo cual indica que hay suficiente margen para la inversión doméstica y el consumo sin arriesgar un desbalance externo. La economía global se ajusta al modelo de crecimiento social aun mejor ya que no hay relaciones económicas externas. La economía global no puede adoptar una estrategia de crecimiento conducido por las exportaciones ni crear una posición de red de activos extranjeros. La riqueza monetaria neta global siempre es cero ya que activos y pasivos se cancelan entre sí. Ciertamente,

esta necesita una mejor distribución de la riqueza ya que la desigualdad global es mucho mayor que cualquier desigualdad nacional.

La relación de ingresos entre los más pobres y el quintil de los más ricos de la población mundial (= 20% = 1.400 millones de personas) es 1:50 (Dauderstädt y Keltek, 2011a); mientras que los respectivos valores S80/S20 para países individuales fluctúa desde 1:3 (Escandinavia) a 1:7, con una relación en Alemania de alrededor de 1:5. Los valores internacionales mucho más altos son el resultado de una mayor desigualdad entre países. Por lo tanto, la relación S80/S20 para la Unión Europea es 1:11 (a tasas de cambio) o 1:7 (a ppp) (Dauderstädt y Keltek, 2011b y 2012). A pesar de que una menor desigualdad dentro de los países es deseable y sería beneficiosa, la reducción de la desigualdad global probablemente debe basarse más en alcanzar el crecimiento de los países pobres, que incluso podría venir acompañado de alzas en la desigualdad, ojalá transitorias, dentro de los países (como en el caso de China).

Pero no hay un Estado global que pueda ofrecer los bienes públicos, redistribuir ingresos y regular los mercados globales como lo requiere la lista en la sección «Deuda y crecimiento». Al contrario, la globalización de las economías nacionales, por medio del comercio internacional liberalizado y los flujos financieros, ha reducido el poder de los gobiernos nacionales y los Estados (de bienestar) incluso a niveles inferiores de los que asumen los defensores del libre mercado. Actualmente, los Estados de bienestar han encontrado varias formas de adaptarse según sus diferentes características estructurales (variedades de capitalismo) (Hall Soskice, 2001; Pfaller, 1991; Pierson, 2001). El mayor reto es la competencia tributaria, ya que las empresas asignan las ganancias dentro de las cadenas globales de valor hacia lugares con bajos impuestos, y las familias ricas pueden evadir impuestos, ya sea trasladándose a países de bajos impuestos o transfiriendo su fortuna a paraísos fiscales. Estas posibilidades ya han conducido a un cambio en los sistemas tributarios nacionales, de los impuestos empresariales a los impuestos a las ventas, salarios y otras fuentes tributarias menos móviles. La competencia tributaria es solo una de las consecuencias de la falta de gobernanza económica global.

Ya que no hay un gobierno global para internalizar los costos sociales, proteger al ambiente, a los trabajadores y consumidores, proveer bienes y servicios públicos globales, regular bancos y mercados financieros, políticas de competencia; no se diga seguridad social y redistribución, todos los Estados dependen de acuerdos intergubernamentales u organizaciones internacionales relativamente débiles. Los gobiernos nacionales tienden a proteger ventajas competitivas, incluso a expensas del bien común global. Las empresas multinacionales pueden chantajear a los países amenazándolos con retener o retirar la inversión extranjera.

En realidad, la apertura económica y la integración internacional podrían dar espacio a más crecimiento social. La productividad podría incrementarse por el comercio internacional, como ya indican las cifras recogidas en la sección, «El papel económico del Estado», acerca del sector transable de EE.UU. Como lo demostró Ricardo, la especialización de economías nacionales de acuerdo a sus ventajas comparativas incrementará la producción, el consumo y el bienestar generales, a pesar de que la distribución de esas ganancias entre países depende de la tasa de cambio (la lógica es muy similar a la de la tabla 4). El libre comercio incrementará el bienestar bajo las suposiciones del modelo de Ricardo, desgraciadamente muy exigentes e irreales. Este efecto benéfico en absoluto depende de los niveles de productividad. Incluso un país con menor productividad en todos los sectores se beneficiaría de la especialización en el sector relativamente más productivo. El alza del

ingreso real y el mayor ahorro en mano de obra permite asignar más empleo en los servicios sociales. En un mundo ricardiano, no hay competencia de salarios bajos que amenacen los estándares de vida de los trabajadores de los países de salarios altos.

En una economía mundial integrada con flujos relativamente libres de bienes, servicios y capital (lo que se llama «globalización»), ni Ricardo ni la visión Heckscher-Ohlin son válidas ya. La última asume que la especialización tiene lugar de acuerdo a una dotación de factores con los países con abundante mano de obra, que se especializan en industrias con uso intensivo de mano de obra y otras con abundante capital y uso intensivo de capital. Este proceso debería conducir a mayores salarios en los países (pobres) con abundante mano de obra. Pero, en realidad, el capital global y las empresas multinacionales ubican la producción (que generalmente es parte de una cadena de valor más larga) en lugares donde el costo sea menor debido a bajos salarios o insumos baratos u otros. Este proceso también ha conducido a una disyuntiva entre salarios y productividad, y a una creciente desigualdad en los países pobres.

En los mercados transnacionales, la circulación de ingresos (ver la figura 1) atraviesa las fronteras y ya no puede ser regulada ni equilibrada por un Estado supranacional si los actores privados o Estados individuales generan desequilibrios. La competencia de mano de obra basada en niveles globales de ingresos nacionales muy diferentes ensombrece el desarrollo de salarios en muchos países. La desigualdad del ingreso está creciendo en la mayoría. Sin embargo, la recuperación de algunos países, como China, está reduciendo la desigualdad global entre naciones. El resultante crecimiento en ahorros, no obstante, estimula la especulación en los mercados de activos.

El crecimiento social a nivel global también llama al pleno empleo, además de mayor crecimiento en la productividad por medio de la inversión en la economía real. La demanda deberá ser asegurada a través de una mejor distribución, en particular por medio de salarios orientados a la productividad. Se deberá reducir el desempleo, especialmente en los países pobres; las condiciones de trabajo deberán mejorar; y los salarios deberán incrementarse. Las estrategias de recuperación basadas en los excedentes de las exportaciones y los bajos salarios deberán ser equilibradas con estrategias dirigidas a la demanda interna y a luchar contra la pobreza. El financiamiento de las inversiones necesarias no deberá dejarse en manos de los mal regulados mercados globales de capital, sujetos a los instintos de grupo, las manías y pánicos de la industria financiera. Hasta que no se tomen medidas para reducir los desequilibrios globales y restaurar la economía mundial a algún tipo de equilibrio, acaecerán nuevas crisis económicas y financieras que perjudicarán el crecimiento global y, por lo tanto, el bienestar de todos los países.

El crecimiento social global, en gran medida, requerirá de la recuperación de los países más pobres a fin de reducir la desigualdad global. La recuperación resulta principalmente de un cambio estructural que incremente la productividad y el PIB. La gente dejará la agricultura de subsistencia a fin de trabajar en el sector manufacturero o de servicios, mientras la agricultura se tornará una actividad más orientada al mercado. El alza de la productividad en la agricultura es la base misma en la que se construye el éxito manufacturero de las economías emergentes. Permite tener salarios que son bajos en el ámbito internacional, pero más altos en términos reales a medida que bajen los precios (relativos) de los alimentos. Debido a que el patrón de crecimiento de la mayoría de procesos de recuperación ha seguido el modelo de los países ricos ya desarrollados, la demanda y el uso de recursos han crecido fuertemente con el surgimiento de las economías emergentes, lo cual pone en peligro la base del bienestar del planeta.

Los límites naturales al crecimiento aparecen a medida que suben los precios de los recursos naturales. A pesar de que elevar los precios de las materias primas de alguna forma conducirá al ahorro y a una mayor productividad de recursos, no existe un mecanismo de mercado para proteger los recursos comunes globales, como el clima. En particular, la política sobre el clima depende de la intervención política por medio de límites, impuestos o la creación de mercados para certificados de emisión. Pero una política global de esta naturaleza fracasa debido a la falta de instituciones efectivas de gobernanza global. Para detener el cambio climático y el aumento de producción de CO₂ más allá de la capacidad de absorción del planeta, el crecimiento del PIB deberá limitarse al progreso de separar el crecimiento y las emisiones de CO₂. Dada la actual tasa de crecimiento de la eficiencia (PIB/CO₂), esto permitiría un crecimiento del 2-3%, lo cual implica un crecimiento del ingreso per cápita de alrededor del 1%, mientras la población mundial crece en 1,2%. Distribuido en forma igualitaria entre la población mundial, esto implica un alza del ingreso per cápita en alrededor de USD 100/año. Este monto corresponde a la tasa de crecimiento del PIB de 3,3% en India, 1,6% en China, 0,36% en Europa y 0,24% en EE.UU. (Dauderstädt, 2011).

Sin embargo, estas tasas de crecimiento podrían incrementarse sustancialmente y acelerar el proceso de separación entre el crecimiento y el uso de los recursos naturales, incluyendo la atmósfera. La innovación técnica puede contribuir mucho más que hasta ahora si estuviese respaldada por políticas industriales apropiadas e incentivos de precios. El crecimiento social como un cambio estructural de la manufactura a servicios sociales, como educación, salud y cuidados, que necesitan mucha menos energía y otros recursos naturales, hará que la economía global sea mucho más compatible con las limitaciones planetarias.

Bibliografía

AKERLOF, George

2006 *The Missing Motivation in Macroeconomics*. Disponible en formato electrónico en: www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2007/0106_1640_0101.pdf.

ARK, Bart van, Kirsten JÄGER, Vlad MANOLE y Andreas METZ

2009 *Productivity, performance, and progress: Germany in international comparative perspective*. Bonn: FES. Disponible en formato electrónico en: library.fes.de/pdf-files/wiso/06289.pdf.

AUGURZKY, Boris, Stefan FELDER, Renger van NIEUWKOOP y Alois TINKHAUSER

2012 *Soziale Gesundheitswirtschaft - Impulse für mehr Wohlstand*. Bonn: FES. Disponible en formato electrónico en: library.fes.de/pdf-files/wiso/08872.pdf.

CROUCH, Colin

2011 *The Strange Non-death of Neo-liberalism*. Hoboken: John Wiley & Sons.

DAUDERSTÄDT, Michael

2010a *Soziales Wachstum gegen die Schuldenkrise*. Bonn: FES

2010b *Europas unterschätzte Ungleichheit*. Bonn: FES

2011 *Globales Wachstum zwischen Klima, Gleichheit und Demographie*. Bonn: FES.

2012 «Produktivität im Dienstleistungssektor. Eine Grenze des Wachstums?». En *Wirtschaftsdienst*, Vol. 92, No. 1: 41-45.

DAUDERSTÄDT, Michael, y Cem KELTEK

2011a *Globale Ungleichheit: 50:1 für die Reichen!* Bonn: FES.

2011b «Immeasurable Inequality in the European Union». En *Intereconomics. Review of European economic Policy*, Vol. 46, No. 1: 44-51.

2012 *Eurokrise: Die Ungleichheit wächst wieder in Europa*, Bonn: FES

ELSENHANS, Hartmut

2011 *The Rise and demise of the Capitalist World System*. Leipzig: Leipziger Universitätsverlag.

GIDDENS, Anthony

1998 *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*. Cambridge: Polity Press.

GRAMKE, Kai, Reinhard SCHÜSSLER y Markus MATUSCHKE

2012 *Soziales Wachstum durch produktive Kreisläufe*. Disponible en formato electrónico en: library.fes.de/pdf-files/wiso/08886.pdf.

HALL, Peter A., y David SOSKICE

2001 *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

HIRSCH, Fred

1977 *The Social Limits to Growth*. London: Routledge & Kegan Paul.

LEE, Cheol-Sung, Young-Bum KIM y Jae-Mahn SHIM

2011 «The Limit of Equality Projects: Public-Sector Expansion, Sectoral Conflicts, and Income Inequality in Postindustrial Economies». En *American Sociological Review*, Vol. 76, No. 1: 100-125.

MADDISON, Angus

2001 *The World Economy. A Millennial Perspective*. París: OCDE.

MASLOW, Abraham H.

1943 «A Theory of Human Motivation». En *Psychological Review*, Vol. 50, No. 4: 370-396.

MINSKY, Hyman P.

2011 *Instabilität und Kapitalismus*. Zürich: diaphanes.

NUSSBAUM, Martha C.

2003 «Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice». En *Feminist Economics*, Vol. 9, No. 2/3: 33-59. Disponible en formato electrónico en: avforensics.org/healthcare/Nussbaum.pdf.

PFALLER, Alfred, Ian GOUGH y Gøran THERBORN

1991 *Can the Welfare State compete? A Comparative Study of Five Advanced Capitalist Countries*. Basingstoke: Macmillan.

PIERSON, Paul (ed.)

2001 *The New Politics of the Welfare State*. Oxford: Oxford University Press.

SPENCE, Michael y Sandile HLATSHWAYO

2011 *The Evolving Structure of the American Economy and the Employment Challenge*. Council on Foreign Relations.

STATISTISCHES BUNDESAMT

2004 *Hedonische Preismessung bei EDV-Investitionsgütern*. Disponible en formato electrónico en: www.download.tu-darmstadt.de/wi/vwl2/deutsch/inhalte/lehre/lehre0405/stat2/protected/Hedonische%20Preismessung%20bei%20EDV-Investitionsguatern.pdf.

TASK FORCE SOCIAL GROWTH

2012 *Social Growth: Model of a Progressive Economic Policy*. Berlin: FES. Disponible en formato electrónico en: library.fes.de/pdf-files/id/ipa/08836.pdf.

THE ECONOMIST

2011 «Nokia at the Crossroads. Blazing platforms». 2 de octubre.

WILKINSON, Richard G., y Kate PICKETT

2009 *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*. London: Allen Lane.