

Universidad de Puerto Rico, Recinto de Rio Piedras

Facultad de Ciencias Sociales

Departamento de Economía

Tres ensayos sobre crecimiento económico, desigualdad y justicia

por

Luis D. Quiñones García

Esta tesis se somete al Departamento de Economía en cumplimiento parcial de los requisitos para la obtención del grado de Maestría en Artes en Economía.

©2024. Derechos Reservados.

DEFENSA DE TESIS

Certificamos que el estudiante Luis D. Quiñones García aprobó su Defensa de Tesis. Con la defensa de la tesis, el estudiante cumple con los requisitos del grado de Maestría con concentración en Economía. El título de la tesis es:

"Tres Ensayos sobre Crecimiento Económico, Desigualdad y Justicia"

Certificado hoy miércoles, 15 de mayo de 2024; en Río Piedras, Puerto Rico.

Argeo T. Quiñones Pérez, M.A.
Consejero

Juan A. Lara Fontáñez, Ph.D.
Lector

Carlos A. Rodríguez Ramos, Ph.D.
Lector

Resumen

En esta tesis, a través de tres ensayos independientes, pero con el tema de la desigualdad económica como denominador común, se busca hacer un meta-análisis de esta problemática, sin dejar de incluir aportaciones y puntos de vista originales. En el primer ensayo se repasa la literatura económica reciente con el objetivo de identificar los mecanismos de transmisión mediante los cuales el nivel de desigualdad económica influye en la tasa de crecimiento económico y se ausculta la posibilidad de que un alto nivel de desigualdad económica sea un síntoma de una asignación ineficiente de recursos económicos. Posteriormente se hará una exposición y análisis del rol del sector financiero, del comercio internacional y del cambio tecnológico en el aumento de esta. En el segundo ensayo se comienza mostrando como el modelo de crecimiento de Solow predice una convergencia de ingresos entre países y se examina como esta hipótesis se ha planteado en modelos posteriores. Además, se expone como el rol del gobierno ha sido incorporado en los modelos de crecimiento endógeno como garante y propulsor del desarrollo del capital humano. Por último, el tercer ensayo busca enmarcar el problema de la desigualdad económica desde su dimensión moral, haciendo una descripción de la teoría de la justicia de John Rawls y examinando la misma bajo la óptica del trabajo de Amartya Sen a través del enfoque de las capacidades y su crítica al uso de los bienes primarios como medida del bienestar humano.

Agradecimientos

Al profesor Argeo T. Quiñones Pérez, director del comité evaluador de esta tesis, por haberse interesado en este trabajo y proveerme valiosas correcciones y recomendaciones. También por siempre estar accesible para conversar sobre esta tesis o de temáticas sociales en general.

A la Universidad de Puerto Rico, que como institución central en el desarrollo del Puerto Rico moderno, ha representado lo mejor de nuestras aspiraciones como pueblo y ha sido ejemplo de la forma en que las instituciones influyen y moldean el carácter humano. Ciertamente sin la formación obtenida en sus aulas, este proyecto no hubiese sido posible.

A mis padres por enseñarme a ser responsable y perseverante, pero sobre todo, por su incondicional apoyo con todos mis proyectos académicos y metas de vida.

Índice

Introducción.....	1
1 Causas y consecuencias de la desigualdad económica: tendencias contemporánea.....	4
1.1 Introducción.....	4
1.2 Desigualdad y crecimiento.....	4
1.3 Desigualdad y desarrollo: Kutnez revisitado.....	6
1.4 El coeficiente Gini y sus limitaciones.....	7
1.5 El rol del sector financiero.....	9
1.6 El cambio tecnológico y el comercio internacional.....	10
1.7 Desigualdad y políticas públicas.....	11
1.8 La paradoja de la monopolización y el libre mercado.....	15
1.9 Conclusión.....	17
Bibliografía.....	18
2 Modelos de crecimiento económico: desigualdad entre países y el rol del gobierno....	20
2.1 Introducción.....	20
2.2 Modelos de crecimiento económico y convergencia.....	20
2.3 El rol del gobierno en los modelos de crecimiento endógeno.....	23
2.4 Recaudación tributaria optima.....	25

2.5 Conclusión.....	27
Bibliografía.....	27
3 Desigualdad económica y justicia distributiva: John Rawls y Amartya Sen.....	29
3.1 Introducción: La desigualdad en la teoría económica.....	29
3.2 John Rawls y la justicia distributiva.....	32
3.3 Bienes primarios y la crítica de Amartya Sen.....	36
3.4 Conclusión.....	39
Bibliografía.....	41
Conclusión.....	42

Introducción

La temática central de esta tesis es la problemática más importante que existe en la economía de los países desarrollados, este es el aumento desproporcionado de la desigualdad económica que se experimenta en estos países desde hace varias décadas y su efecto en el bienestar social y el crecimiento económico. A pesar de su aparente centralidad, en los debates económicos contemporáneos, esta área de investigación fue relegada por una disciplina que se concebía como meramente descriptiva que por tanto se debía centrar en cuestiones de eficiencia a la vez que los asuntos normativos se le dejaban a los políticos y administradores.

El énfasis que la disciplina económica le puso al análisis de los mercados libres y competitivos opaco la importancia de considerar como el poder de mercado le permitía a ciertos actores económicos fijar precios y salarios e influenciar en la política para buscar legislación favorable a sus intereses. Sin analizar el rol del poder es difícil entender las condiciones que producen y hacen que se mantenga la desigualdad económica. Por último, la revolución econométrica aunque con sus logros a la hora de identificar mecanismos causales para explicar ciertos fenómenos económicos, acaparó la metodología de la economía a tal nivel que se terminó por descartar acercamientos históricos, institucionales o empíricos que muchas veces eran más certeros a la hora de identificar y explicar fenómenos económicos.

A través de tres ensayos independientes, pero con el tema de la desigualdad económica como denominador común, se busca en esta tesis, hacer un meta-análisis sin dejar de incluir aportaciones y puntos de vista originales. Los ensayos a grandes rasgos se enmarcan dentro de la tradición de la economía política; disciplina que busca teorizar

sobre fenómenos económicos tomando en cuenta consideraciones históricas, políticas, institucionales y morales. Aunque el análisis presentado está enfocado en los países de la OCDE, se parte de la aspiración de que los diagnósticos y recomendaciones de política pública expuestas en este trabajo puedan tener aplicabilidad en países con diferentes niveles de desarrollo.

El primer ensayo tiene como objetivo identificar los mecanismos de transmisión mediante los cuales el nivel de desigualdad económica influye en la tasa de crecimiento económico y examinar la posibilidad de que un alto nivel de desigualdad económica sea un síntoma de una asignación ineficiente de recursos económicos. En la primera parte del artículo se repasará la literatura económica reciente que trata sobre desigualdad económica y se auscultará la evolución de esta, durante las últimas décadas. Posteriormente se hará una exposición y análisis del rol del sector financiero, del comercio internacional y del cambio tecnológico en el aumento de esta.

En el segundo ensayo se comienza mostrando como el modelo de crecimiento de Solow predice una convergencia de ingresos entre países y posteriormente se examina como esta hipótesis se ha planteado en modelos posteriores. En la segunda parte del trabajo, se expone como el rol del gobierno ha sido incorporado en los modelos de crecimiento endógeno. Se pondrá particular énfasis en la teoría de tributación óptima y en el rol fundamental que el estado debe asumir como garante y propulsor del desarrollo del capital humano.

Por último, el tercer ensayo busca analizar el problema de la desigualdad económica desde su dimensión moral, haciendo una exposición de la teoría de la justicia de John Rawls, donde este establecería su concepción de lo que debe ser una sociedad

justa y de esta manera intenta resolver el problema de la distribución justa de los bienes en la sociedad a la vez que desarrolla una alternativa moral al utilitarismo. Posteriormente se examinará la misma bajo la óptica del trabajo de Amartya Sen a través del enfoque de las capacidades y su crítica al uso de los bienes primarios como medida del bienestar humano.

1 Causas y consecuencias de la desigualdad económica: tendencias contemporáneas

1.1 Introducción

Ya entrados en la tercera década del siglo XXI, en un momento donde la mayoría de las economías del mundo, registran crecimiento económico y parecen estar libres de las secuelas causadas por la Gran Recesión, surge un nuevo consenso en torno a la naturaleza del principal problema económico que enfrentan las economías desarrolladas. Este es el aumento desproporcionado de la desigualdad económica que se experimenta en estos países desde hace varias décadas, y su efecto en el bienestar social y el crecimiento económico.

Este artículo tiene como objetivo identificar los mecanismos de transmisión mediante los cuales el nivel de desigualdad económica influye en la tasa de crecimiento económico y examinar la posibilidad de que un alto nivel de desigualdad económica sea un síntoma de una asignación ineficiente de recursos económicos. De esta forma, se pone en duda la validez del supuesto de la economía neoclásica que establece que, en una economía de libre mercado, la riqueza del individuo refleja su aportación productiva a la economía.

1.2 Desigualdad y crecimiento

En años recientes se ha observado un creciente consenso en la literatura de temas económicos en torno a que altos niveles de desigualdad económica pueden afectar el crecimiento económico a largo plazo de los países que la experimentan. Ostry, Berg y Tsangarides (2014), indican que, para establecer una relación de causalidad entre estos dos fenómenos, es necesario identificar los mecanismos de transmisión mediante los

cuales un evento desemboca en sus consecuencias. En su artículo se destacan mecanismos de transmisión de índole económica como el gasto público en educación y salud, que suele verse reducido a la vez que aumenta la desigualdad económica. Otros mecanismos de transmisión de carácter político que son relevantes para el análisis holístico de esta problemática, pero que no son el enfoque de este artículo, podrían ser la pérdida de confianza en las instituciones públicas que pueden redundar en inestabilidad política a la vez que se socava el consenso en torno al sistema socio económico y político. Esto provocaría una reducción en la inversión afectando de esta manera el crecimiento económico a largo plazo.

Se observa como cada vez son más frecuentes las consolidaciones de empresas, creando una acumulación mayor de riquezas en pocas manos y limitando el espacio para que nuevos competidores entren al mercado. La existencia de pocas empresas en áreas como la innovación tecnológica hace que el rendimiento de las rentas económicas que ganan estas empresas por inversiones e innovaciones pasadas sea desproporcionado y mayor al esperado en un mercado competitivo, esto ha tenido como efecto salarios bajos debido a menor producción e inversión. Se le añade a esto, la pérdida de derechos laborales que vienen enfrentado los trabajadores hace años y las trabas impuestas por el gobierno y las empresas a la cada vez menos frecuente negociación colectiva. Además, algunos estudios han señalado que una mayor proporción del empleo a tiempo parcial y temporal unido a una disminución en la afiliación sindical que podría reducir el poder de negociación laboral, son factores que exacerban la desigualdad salarial en algunas economías avanzadas.

Enfocándonos en los aspectos concernientes a la eficiencia económica se debe reconocer que cierto nivel de desigualdad económica puede influir positivamente en el crecimiento al proporcionar incentivos para la innovación y el emprendimiento. Sin embargo, si el nivel de desigualdad reduce el ingreso de los individuos en el estrato salarial más bajo, esto puede reducir el crecimiento a largo plazo, ya que priva a este sector de la población de la capacidad para acumular capital físico y humano a través del acceso a la salud y la educación. El aumento de la concentración de ingresos también podría reducir la demanda agregada y socavar el crecimiento, porque la clase acaudalada gasta una fracción menor de sus ingresos que los grupos de ingresos medios y bajos.

1.3 Desigualdad y desarrollo: Kuznets revisitado

Simon Kuznets en el artículo: “Economic Growth and Income Inequality” (1955) sugiere que, durante las primeras fases del crecimiento económico industrial de una nación, habrá un aumento en la desigualdad económica. Los procesos de industrialización tenderían a favorecer a las clases altas, ya que su posición económica se tiende a reforzar, producto de las ganancias derivadas de las nuevas industrias. Además de esto, se producirían cambios demográficos como es el decrecimiento en la tasa de mortandad, siendo esto desfavorable para la posición económica relativa de los grupos de bajos ingresos. Mientras que el proceso de industrialización se expande, Kuznets teoriza que la desigualdad se irá reduciendo a medida que la tasa de natalidad baja y el nivel de urbanización aumenta. Otro factor que debe ser destacado como una de las causas de la reducción en la desigualdad es que las sociedades industriales tienden a tener un estado benefactor más amplio que las sociedades preindustriales.

Enfocándose en los países en vías de desarrollo, Kuznets también destaca que el ingreso per cápita de estos, no es suficiente para sostener el nivel de ahorro necesario para desarrollar una amplia base industrial. Además, en estos países un nivel alto de ahorro es solamente posible entre los individuos con ingreso en los estratos más altos, ya que la concentración de ahorro y de activos en este nivel es más pronunciada que en los países desarrollados. Dado que los países en vías de desarrollo no tienen una clase media relativamente amplia, existe un amplio margen entre la proporción de la población cuyo ingreso promedio está muy por debajo del promedio nacional y un pequeño grupo que tiene los ingresos más altos del país. En cambio, los países desarrollados, se caracterizan por tener un aumento en el nivel de ingreso, mucho más gradual comparado con los países en la fase inicial del despegue económico.

La implicación del razonamiento de Kuznets parece ser que debe existir una reducción sostenida en la desigualdad económica a medida de que un país pasa por un proceso de desarrollo económico, sin embargo un análisis en torno a la distribución de ingreso en la mayoría de los países desarrollados parece indicar un proceso fundamentalmente diferente, específicamente se observa una reducción en la desigualdad económica en el periodo inmediatamente posterior al fin de la Segunda Guerra Mundial seguido por un nuevo aumento de la desigualdad que comienza a partir de la década de 1980s con el comienzo del consenso neoliberal.

1.4 El coeficiente Gini y sus limitaciones

Federico Cingano en su artículo “Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth” (2014) al igual que la mayoría de los autores que abordan el tema de la desigualdad, utiliza el coeficiente de Gini como indicador de la dispersión de los

ingresos en determinado país. Destaca particularmente que el Gini promedio para los países de la OCDE en la década del 1980 era 0.29, sin embargo, ya para comienzos de la década de 2010 este había aumentado hasta 0.32. En este mismo periodo el coeficiente de Gini aumentó en 17 de los 22 países de la OCDE para los que se dispone de series de tiempo largas, aumentando en más de 5 puntos en Finlandia, Israel, Nueva Zelanda, Suecia y los Estados Unidos.

Es de particular importancia reconocer las limitaciones que posee el coeficiente de Gini como indicador de distribución de ingreso, debido a que, en muchos casos, los mecanismos de transmisión positivos y negativos detrás del vínculo entre la desigualdad y el crecimiento podrían estar asociados con la desigualdad en partes específicas de la distribución del ingreso. Por ejemplo, podría suceder que una única estadística de desigualdad pueda terminar capturando un efecto causal relativamente poco importante entre la desigualdad y el crecimiento, pero al utilizar otros indicadores más complejos del perfil de desigualdad de ingresos, como las proporciones de los percentiles de ingresos, se podría determinar una causalidad significativa entre la desigualdad de ingresos y el crecimiento en una parte específica de la distribución.

Se destaca por ejemplo que algunos mecanismos negativos como imperfecciones del mercado financiero e inestabilidad política, están asociados con la desigualdad en el extremo inferior de la distribución. Por su parte la mayoría de los mecanismos positivos, como las tendencias de ahorro o consideraciones en torno a los incentivos económicos dependen más del grado de desigualdad en la parte superior de la distribución del ingreso. Como parte de las conclusiones a las que llega el artículo se sugiere que la reducción de la desigualdad mediante la minimización de las disparidades de ingresos en la parte

inferior de la distribución del ingreso tiene un mayor impacto positivo en el desempeño económico que si el objetivo fuera reducir la desigualdad en los estratos más altos (Cingano 2014).

1.5 El rol del sector financiero

La gran recesión ha dejado entrever la posibilidad de que un sector financiero demasiado grande pueda provocar una ineficiente asignación de recursos desalentando el ahorro y fomentando la especulación. Cecchetti y Kharroubi en “Why Does Financial Sector Growth Crowd Out Real Economic Growth?” (2015) establecen que el tamaño del sector financiero tiene un efecto en forma de U invertida sobre el crecimiento de la productividad, es decir, se llega a un punto en el que la ampliación del sistema financiero puede reducir el crecimiento real, ya que este sector compite con el resto de la economía.

Un creciente cuerpo de evidencia sugiere además que la desigualdad económica tiene un efecto causal en las crisis económicas provocando que las recesiones sean más frecuentes y severas, el aumento en la financiarización de la economía, es decir, que el sector financiero tenga cada vez una proporción más amplia en la actividad económica, la extensión excesiva del crédito, una relajación en los estándares de suscripción de hipotecas y la desregulación financiera, se consideran como algunos de los mecanismos de transmisión que posibilitan esta relación causal.

Es posible que para compensar su pérdida de poder adquisitivo, los grupos de menores ingresos puedan intentar seguir endeudándose para financiar su consumo, lo que tendría como resultado una disminución de la tasa de ahorro agregada. Al mismo tiempo, sin embargo, es probable que se produzcan efectos negativos sobre la estabilidad del

mercado financiero, ya que las clases altas, que ahora tienen recursos financieros adicionales, busquen inversiones rentables u oportunidades especulativas. Esto puede contribuir a la caída de los estándares crediticios si no logran encontrar suficientes oportunidades de inversión segura y rentable.

1.6 El cambio tecnológico y el comercio internacional

Dabla-Norris, Kochhar, Ricka, Suphaphiphat, y Tsounta en su artículo: “Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective” (2015) destacan que los cambios tecnológicos pueden aumentar de manera desproporcionada la demanda de mano de obra calificada sobre la mano de obra poco calificada a la vez que facilita la eliminación de muchos puestos de trabajos a través de la automatización. Se señala que aunque el comercio internacional ha sido un motor para el crecimiento en muchos países al promover la competitividad y mejorar la eficiencia, los altos flujos comerciales y financieros entre países, se citan comúnmente como propulsores de la desigualdad de ingresos. La apertura comercial podría tener efectos mixtos sobre los salarios de la mano de obra no calificada en los países avanzados, a la vez que se cierran las posibilidades de los trabajadores no calificados para ingresar en la clase media, también podría aumentar los salarios reales al bajar los precios de los productos importados. Por otro lado, el aumento de los flujos comerciales podría reducir la desigualdad de ingresos en los países en vías de desarrollo al aumentar la demanda y los salarios de los abundantes trabajadores poco calificados. Cuando se examina el impacto del comercio en la desigualdad, la evidencia parece indicar que tiene un efecto incrementador en los países desarrollados pero minimizador cuando se analiza en términos de la economía global.

Los cambios tecnológicos pueden aumentar desproporcionadamente la demanda de capital y mano de obra calificada sobre la mano de obra poco calificada al eliminar muchos empleos a través de la automatización o aumentar el nivel de habilidad requerido para alcanzar o mantener esos empleos (Acemoglu 1998). Por tanto, es importante señalar la necesidad de tomar en cuenta la posibilidad de que el cambio tecnológico, producto de innovaciones en la robótica y la inteligencia artificial, destruya más empleos que los que cree; esto causaría un aumento todavía mayor en la desigualdad económica y obligaría a los gobiernos a poner en efecto nuevas políticas públicas redistributivas. Como parte del debate público en torno a esta problemática se ha llegado a plantear la necesidad de implementar una reducción en la jornada laboral para que más empleados se dividan los puestos de trabajo existentes y un ingreso básico universal para compensar a los ciudadanos por los ingresos dejados de devengar y así evitar una desigualdad económica mayor.

1.7 Desigualdad y políticas públicas

Joseph Stiglitz en su artículo, “The Origins of Inequality and Policies to Contain it” (2015) comienza comentando el trabajo de Tomas Piketty, *El capital en el siglo XXI* (2014) donde este parece sugerir que el alto y creciente nivel de desigualdad observado en la mayoría de los países occidentales es consecuencia inevitable del capitalismo. Sin embargo, Stiglitz establece que la desigualdad económica mencionada es producida principalmente por políticas públicas específicas y no es consecuencia intrínseca de las fuerzas económicas capitalistas. Argumenta que los niveles de desigualdad económica presentan unas marcadas diferencias en países con estructuras económicas similares. Utilizando como base el caso de los Estados Unidos, este país tiene niveles de inequidad

mayores a los de países europeos miembros de la OECD que tienen un modelo económico similar. Como parte de su análisis, se enfatiza en la necesidad de distinguir entre capital y riqueza; igualmente se expone que una parte substancial del aumento de la riqueza de la clase alta es producto de ganancias de capital como el aumento en el valor de la tierra y de otras rentas. El valor de la tierra pudiese aumentar, sin embargo, en términos reales esto no hace al país más rico. El hecho de que el capital en su sentido productivo, este creciendo a una tasa menor que la riqueza, podría explicar la falta de crecimiento de la productividad y de los salarios.

Desde la perspectiva neoclásica la desigualdad económica intrínseca del sistema capitalista históricamente era explicada como un reflejo de las contribuciones económicas de los individuos, sin embargo, Stiglitz argumenta que en la actualidad; partir desde un análisis del poder de mercado y la explotación es lo más apropiado. Haciendo alusión al artículo: “Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities.” (Piketty, Saez y Stantcheva, 2014) expone que esta investigación concluyó que un aumento de impuestos en el tope de la distribución de ingreso no provoco una desaceleración del crecimiento. Esto es contrario a lo que predice el modelo neoclásico y cónsono con el modelo de explotación, ya que este aumento impositivo desalienta la búsqueda de rentas y por tanto debe tener un efecto positivo en la economía. Fundamentándose en esto, se recomienda un impuesto a las ganancias de capital derivadas de la tierra, que tendría la capacidad de reducir la desigualdad económica a la vez que optimiza la eficiencia económica incentivando mayor inversión de capital real.

Otro aspecto fundamental que se debe considerar es que altos niveles de desigualdad económica pueden concentrar el poder político y de toma de decisiones en

manos de los que ostentan el poder económico, estos tendrían un incentivo para desviar sus esfuerzos hacia la obtención de favoritismo de parte del estado, lo que a su vez resulta en una mala asignación de recursos, corrupción y nepotismo. Por otro lado, los ciudadanos pueden perder la confianza en las instituciones políticas, erosionando la cohesión social y causando inestabilidad política. El artículo: “Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility” de M. Corak (2013) los autores establecen que los países con un alto nivel de desigualdad de ingresos tienden a tener un nivel más bajos de movilidad intergeneracional, siendo los ingresos de los padres el determinante más importante del ingreso futuro de los hijos. Stiglitz (2015) señala que comúnmente la desigualdad de ingresos se traduce en desigualdad política, por ejemplo, en los Estados Unidos, su marco jurídico proporciona un gran margen para la influencia del dinero en el proceso de creación de política pública. En casos como este, se podría entrar en un círculo vicioso donde estas ventajas políticas se traducían en mayores beneficios económicos para la clase alta.

De igual manera en el artículo de Furman y Orszag (2018) se explora la posibilidad de que la desaceleración del crecimiento de la productividad y el aumento de la desigualdad económica tengan como causa común, la reducción de la competencia y el dinamismo producto de políticas públicas específicas. Citando el trabajo de Gutiérrez y Philippon (2017) donde se establece que la competencia reducida puede explicar la mayor parte de la inversión insuficiente desde principios de la década de 2000 y partiendo del hecho de que si bien la concentración ha aumentado en Estados Unidos, la misma ha disminuido en algunos miembros de la Unión Europea; es posible concluir que este aumento en la concentración empresarial no es el resultado “natural” de la eficiencia,

sino que refleja decisiones políticas deliberadas. Grullon, Larkin y Michaely (2019) confirman este hallazgo cuando, tomando de referencia el caso de los EE. UU, establecen que las industrias que han experimentado una creciente concentración exhiben aumentos en sus ganancias proporcionales a su nivel de concentración. Este hallazgo implica que la causa de este aumento en ganancias ha sido el resultado de un aumento en los márgenes de ganancias y no un aumento en eficiencia operacional.

Es posible que los sistemas económicos que se fundamentan en la lógica del sistema de libre mercado no produzcan resultados eficientes debido a una serie de imperfecciones del mercado; entre ellos se destacan la información costosa y asimétrica, el poder de mercado debido a las economías de escala y las externalidades de varios tipos. En teoría, las leyes de la competencia deben limitar el beneficio que una empresa pueda acumular en un corto periodo de tiempo, sin embargo, en el caso donde la empresa tiene la capacidad para ejercer poder monopolístico, esto no sucede, redundando en una pérdida neta de bienestar social. En principio, estas imperfecciones del mercado brindan oportunidades para que la intervención del gobierno mejore los resultados del mercado. Sin embargo, el tipo apropiado de intervención (impuestos, regulación, fomento de la competencia o provisión de producción por parte del gobierno) no puede determinarse en abstracto y puede variar entre los diferentes sectores económicos.

Este razonamiento representa una ruptura con el supuesto de la economía neoclásica que alega que las intervenciones estatales en la economía con el fin de reducir la desigualdad económica conducirían invariablemente a una pérdida de eficiencia económica. El análisis desarrollado en este artículo muestra que políticas como la inversión pública en: infraestructura, salud, educación y beneficencia social pueden ser

favorables tanto para la eficiencia económica como para la reducción de la desigualdad. Es posible que un aumento en la desigualdad económica pueda ser más dañino para el crecimiento económico, si el nivel de desigualdad del país ya es alto. Por otro lado, en países donde el nivel de redistribución progresiva de la riqueza es alto, se encontró que podría existir un umbral, que al ser superado, cualquier redistribución adicional afectaría el crecimiento económico. Preguntas recurrentes que deben surgir, son: ¿Es la desigualdad un prerequisite esencial para el crecimiento? ¿Una mayor dispersión de ingresos entre los individuos socava el crecimiento? ¿Cuáles son las consecuencias a corto y largo plazo de las políticas redistributivas sobre el crecimiento?

1.8 La paradoja de la monopolización y el libre mercado

Cuando los economistas discuten la pérdida de eficiencia económica parten del supuesto de la existencia de un compromiso (Trade off) entre la eficiencia y la igualdad. Regularmente se asume que un aumento en la igualdad produce una pérdida de eficiencia y por tanto de bienestar social. En teoría, la competencia perfecta sería la solución óptima al problema. A medida que nos acercamos a este estado teórico de manera asintótica la eficiencia económica tiende a infinito mientras la desigualdad económica tiende a cero. Sin embargo, cuando analizamos las economías reales, es evidente no solo que no existe tal estado, sino que las economías de mercado existen en un estado de desequilibrio intrínseco con una tendencia hacia la monopolización. Esto no implica necesariamente que los monopolios son negativos para el crecimiento económico ya que existen ciertos sectores en la economía como la transportación pública o la producción energética, cuya asignación más eficiente de recursos se da a través de una empresa monopolística.

Debido a que el libre mercado de manera natural en algunos sectores tiende hacia la monopolización, es importante distinguir entre este y el mecanismo de competencia que en algunas ocasiones solamente puede ser perpetuado a través de la intervención gubernamental. En términos de política pública, comúnmente se piensa que la distinción izquierda/derecha aplicada al ámbito económico, implica que los proponentes de políticas de “derecha” defienden la existencia de una economía de mercado con la menor intervención estatal posible; mientras los defensores de políticas de “izquierda” proponen la regulación de la actividad económica por parte del estado y por tanto buscan alejarse del ideal del libre mercado. Esto no es del todo cierto, el hecho de que el sistema de mercado tienda a la monopolización en ciertas áreas de la producción económica es una paradoja ya que el monopolio, por definición es lo opuesto del sistema de libre mercado. Esto se ejemplifica cuando muchas veces, economistas y creadores de políticas de “derecha”, toleran la monopolización en el sector privado y por el contrario son los de “izquierda” los que están dispuestos a romper monopolios y regresar ese sector productivo a un sistema de libre mercado.

A la hora de analizar políticas públicas para atajar el problema de la monopolización es necesario reconocer que existen sectores económicos cuyo nivel de mayor eficiencia productiva se alcanza mediante una organización industrial monopolística. Las empresas de telecomunicaciones, por ejemplo, tienen rendimientos crecientes a escala que hacen ineficiente la coexistencia de una multiplicidad de proveedores. Otro ejemplo contemporáneo es el de las redes sociales donde la monopolización produce un beneficio genuino gracias a las externalidades de red; estamos mejor con una sola red social donde podemos encontrar a todos nuestros amigos

en lugar de fragmentarlos en múltiples redes de este tipo. Además de esto, la competencia global puede impulsar la consolidación de capacidad productiva para alcanzar la escala necesaria para competir en el mercado internacional. La economía digital dominada por las empresas en el sector tecnológico plantea particulares interrogantes en torno a la determinación de las políticas antimonopolísticas efectivas, ya que nos encontramos ante la posibilidad de que las políticas antimonopolísticas convencionales produzcan una menor eficiencia y productividad en el sector, debido a la pérdida de las economías crecientes de escala y a los efectos red. Una teoría de monopolios cuasi-naturales debe poder explicar las características de estas empresas que aunque no son monopolios naturales, debido a las economías de escalas y las externalidades de red, se comportan de forma similar.

1.9 Conclusión

Es innegable que durante las últimas tres décadas, la mayoría de las economías avanzadas han visto un aumento en la desigualdad del ingreso, sin embargo, se ha observado una reducción en la desigualdad global implicando así cierta convergencia entre países de ingreso bajo y alto. De la literatura presentada se puede concluir que los mecanismos que causan y perpetúan la desigualdad económica pueden ser particularidades de un país específico como son: las políticas fiscales, la desregulación de los mercados laborales o la estructura de su sector financiero; por otro lado, pueden ser producto de fuerzas globales como lo son el comercio internacional y el cambio tecnológico. A base de lo expuesto en este ensayo, preguntas que surgen como posibles líneas de investigación para trabajos futuros serían: ¿Es el Índice Gini el indicador estadístico más adecuado para examinar la relación entre la desigualdad y el

crecimiento?; ¿Es inevitable un aumento en la desigualdad económica cuando los países de ingreso bajo comienzan su despegue económico, tal como estableció Kuznets?; ¿La desigualdad económica es producto de un exceso de libre mercado, o por el contrario, de una creciente monopolización y por tanto, una carencia de libre mercado?

Bibliografía

- Acemoglu, D. (1998). Why Do New Technologies Complement Skills? Directed Technical Change and Wage Inequality. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(4), 1055–1089.
- Berg, A., Ostry, J., Tsangarides, C. (2014). Redistribution, Inequality, and Growth. IMF *Staff Discussion Note*, 2014(002).
- Cecchetti, S. G., Kharroubi, E. (2015). Why Does Financial Sector Growth Crowd Out Real Economic Growth? *BIS Working Paper*, 490.
- Cingano, F. (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, 163.
- Corak, M. (2013). Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 79-102.
- Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Ricka, F., Suphaphiphat, N., Tsounta, E. (2015). Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. *IMF staff discussion*

note 15(13):1.

Furman, J., Orszag, P. (2018). Slower Productivity and Higher Inequality: Are They Related? *Peterson Institute for International Economics Working Paper, 2018(4).*

Grullon, G., Larkin, Y., Michaely, R. (2019). Are US Industries Becoming More Concentrated? *Review of Finance, 23(4), 697-743.*

Gutiérrez, G., Philippon, T. (2017). Declining Competition and Investment in the U.S. *NBER Working Papers, 23583.*

Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review, 45(1), 1-28.*

Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI.* Fondo de Cultura Económica.

Piketty, T., Saez, E., Stantcheva, S. (2014). Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities. *American Economic Journal: Economic Policy, 6(1), 230-71.*

Stiglitz, J. (2015). The Origins of Inequality and Policies to Contain it. *National Tax Journal, 68(2), 425-448.*

2 Modelos de crecimiento económico: desigualdad entre países y el rol del gobierno

2.1 Introducción

El modelo de crecimiento de Robert Solow, uno de los más populares para explicar el crecimiento económico, hace una predicción fundamental que es una consecuencia directa del supuesto de rendimientos decrecientes. Se plantea que un grupo de países, que tengan acceso a la misma: tecnología, tasa de crecimiento poblacional y propensión al ahorro; y sólo difieran en términos de su razón de capital-trabajo inicial deben converger a la misma razón de capital-trabajo en estado estacionario y en última instancia, deben exhibir niveles similares de ingreso per cápita. Esto sucedería independientemente del estado inicial de cada una de estas economías, medida por sus niveles iniciales de ingreso per cápita. Esta implicación es el tema central de la sección inicial de este artículo, vista a la luz de modelos de crecimiento desarrollados posteriormente. En las siguientes dos secciones, se expondrá en términos generales, como se ha incorporado el rol del gobierno en los modelos de crecimiento, poniendo particular énfasis en la teoría de tributación óptima y en el rol fundamental que el estado debe asumir como garante y propulsor del desarrollo del capital humano.

2.2 Modelos de crecimiento económico y convergencia

N. Gregory Mankiw, David Romer y David N. Weil en su artículo: “*A Contribution to the Empirics of Economic Growth*” (1992), comienzan destacando que a pesar de la tendencia existente entre los economistas a descartar el modelo de crecimiento de Solow a favor de modelos de crecimiento endógeno que asuman un capital con rendimientos marginales crecientes o constantes, es posible explicar gran parte de la

variabilidad de los ingresos entre países manteniendo el supuesto de rendimientos decrecientes. Para esto, postulan un modelo de crecimiento de Solow aumentado con capital humano: $Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta (A(t)L(t))^{1-\alpha-\beta}$, donde (H) representa el capital humano. Los autores asumen que: $\alpha + \beta > 1$ para asegurar la existencia de rendimientos marginales decrecientes entre los factores. En el caso donde $\alpha + \beta = 1$, se estaría ante un modelo de crecimiento endógeno donde los países que ahorran más crecerían más rápido indefinidamente y los países ya no convergerían en términos de ingreso per cápita, incluso en el caso de tener las mismas preferencias y tecnología.

Como parte de la exposición del modelo, se aclara que el modelo de Solow no predice convergencia en ingreso per cápita entre los países, solamente implica convergencia hacia el estado de equilibrio de cada país. Esto implica que las diferencias entre ingreso per cápita se deben a discrepancias entre los determinantes del estado de equilibrio, entendiéndose capital humano, físico y crecimiento poblacional. El modelo expuesto en este trabajo predice que países con tecnología, tasas de crecimiento poblacional y acumulación de capital similar deben converger hacia un mismo ingreso per cápita. Finalizan concluyendo que en general el modelo de Solow es consistente con la evidencia empírica cuando se reconoce la importancia tanto del capital físico como del capital humano.

Paul M. Romer comienza su artículo: "*Increasing Returns and Long-Run Growth*" (1986) exponiendo como en los modelos de crecimiento clásicos se supone que la tasa de retorno de la inversión y la tasa de crecimiento de los países converjan en un equilibrio estable. En cambio, en el modelo que se busca desarrollar en este trabajo, se concibe el conocimiento como la forma básica de capital, en este caso es viable tener un

retorno de capital creciente en vez de decreciente como se asume en los modelos clásicos. Esto implica que es posible que la producción económica crezca sin ningún tipo de limitación con una tasa que aumenta monótonicamente a través del tiempo. En este tipo de modelo de crecimiento endógeno el nivel de producción per cápita entre diferentes países no tiene por qué converger hacia un equilibrio común. Existiría la posibilidad de que el crecimiento podría mantenerse persistentemente bajo en algunos países. Robert Barro (1991) en un análisis empírico corroboraría esto, estableciendo que el capital humano es el determinante principal de la convergencia entre países; consecuentemente la "convergencia condicional" solo sería posible entre países con capital humano similar.

Partiendo de la evidencia empírica que se expone en el artículo, se postula que siempre existe un país que es líder en la producción de conocimiento y tecnología de manera que parte del crecimiento económico de los países "seguidores" se debe en parte al proceso de imitación y transmisión del conocimiento existente. Los datos que se presentan sugieren que la productividad en los Países Bajos, país líder en 1700 era esencialmente cero, mientras que para 1890 la productividad del país líder para ese entonces, Estados Unidos era de un 2.3. Esa productividad creciente de forma monótonica durante 200 años, Romer la asume como evidencia que valida los supuestos de su modelo. Otra información relevante que también se presenta, muestra que cuando los países están agrupados en economías: industrializadas, intermedias, de planificación central y en vías de desarrollo, parecería que existe una tendencia a la convergencia hacia un nivel de productividad específico para cada grupo, sin que exista una tendencia hacia una convergencia general.

2.3 El rol del gobierno en los modelos de crecimiento endógeno

Robert Barro en su artículo: “*Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth*” (1990) busca extender los modelos de crecimiento económico endógeno existentes con el fin de incorporar al sector gubernamental. Estos modelos se apartan del marco teórico tradicional, remplazando el supuesto del rendimiento marginal decreciente con un rendimiento constante, esto es razonable cuando definimos (K) como capital físico y capital humano. En un modelo con un solo bien de capital la función de producción sería: $Y = AK$. Para lograr incorporar al sector gubernamental, establece una función de producción Cobb-Douglas que incluye capital privado y el sector público: $Y = AK^{1-a}g^a$. Existen rendimientos constantes a escala cuando se combinan ambos factores, pero rendimientos decrecientes para cada uno por separado. Los servicios públicos son financiados por un impuesto al ingreso, de tarifa fija: $G = T = ty = tAK^{1-a}g^a$. Un aumento en t , significa un aumento en la cantidad relativa de insumos públicos y por tanto una subida en el coeficiente que relaciona el capital (K) con la producción (Y).

El modelo implica que la tasa de crecimiento y la tasa de ahorro de la economía aumentan inicialmente cuando se añade el rol de los gastos gubernamentales productivos, pero eventualmente cada tasa alcanza un punto óptimo y luego disminuye. En el caso de una función de producción Cobb-Douglas con un exponente (a) para el sector gubernamental, el valor $[(g / y) = a]$ maximiza la tasa de crecimiento y la utilidad alcanzada por el consumidor promedio. Finalmente, Barro reconoce que el parámetro (a), que mide la productividad de los servicios públicos relativo a los servicios privados puede variar para cada país al cual se aplique el modelo, debido a condiciones geográficas o políticas particulares.

Alberto Alesina y Dani Rodrik en el artículo: “*Distributive politics and economic growth*” (1994) busca estudiar la relación entre desigualdad, preferencias políticas y crecimiento económico, utilizando un modelo de crecimiento endógeno. Comienzan estableciendo que debido a que los servicios gubernamentales son productivos, un impuesto al capital beneficiara a todos los individuos. Sin embargo, debido a la heterogeneidad en la propiedad de los factores, los individuos difieren en cuanto a la tasa impositiva ideal, por ejemplo, un individuo que deriva su ingreso enteramente del capital, preferirá una tasa impositiva que maximice el crecimiento económico. Entre más bajo sea el nivel de ingreso derivado del capital, más alto será el nivel impositivo ideal.

En el modelo presentado, el crecimiento a largo plazo es endógeno y la función de producción agregada se asume como linealmente homogénea cuando se combina el capital y el sector gubernamental. La función de producción, adoptada de Barro (1990), es dada por: $y = A k^\alpha g^{\alpha-1} l^{\alpha-1}$ Siendo (A) un parámetro que representa la tecnología disponible en la economía, (K) es el capital, (l) es el trabajo y g representa el sector gubernamental. El capital es interpretado en un sentido amplio, incluyendo, capital humano, capital físico y tecnología privada. Debido a que el presupuesto se asume como balanceado en todo momento: $g = tk$, siendo (t) la tasa impositiva del capital. Este impuesto juega dos papeles importantes, primero, reduce el rendimiento neto del que gozan los dueños del capital y altera los incentivos para acumular capital; segundo aumenta el nivel de los salarios debido a que un nivel impositivo más alto le permite al gobierno aumentar el gasto en servicios que aumentan la productividad. El impuesto al capital tiene un efecto no lineal en el crecimiento. La relación entre impuesto al capital y la tasa de crecimiento tiene una curva de (U) invertida indicando un umbral desde donde

subsiguientes aumentos al impuesto al capital empiezan a tener efectos negativos en la tasa de crecimiento.

Finalmente, Alesina establece un factor relativo de dotación: $\sigma^i = l^i / (k^i/k)$. Un individuo con un σ bajo posee mucho capital mientras que uno con un σ alto posee poco capital. Entre menos capital tenga el individuo mayor es el nivel impositivo que optimiza su bienestar social. Debido a esto, se concluye que, entre mayor desigualdad en la distribución de ingreso y riqueza, más baja será la tasa de crecimiento. Esto sería así porque, a través del proceso democrático, si los ciudadanos que son dueños de poco capital son la mayoría, estos tenderían apoyar la implantación de un impuesto mayor al impuesto que optimiza el crecimiento económico.

2.4 Recaudación tributaria optima

Emmanuel Saez y Peter Diamond en el artículo: “The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations” (2011) establecen que la justa distribución de la carga fiscal es un tema de discusión fundamental a la hora de establecer política pública y que existe una amplia literatura académica que trata sobre modelos de recaudación óptima. La teoría de la imposición tributaria optima postula que el sistema tributario debería maximizar una función de bienestar social sujeta a una restricción presupuestaria del gobierno, teniendo en cuenta que los individuos reaccionan al nivel de impuestos y transferencias. El bienestar social es mayor cuando los recursos están distribuidos de manera más equitativa, pero los impuestos y transferencias redistributivos pueden afectar los incentivos para trabajar, ahorrar y obtener ingresos. Esto crea el intercambio clásico entre: equidad y eficiencia, que está en el núcleo del problema de la carga fiscal óptima.

Saez y Diamond comienzan el procedimiento para derivar la tasa impositiva marginal máxima óptima denotando la tasa de impuestos asignada al grupo más acaudalado por τ . Parte de una reforma contributiva que aumente la tasa impositiva de τ a $\Delta\tau$ a los individuos con un ingreso mayor de z . Si se ignora la posible respuesta conductual a este aumento, el gobierno recaudaría ingresos adicionales iguales al cambio a la tasa tributaria $\Delta\tau$, multiplicado por el número de personas a la que esta tasa le aplica (N), multiplicado a su vez por el ingreso promedio por encima del nivel z : $\Delta\tau N (z_m - z)$.

La cola superior de la distribución de ingreso podría ser aproximada a través de una distribución de Pareto caracterizada por la formula C/z^{1+a} , donde $a > 1$, es el parámetro de Pareto. Esta distribución tiene la propiedad clave de que la relación z_m / z , es la misma para cualquier z en el tope de la cola y es igual a: $a / (a - 1)$. Denotamos por g el valor social marginal de 1\$ de consumo de los contribuyentes de mayores ingresos, el costo directo en bienestar sería g multiplicado por el aumento en recaudo de ingresos. Debido a que el valor de g de los individuos con ingresos más altos es pequeño cuando se compara con el individuo promedio, para hacer una aproximación inicial este valor puede ser ignorado.

Los cambios conductuales podrían ser recogidos a través de la elasticidad (e) del ingreso reportado con respecto a $1 - \tau$. En este caso (e) mide el aumento porcentual en ingreso reportado promedio (z_m) cuando $1 - \tau$, aumenta por un 1%. Cuando la ganancia marginal producto de un aumento en los recaudos del impuesto se equilibra con la pérdida marginal de la respuesta conductual, obtenemos la tasa impositiva óptima dada por: $\tau^* = 1 / (1 + ae)$, que maximiza el ingreso tributario de parte de los individuos más acaudalados. Finalmente, los autores, basándose en un estimado derivado de la literatura

empírica estima una $a=1.5$ y una $e = .25$ en los Estados Unidos. Obtendríamos $\tau^* = 1/(1 + 1.5 \times .25) = 73\%$, una tasa impositiva substancialmente más alta al 42.5 que es en la actualidad en mencionado país.

2.5 Conclusión

Tal y como se expuso en este artículo, los modelos de crecimiento clásico predicen que la desigualdad económica entre países de ingreso alto y bajo debe reducirse a medida que los países en vías de desarrollo crecen a una tasa más rápida que los países desarrollados debido a que el rendimiento decreciente del capital no es tan fuerte como en los países ricos en capital. Debido a que esta anticipada convergencia no se ha observado de forma generalizada, se ha postulado la existencia de una convergencia condicional donde este fenómeno se produzca entre países con características institucionales y niveles de capital humano similares. En la segunda parte del artículo se examinó como algunos modelos de crecimiento incorporan el rol del gobierno y la posible existencia de una tasa impositiva optima. Ambos temas principales siguen siendo áreas de investigación fundamental cuando se intenta estudiar la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad. Una lección importante es que con el diseño correcto, las políticas fiscales y de gasto del gobierno, pueden ayudar a lograr un crecimiento más fuerte y una mayor igualdad de resultados y oportunidades.

Bibliografía

Alesina, A., Rodrik, D. (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly*

Journal of Economics, 109(2), 465-490.

- Barro, R. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), 103-125.
- Barro, R. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-443.
- Diamond, P., Saez, E. (2011). The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations. *Journal of Economic Perspectives*, 25(4), 65-190.
- Mankiw, N. G., Romer, D., Weil, D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *The Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.

3 Desigualdad económica y justicia distributiva: John Rawls y Amartya Sen

3.1 Introducción: La desigualdad en la teoría económica

Históricamente, la gran mayoría de los economistas académicos, han evitado tomar en cuenta consideraciones éticas a la hora de teorizar sobre los fenómenos económicos, ya que las preguntas de carácter normativo se consideraban como asuntos propios de la teorización filosófica y por lo tanto debían ser excluidas de una disciplina que aspiraba a producir un conocimiento positivo. Una pregunta fundamental sería la de si todas las desigualdades económicas son intrínsecamente injustas y sólo la igualdad económica es justa. Existe un consenso considerable desde la antigüedad clásica hasta el presente de que las desigualdades económicas no son intrínsecamente injustas, o al menos que algunas desigualdades económicas son justas. A lo largo de la historia, se ha pensado que algunas desigualdades económicas son justas en la medida en que promueven el bien de la sociedad en su conjunto o en la medida en que premian el mérito, el trabajo o el buen desempeño. El mecanismo estándar en las sociedades contemporáneas para manejar la desigualdad económica es la distribución de la carga impositiva. La imposición progresiva establece que la proporción del impuesto sobre ingreso debe estar determinada en relación con el nivel de ingreso, estableciendo diferentes categorías tributarias de acuerdo con el mismo. Este tipo de impuesto por lo regular se justifica desde el punto de vista moral partiendo del hecho de que un impuesto progresivo es más justo que un impuesto regresivo como, por ejemplo, el impuesto a las ventas, ya que mediante el primero, la mayor proporción de la carga tributaria recae entre los ingresos más altos, permitiendo a los individuos con ingresos bajos adquirir bienes básicos con mayor facilidad y tener acceso a servicios públicos y esenciales.

Adam Smith, padre de la economía clásica, establece que la división del trabajo permite un aumento sostenido de la productividad, ya que un obrero que se especializa en una sola faceta de la producción y solamente utiliza un conjunto limitado de insumos y herramientas, puede desarrollar y aumentar su habilidad productiva más fácilmente. Conociendo que el hombre que vive en sociedad necesita del trabajo y de la producción hecha por otros para satisfacer sus propias necesidades, Smith resaltaría en su obra más celebre, "La riqueza de las naciones," (1776) al egoísmo como la base para crear riqueza. En el mencionado escrito, expone que: "no obtenemos los alimentos de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero, sino de su preocupación por su propio interés;" por tanto sería la búsqueda del lucro individual y la disposición de cada individuo a buscar su máximo bienestar lo que produce el máximo bienestar de todos. En este sentido el mercado se concibe como un sistema complejo o una especie de máquina que funciona como un todo armonioso.

En su obra más celebre: "Introducción a los principios de la moral y la legislación," (1789) Jeremy Bentham presenta su teoría del valor estableciendo que la humanidad está gobernada por el dolor y el placer, esto aplicado a la dimensión económica se manifestaría como riqueza y pobreza. Asumiendo que no todos los individuos disfrutan de los mismos objetos o actividades y no todas las sensibilidades humanas son iguales, desarrolla el utilitarismo que ha sido el imperativo moral que más influencia ha tenido en el debate metodológico en el derecho y la economía: quienes gobiernan tienen la obligación de elegir reglas y proveer condiciones de posibilidad que brinden "la mayor felicidad al mayor número". Esta formulación sufriría innumerables críticas, ya que identifica dos maximandos, el grado de placer y el número de individuos,

sin especificar el equilibrio entre uno y otro. Jeremy Bentham entiende la utilidad como un concepto objetivo que puede ser medido para poder explicar la conducta de los individuos. Bajo esta concepción la maximización del bienestar es la fuerza que impulsa la conducta del individuo, pero además de esto concibe la utilidad como un criterio moral en el sentido de que el maximizar la misma para el mayor número de personas debe ser el objetivo de la moral. En el plano económico, los agentes económicos, tanto consumidores como productores buscarían maximizar utilidad; los primeros maximizarían el bienestar mientras los segundos maximizarían ganancias.

La teoría económica neoclásica, corriente de pensamiento hegemónica hasta nuestros días, supone que los fenómenos económicos pueden analizarse reduciéndolos a un sistema axiomático basado en la lógica deductiva y no en la evidencia empírica; por tanto, si los axiomas son verdaderos, también lo serían las deducciones matemáticas. En este sentido, la teoría económica dominante está fundamentada en el deseo de imitar la física newtoniana, en lugar de partir de la evidencia del mundo real. Este enfoque, que tuvo sus orígenes con la Revolución Marginalista en la década de 1870, alcanzó su cúspide con el auge de la teoría de expectativas racionales y las hipótesis de mercado eficiente en las décadas de 1960 y 1970. Específicamente, se parte de la presunción de que la economía real se aproxima a un estado de "equilibrio"; en donde se producen y se distribuyen los bienes en el grado óptimo compatible con los recursos disponibles. En este esquema el salario que devenga cada trabajador es una medida de la contribución neta al producto final, por tanto, cualquier intento de redistribución de los ingresos supondría el alejarse de este estado de equilibrio. El ser humano, en esta concepción, sería un "homo economicus", es decir, un agente racional que busca maximizar su propio

interés sin tener presente alguna otra consideración. El utilitarismo, indiferente en torno a estructuras distributivas, ya que busca maximizar la suma total de utilidades sin tomar en cuenta la desigualdad en la distribución, sería la única filosofía moral compatible con la economía neoclásica. A continuación, se presentará una exposición y un análisis de la alternativa sistemática a la concepción utilitarista más influyente en el pensamiento socioeconómico de la segunda mitad del siglo XX.

3.2 John Rawls y la justicia distributiva

En 1973 el filósofo político John Rawls publicaría su obra cúlmine “A Theory of Justice”, en donde establecería su concepción en torno a la construcción y composición de la sociedad justa; este trabajo marcaría un punto cumbre en la teorización sobre la justicia, influenciando durante las próximas décadas la teorización filosófica, social y económica. En esta obra se busca resolver el problema de la distribución justa de los bienes en la sociedad y desarrollar una alternativa moral al utilitarismo. La teoría del contrato social, que presupone que solamente las relaciones sociales consentidas son legítimas, le serviría como pilar fundamental a la teoría.

En su trabajo, Rawls comienza describiendo a un conjunto de individuos que buscan construir una sociedad justa, partiendo de una “posición original” en donde opera un "velo de ignorancia", que consiste en que los individuos no tienen acceso a información concerniente a sus habilidades, riqueza o estatus social. Esta configuración emana del principio de que los talentos y habilidades naturales, son arbitrarios y estas dotaciones no deben influir en la selección de los principios de la justicia. Cada persona en esta posición original es consciente de los principios que gobiernan a los individuos y a las sociedades, pero no tiene forma de conocer el rol particular que desempeñará en el

ordenamiento social. No buscaran maximizar la utilidad general, sino desarrollar un esquema político que salvaguarde a cada individuo del peor desenlace posible. En términos prácticos, si desde esta posición alguien propusiera instaurar la institución de la esclavitud como parte de este ordenamiento social, esta idea sería descartada inmediatamente, ya que estos no sabrían si serán esclavos cuando se levante el velo de la ignorancia el curso de acción racional será el descartar esta institución como parte del ordenamiento social.

Los individuos en esta “posición original” pueden proponer cualquier concepción del bien que deseen, pero es esencial destacar que a pesar de que está operando este velo de la ignorancia, los individuos son conscientes de la existencia de unos bienes básicos necesarios para alcanzar cualquier concepción del bien, a estos bienes Rawls le llama “bienes primarios”. Toda persona racional puede presumir que desea estos bienes, porque son indispensables para llevar a cabo cualquier plan racional de vida, es decir, los bienes primarios son los medios por los cuales los individuos pueden lograr sus fines, cualesquiera que sean esos fines y satisfacer las necesidades e intereses humanos básicos. El ingreso y la riqueza pueden ser considerados como bienes primarios en medida en que sea necesarios para que un individuo pueda desempeñarse como miembro cooperador de la sociedad y pueda gozar de una libertad e igualdad mínima.

Luego de introducir las características definitorias de la posición original, Rawls sugiere dos principios que a su entender garantizaran que las diferencias de ingreso entre los individuos a lo largo de su vida queden legitimadas y sean compatibles con el ideal de la libertad y la igualdad ciudadana. El primer principio es el principio de la libertad que consiste en garantizarle a cada individuo iguales derechos en un esquema de libertades

básicas compatible con libertades similares para todos. Rawls enfatiza que este principio es prioritario con respecto al segundo y que, en consecuencia, la igualdad de derechos y libertades tiene que estar completamente asegurada antes de que se discuta cualquier asunto relacionado a la justicia distributiva. El segundo, el principio de la diferencia, establecería que el bienestar de un miembro representativo del grupo social más desventajado, medido en términos de bienes primarios, debe exhibir una mejoría para que una distribución de recursos que se aleje de la igualdad estricta pueda estar justificada moralmente. Las posiciones y oficios que proveen ingresos mayores al de la persona más desventajada deben estar accesibles a todos bajo condiciones de igualdad de oportunidad.

Rawls sugiere que la riqueza debe distribuirse de tal manera que la persona más perjudicada de una sociedad determinada tenga tanto bienestar como sea posible. Si nadie obtiene ningún beneficio de una distribución desigual, sus activos se distribuirán por igual; pero si la distribución desigual beneficia a los que están peor situados, esto será mejor que el mantener la distribución igualitaria. Entre todas las distribuciones posibles de ingreso, la mejor será la que coloque a los individuos peor situados en la mejor posición disponible. Se deriva de esta argumentación que el grado de desigualdad que debe ser considerado como justo es el máximo que sea útil para mejorar la situación de los menos favorecidos. Es decir, existe la presunción de que los recursos deben distribuirse equitativamente; sin embargo, una distribución desigual pudiese justificarse si en la ausencia de esta, la persona con menos recursos en la sociedad hubiese tenido aún menos. El principio de diferencia actúa como una alternativa a la optimalidad paretiana porque trata de maximizar el bienestar de aquellos que están en peor situación, incluso a

expensas de los que están mejor. Rawls argumenta que un conjunto de individuos en la posición original elegiría sus dos principios de la justicia y no el utilitarismo, ya que el actuar de manera racional implicaría rechazar la maximización de utilidad general y optarían por salvaguardarse de sufrir el posible peor de los desenlaces en términos de bienestar social.

De esta formulación de principios se deduce que en el arreglo social inicial todos los ciudadanos gozan de iguales libertades y responsabilidades; además la riqueza, incluyendo los bienes primarios, estarían igualitariamente distribuidos. Ciertamente no todas las desigualdades humanas se derivan de un arreglo social particular, existen desigualdades humanas innatas, lo que Rawls llama “la lotería natural;” por ejemplo, personas que poseen habilidades matemáticas o artísticas y por consiguiente tienen mayor probabilidad de tener un ingreso alto a lo largo de su vida. Las posibles mejoras en el estado social deben ser medidas partiendo del arreglo social anteriormente expuesto como el caso base. Si ciertas desigualdades socio económicas hacen a cualquier individuo alcanzar un estado mejor, se produciría una mejora paretiana, pero no rawlsiana, ya que para producir esta última, hace falta que mejore el estado de la persona más desventajada en la escala socio económica. Cabe destacar que Rawls no presenta objeciones al principio de la eficiencia de Pareto como tal, sino que argumenta que existen consideraciones morales que deben preceder a las consideraciones con respecto a la eficiencia. Cuando los economistas discuten la pérdida de eficiencia producida por la distribución de riqueza, parten del supuesto de la existencia de un compromiso (trade off) entre la eficiencia y la igualdad. Regularmente se asume que un aumento en la igualdad produce una pérdida de eficiencia y por tanto de bienestar social. Desde la perspectiva

utilitarista de la economía del bienestar esto se axiomatiza a través de una función de bienestar social que representa la suma del bienestar de todos los miembros de la sociedad. En el caso de Rawls la función de bienestar no tomaría en cuenta la pérdida de bienestar de otro individuo que no sea el más desventajado, por tanto, sería una función maximin.

Ciertamente, el trabajo de Rawls es un ejercicio teórico que sería intrínsecamente complicado poner en la práctica, fundamentalmente porque no se puede determinar a priori si el bienestar de la persona más desventajadas mejoraría si se produce una distribución de ingreso más desigual, habría que implementar políticas públicas que permitiesen condiciones de desigualdad económica y luego analizar de forma empírica si la mejoría en las condiciones ocurrió. Otra posible crítica sería la de que es posible justificar a partir de convicciones intuitivas compartidas, principios de justicia para la estructura básica de la sociedad que difieran y sean contradictorios entre ellos mismos. En ese sentido la teoría de Rawls sería un constructo normativo elaborado mediante el artificio de la posición original a partir de unas ideas intuitivas compartidas en sociedades concretas. Posteriormente el propio Rawls abandonaría la pretensión universalista de haber desarrollado una teoría de la justicia general alternativa al utilitarismo para limitar su ámbito de aplicación a las sociedades democráticas occidentales.

3.3 Bienes primarios y la crítica de Amartya Sen

Amartya Sen, quien a pesar de haber sido fuertemente influenciado por Rawls ha sido uno de sus más célebres críticos, entiende que la separación entre economía y ética ha redundado en la pérdida de relevancia de la economía del bienestar. Partiendo de esta ruptura, esta rama de la economía descartó el análisis de la distribución de riqueza y las

comparaciones interpersonales de utilidad y lo sustituyo por la optimalidad paretiana como su único criterio de valoración. En este sentido, Sen concibe el bienestar como un estado irreducible a métricas de utilidad cardinal y que solamente puede ser entendido cuando se toma en cuenta las capacidades, las funcionalidades y las libertades de los individuos. En cuanto a la teoría de la justicia de Rawls, establece que el concepto de bienes primarios constituye una pobre medida de ventaja comparativa, ya que este no toma en cuenta la capacidad de un individuo para aprovechar estos bienes, omisión fundamental desde donde desarrolla lo que él llama enfoque de las capacidades. Al existir diferentes barreras personales, ambientales y sociales que pueden impedir a un individuo convertir el ingreso en capacidades, se puede partir de una cantidad igualitaria de bienes primarios y aun así tener oportunidades inferiores de tener una vida buena.

Rawls subdivide los bienes primarios en dos categorías: naturales y sociales. Los bienes primarios naturales serían las características naturales intrínsecas de una persona que le brindan a esta, una ventaja para lograr fines no específicos; ejemplos de este tipo de bien incluyen: la salud, la inteligencia y la fuerza física. Rawls asume que estos bienes primarios naturales son propiedad de la persona que ha sido dotada por ellos, pero no los ingresos y la riqueza que a través de estos se pudiese generar. Los bienes primarios sociales serían aquellos bienes que emanan de una estructura social determinada, como serían: la libertad y la riqueza; estos en teoría deben estar accesibles a cada uno de los miembros del cuerpo social y han de ser distribuidos equitativamente a menos que una distribución desigual de alguno, redunde en beneficio del individuo más desventajado de la sociedad. Sen, al igual que Rawls, entiende que las personas no son responsables por atributos que no pueden cambiar, por tanto, cualquier compensación o penalidad

producto de estos atributos es intrínsecamente injusta; por lo cual, se debe aumentar las capacidades de un representante del sector más desventajado de la sociedad mediante la implementación de políticas públicas que compensen a los individuos por esta desigualdad de bienes primarios naturales y por tanto de capacidades potenciales.

Partiendo de una concepción instrumentalista en torno a los bienes económicos, es decir, los recursos no tienen valor intrínseco, su valor se deriva solamente de las oportunidades que puedan proveer, el enfoque de las capacidades, por ejemplo, se centraría en el nivel nutricional de un conjunto de individuos y no solo en el suministro de alimentos, se tendrían que tomar en cuenta las posibles barreras que evitan que un individuo tenga acceso a una nutrición adecuada. ¿Qué tal una persona que vive por encima del nivel de pobreza, pero necesita someterse a algún tratamiento médico costoso? La falta de oportunidades para tener una vida mínimamente aceptable puede ser influenciada por un sinnúmero de consideraciones además del ingreso personal; por tanto, Sen conceptualiza el bienestar de una manera holística, buscando ir más allá de un análisis centrado en la cantidad de bienes, a la vez que argumenta que la pobreza es fundamentalmente una privación de ciertas capacidades.

Para Sen la desigualdad económica es realmente una desigualdad en torno a la libertad para satisfacer necesidades humanas vitales. La equidad en este contexto debe ser entendida como la libertad para adquirir capacidades iguales. Por tanto, la manera óptima de analizar las desigualdades no es a través de diferencias en el ingreso o la utilidad de los individuos, sino en términos de las capacidades, que son un reflejo de lo que la persona puede hacer. El conjunto de capacidades representa la libertad para lograrlos, es decir, las distintas combinaciones de funcionamientos o estados deseables que cada

individuo estaría en capacidad para alcanzar; es decir, las capacidades se materializan en funcionalidades que cada individuo puede utilizar para alcanzar una mejor calidad de vida. El ser humano sería un sujeto moral que ejerce unas libertades que a su vez están determinadas por la posibilidad de alcanzar diferentes funcionamientos como una alimentación adecuada, un buen estado de salud y la aceptación social. La organización social óptima para Sen debe ser aquella que maximice la libertad individual entendida como acceso a capacidades que puedan ser convertidas a funcionalidades. Esta concepción de libertad como disponibilidad de derechos fundamentales y como capacidades de acción, permite la construcción de un concepto de desarrollo económico que tome en cuenta elementos no económicos como: justicia, ética y dignidad humana; por tanto, no estaría regido exclusivamente por la maximización de las ganancias, que a menudo redundan en precisamente el desprecio de todos los demás derechos.

3.4 Conclusión

Tal y como se expuso a lo largo de este artículo, a pesar de que Sen está directamente influenciado por la teoría de la justicia de Rawls existen diferencias en torno a la formulación y el enfoque de ambos acercamientos. Mientras la teoría de Rawls enfatiza en la distribución justa de los bienes que la sociedad produce y que pueden ser utilizados, Sen por otro lado; a través del enfoque de las capacidades, se centra en lo que las personas son capaces de hacer con estos bienes. Otra diferencia fundamental entre ambas conceptualizaciones es que mientras Rawls pone el énfasis en el ordenamiento institucional de una sociedad justa, y en este sentido, le brinda mayor importancia al establecimiento de unos principios generales de la justicia, Sen, se enfoca en los aspectos prácticos y en las consecuencias del concepto de justicia.

Desde luego, una dificultad que acarrea la propuesta de Sen es que las capacidades de los individuos no pueden ser observadas directamente, ya que contrario a los funcionamientos, las primeras no son directamente perceptibles. A pesar de esto, el enfoque de Sen constituye una aportación a la teoría de la justicia distributiva y a la discusión contemporánea del problema de la creciente desigualdad económica. La consecuencia práctica más importante de esta nueva forma de teorizar los fenómenos económicos lo es la creación del índice de desarrollo humano (IDH), elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, que calcula un índice de bienestar social que trasciende la medida de ingreso per cápita, incorporando además, funcionalidades como la esperanza de vida y la tasa de alfabetización. La pertinencia que ha cobrado este índice en el análisis económico entre países sería la culminación de una larga secuencia de intentos por comprender el bienestar humano como algo que va más allá del ingreso per cápita y la optimalidad paretiana.

Cuando se parte de un concepto tan amplio como el desarrollo, siempre es un reto reducirlo a un conjunto de indicadores finitos, en este sentido el dinamismo en la composición técnica de este índice es una de sus principales fortalezas. Por ejemplo, con la finalidad de producir un índice más preciso, Anand y Sen (1994) sugieren que se pudiesen subdividir los países a base del nivel de desarrollo: bajo, medio y alto. Para los países con desarrollo bajo se utilizaría el índice en su versión estándar, pero para los países con desarrollo medio se incorporarían como indicadores suplementarios: la mortalidad infantil, la proporción de la población con educación secundaria y la tasa de pobreza. En el caso de los países con alto desarrollo se agregaría, además, la tasa de mortalidad maternal, la proporción de la población con educación terciaria y el ingreso

per cápita ajustado por desigualdad. Esta concepción del IDH pondría de manifiesto la importancia de las instituciones tanto gubernamentales como de la sociedad civil para el mejoramiento de la condición humana.

Bibliografía

Anand, S., Sen, A. (1994). Human Development Index: Methodology and Measurement. *UNDP Occasional Papers*, 8.

Bentham, J. (2008). *Los Principios de la moral y la legislación*. Editorial Claridad.
(1789)

Rawls, J. (1971). *A theory of Justice*, Oxford University Press.

Rawls, J. (1985). Justice as Fairness: Political, not Metaphysical. *Philosophy & Public Affairs*, 14(1), 223-251.

Sen, A. (1974). Rawls versus Bentham: An Axiomatic Examination of the Pure Distribution Problem. *Theory and Decision*, 4, 301-309.

Sen, A. (1990). Justice: Means versus Freedoms. *Philosophy & Public Affairs*, 19(2), 111-121.

Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Harvard University Press.

Sen, A. (2006). What Do We Want from a Theory of Justice? *The Journal of Philosophy*, 103(5), 215-238.

Smith, A. (1994). *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial. (1776)

Conclusión

Esta tesis cumple su objetivo, al constituir una pequeña aportación al esfuerzo de recuperar la tradición de la economía política y en última instancia ubicarla en el centro de la teorización económica contemporánea. Mediante estos tres ensayos, diferentes pero interconectados por una temática común, se muestran diferentes perspectivas que este acercamiento puede aportar a la disciplina. A través del primer ensayo se expuso el sinnúmero de causas y mecanismos de transmisión que puede tener la desigualdad económica como lo son: el poder de mercado, la monopolización, el comercio internacional y el cambio tecnológico. Además, se destacó como la desigualdad económica puede afectar negativamente al crecimiento económico a través de vías de transmisión económicas y políticas. El segundo ensayo demostró, por su parte, que no es necesario descartar la totalidad de los modelos económicos de la corriente convencional; ya que muchos modelos, en este caso de crecimiento, pueden ser utilizados para analizar aspectos fundamentales de la desigualdad económica. Por último, el tercer ensayo nos sirvió de muestra para poder visualizar como la teorización económica se enriquece cuando se incluyen en la misma, perspectivas éticas y morales.

En el futuro cercano, el cambio tecnológico acelerado por el desarrollo de la inteligencia artificial tiene el potencial de eliminar más plazas de trabajo de las que cree, redundando esto en un aumento de la intensidad del capital comparado con el trabajo, produciendo así, mayores ganancias a los dueños del capital y aumentando la desigualdad económica. No obstante, los grandes y persistentes aumentos de la desigualdad dentro de las economías no son una consecuencia inevitable de fuerzas como el cambio tecnológico y la globalización, sino del hecho de que los aparatos institucionales de los países donde

más aumentado la desigualdad no han sido capaces de atender este nuevo desafío a través de políticas públicas que puedan disminuir la misma. En años recientes se han desarrollado discusiones importantes con la finalidad de lograr la imposición de un impuesto a la riqueza y un impuesto global a las corporaciones multinacionales, estos son desarrollos novedales que pueden tener éxito en la medida que se logren superar las dificultades logísticas en su implementación y exista voluntad política.

Por otro lado, cabe destacar que las políticas públicas que comúnmente se utilizan, están enmarcadas estrictamente en términos de cargas impositivas y redistribución de ingreso. Tal y como se estableció en el tercer ensayo, específicamente en la exposición del trabajo de Amartya Sen, un elemento importante a considerar son las condiciones económicas pre-distribucion que busquen que el proceso de crecimiento económico sea más inclusivo al enfocarse en las capacidades de los seres humanos, es decir crear las condiciones para que las personas puedan acceder a una mejor calidad de vida, cosa que no siempre se logra con un aumento en el ingreso. Para lograr esto, el índice de desarrollo humano (IDH), sigue siendo una herramienta fundamental a la hora de comparar el bienestar social entre países. Uno de los supuestos centrales de este indicador es que el ingreso per cápita tiene un impacto considerable en el bienestar en sociedades con niveles altos de pobreza, pero luego de cruzar cierto umbral su contribución disminuye considerablemente; esta contribución marginal decreciente hace que, por ejemplo, un país de ingreso medio con una buena esperanza de vida posea un IDH no mucho menor al de un país desarrollado con esperanza de vida similar. En consecuencia, debido a que el desarrollo humano es concebido como el aumento en las

capacidades de las personas, el índice muestra una mayor convergencia entre países con diferentes niveles de ingresos que si se analiza solamente el ingreso per cápita.

En cuanto a la desigualdad entre países, la leve convergencia económica que se ha observado en años recientes entre países de ingreso alto y bajo se puede ver amenazada en la medida que los puestos de trabajo ocupados por mano de obra poco calificada sean eliminados por las tecnologías emergentes. En este sentido, los países de ingreso bajo que han registrado un robusto crecimiento ya no podrán depender de la ventaja comparativa en áreas de producción manufacturera fundamentada en tener una gran población de trabajadores poco calificados que devenguen salarios bajos. Esto obligaría a los gobiernos a invertir en el desarrollo del capital humano, que tal y como se establece en el segundo ensayo, es el determinante principal de la convergencia entre países.

El futuro de la disciplina económica depende en este sentido, de que los practicantes de esta no solamente estén abiertos a la crítica intelectual de la tradición neoclásica dominante, sino que desarrollen alternativas sistemáticas que reconozcan la importancia de tomar en cuenta las consideraciones: institucionales, culturales e inclusive morales, a la hora de teorizar sobre el fenómeno económico. En la historia de la disciplina esto no es nada nuevo, un pensamiento económico que incorpore el análisis ético y político en su teorización no es otra cosa que lo que en su momento hicieron: Adam Smith, Karl Marx, John Stuart Mill y John Maynard Keynes. Se debe recuperar la tradición de pensar y teorizar en torno a lo que constituye el bienestar humano y de esta manera dejar en el pasado el razonamiento meramente enfocado en el individuo como consumidor, ignorando la importancia de las relaciones interpersonales y el bienestar de la sociedad.