

La distribución importa

La ciencia económica no puede eludir los temas distributivos, y una manera de avanzar es dar cabida a las perspectivas de otras disciplinas

Binyamin Appelbaum



FOTO: DENNO BACVIC

VIVIMOS EN UNA ÉPOCA de abundancia material e inquietud social. Tras un cuarto de milenio de revolución industrial el aumento de la prosperidad es asombroso: casi 8.000 millones de personas y suficiente riqueza para que cada una de ellas viva con un confort sin precedentes.

El problema, por supuesto, radica en la distribución.

El aumento de la desigualdad económica en el mundo desarrollado está pesando sobre el crecimiento y ejerciendo presión sobre el tejido de la democracia liberal. Y los economistas, que ejercen una gran influencia sobre la formulación de políticas públicas, tienen un importante papel que desempeñar en el análisis de las desigualdades en la distribución,

el estudio de las consecuencias y el diseño de soluciones. El último medio siglo ha proporcionado una gran cantidad de datos y en la última década, en especial entre los economistas más jóvenes, el tema ha concitado un gran interés.

Al igual que aprendieron a incorporar el caudal de nuevos conocimientos en su comprensión del mundo y al igual que han aceptado —en su gran mayoría— la necesidad de lidiar con las imperfecciones de los mercados financieros, los economistas ahora también están tratando de comprender verdaderamente las complejidades de las cuestiones distributivas.

La indiferencia de larga data hacia la distribución de la prosperidad ha perjudicado sobre todo a las minorías.

Aun así, como observador atento de la disciplina económica, creo que la interacción con estas cuestiones está todavía limitada por varios factores. Muchos economistas siguen teniendo dudas sobre la importancia de los temas distributivos. Muchos son reacios a implicarse en lo que consideran cuestiones normativas. Y ligado a estas dudas y reticencias está el desinterés de la disciplina por otras formas de conocimiento, y su falta de diversidad.

La indiferencia de larga data hacia la distribución de la prosperidad ha perjudicado sobre todo a las minorías, y no es arriesgado sugerir que una mayor diversidad entre los profesionales de esta disciplina podría llegar a conclusiones distintas. Lo que es seguro es que esta premisa ofende a algunos economistas. Milton Friedman insistió, como es bien sabido, en que las opiniones políticas de los buenos economistas no pueden percibirse en su trabajo académico. Carecía de consciencia de sí mismo para ver que sus intereses, métodos y conclusiones estaban guiados por su experiencia en la vida, y, a este respecto, Friedman era como cualquier otra persona.

En ciertos casos, una mayor diversidad puede generar una mayor claridad. En otros casos, una mayor diversidad puede resultar en una mayor confusión, ya que las nuevas opiniones desafían las antiguas certezas. Pero este es también un tipo de claridad: nos dirá lo que no sabemos.

Equidad frente a eficiencia

La desigualdad es un tema económico. Un cúmulo cada vez mayor de investigaciones arroja luz sobre su importancia. La distribución de la riqueza y el ingreso tiene una influencia importante sobre la distribución de oportunidades, los mecanismos del ciclo económico y el ritmo de innovación. La desigualdad también distorsiona las políticas públicas, aumenta el poder de las élites que buscan rentas y de quienes solicitan ayuda, al tiempo que atenúa el sentido de objetivo compartido que necesita la inversión pública en educación, infraestructura e investigación.

Durante décadas, los economistas de la corriente dominante han argumentado que los esfuerzos por abordar la desigualdad a través de políticas redistributivas se producirían a expensas del crecimiento, lo que Arthur Okun denominó “la gran disyuntiva”. La parte positiva del aumento de la desigualdad en el último medio siglo ha sido la oportunidad de estudiar el impacto en el mundo real. Varios estudios recientes, incluido el trabajo de Jonathan D. Ostry y sus colegas del FMI (Ostry, Loungani y Berg, 2019), concluyen que los altos niveles de desigualdad, en realidad, obstaculizan el crecimiento.

Sin embargo, incluso entre los economistas que consideran que hay evidencias convincentes al respecto, existe indecisión sobre la incorporación de consideraciones distributivas en el asesoramiento que los profesores dan a las autoridades económicas. Los economistas han considerado durante mucho tiempo que su papel en los debates sobre políticas públicas era el de “defensor partidista de la eficiencia”, en palabras de Charles Schultze, asesor de los presidentes Lyndon B. Johnson y Jimmy Carter. Un motivo es que al defender la eficiencia, los economistas consideran que representan los intereses del hombre y la mujer comunes. “Sin economistas en la sala, es como una batalla campal en la que todos defienden su propio interés y no hay ninguna voz a favor de la eficiencia. Y lo que realmente quiere decir ‘eficiencia’ es ‘todos los ciudadanos estadounidenses’”, dijo Michael Greenstone, economista de la Universidad de Chicago que trabajó en el gobierno de Obama. La evidencia del último medio siglo sugiere con fuerza que defender sin más la eficiencia no produce los mejores resultados para

esos hombres y mujeres ordinarios. Pero ese papel tiene un valor real, no existe nadie más que pueda desempeñarlo, y, por tanto, es razonable tener dudas sobre las consecuencias de que se empañe la mira.

Además, muchos economistas se muestran reacios a inmiscuirse en lo que consideran un debate político sobre la distribución del producto económico. A menudo, el resultado es que los economistas manejan con sutileza la cuestión de la distribución señalando que los beneficios de una política más eficiente podrían distribuirse con equidad, lo que quiera que eso signifique, pero que los detalles deben resolverlos los políticos. Paul Romer, premio Nobel de Economía, sostenía en un reciente ensayo (Romer, 2020), que los economistas deben simplemente “decir ‘no’ cuando los funcionarios públicos buscan en los economistas una respuesta a una pregunta normativa”.

Reconozco el atractivo del consejo de Romer. El exceso de confianza es un atributo común de las disciplinas que buscan conclusiones prácticas. Quizás es incluso una característica necesaria: después de todo, deben tomarse decisiones. Pero existe un atractivo evidente en limitar el alcance del posible daño.

El problema es que no pueden evitarse los juicios normativos.

En la década de 1980, por ejemplo, la mayoría de los economistas de la corriente dominante se inclinaban por la eliminación de la legislación sobre el salario mínimo. En 1987, los editoriales de mis predecesores en el *New York Times* propugnaban eliminar las leyes de salario mínimo, y aducían “un consenso virtual entre los economistas en que el salario mínimo es una idea perimida”. Se trataba de un mero juicio sobre eficiencia económica. Los economistas no tenían intención de considerar otros argumentos a favor del salario mínimo. Sin embargo, al defender un cambio de política sobre la base de la eficiencia, estaban devaluando implícitamente esos argumentos. (Y, como sucedió, incluso el argumento de la eficiencia estaba equivocado. Unos años después, dos economistas dieron el paso radical de recopilar evidencia y alcanzaron una conclusión distinta. Los trabajadores estadounidenses todavía están sufriendo las consecuencias).

Incluso los economistas que aceptan de buena fe el argumento a favor de evitar el asesoramiento en temas distributivos —y en especial los economistas que aceptan este argumento de buena fe— tienen que reconocer que, en la práctica, están facilitando la exclusión de los temas distributivos del debate público. Una preocupación sincera sobre los temas distributivos exige tratar la distribución como un objetivo primordial de las políticas, no como un subproducto que requiere reparación.

La polinización cruzada con otras disciplinas ha enriquecido la ciencia económica. Pero el objetivo no debería ser la creación de una superciencia social híbrida.

Es especialmente problemático para los economistas defender una política tan favorable en términos tan amplios si no existe un mecanismo de distribución de los beneficios igualmente amplia. Los economistas han solido defender los acuerdos comerciales basándose en el cálculo de los beneficios netos y postergando las cuestiones sobre la distribución. Pero el segundo acto rara vez tiene lugar. “El argumento fue siempre que los ganadores podían compensar a los perdedores”, me dijo una vez hace unos años el economista Joseph Stiglitz, también premio Nobel. “Pero los ganadores nunca lo hacen”. Huffy, por ejemplo, fabricó unos 2 millones de bicicletas anuales en la ciudad de Celina, Ohio, hasta que trasladó su producción a China en 1998 para satisfacer la demanda de Walmart de bicicletas más baratas. Ahora hay un Walmart donde los trabajadores de Huffy aparcaban antes sus coches, y todo el mundo en Celina —y en todas las ciudades de Estados Unidos— puede comprar bicicletas más baratas. Pero los trabajadores perdieron sus empleos, y las promesas de ayuda, en su mayoría, no se mantuvieron. La defensa del interés de “la gente”, en sentido abstracto, suele terminar pareciéndose mucho a una indiferencia cruel hacia la gente real.

Polinización cruzada

La afirmación que aquí se hace no es que los economistas deban aspirar a ofrecer una orientación integral sobre la distribución óptima del producto económico. No pueden. La polinización cruzada con otras disciplinas ha enriquecido la ciencia económica, como con la incorporación de ideas de la psicología, el trabajo de demógrafos que se fijan en la dimensión espacial de la actividad económica y el estudio de la evolución de las ideas económicas a lo largo del tiempo. Pero el objetivo no debería ser la creación de una superciencia social híbrida.

Más bien, es necesario dejar espacio para otras perspectivas. Los economistas pueden ofrecer una mejor orientación a las autoridades económicas haciendo hincapié en la importancia de la distribución, así como en la importancia de tener en cuenta otros tipos de conocimientos.

Por ejemplo, un inquietante cuerpo de investigación psicológica documenta que la desigualdad

económica replica los efectos de la pobreza absoluta sobre la salud física y mental. Esta es una idea que no encaja con facilidad en los modelos económicos, aunque no tiene por qué hacerlo. La pregunta fundamental es cómo se puede garantizar que esa información se incorpore en la toma de decisiones junto con el análisis económico.

Según un antiguo dicho, hay dos tipos de científicos: los que intentan entender el mundo y los que intentan cambiarlo. Por su naturaleza, la ciencia económica se sitúa firmemente en la segunda categoría, pero los economistas no siempre parecen reconocer las implicaciones. Tratar los temas distributivos como segregables es ingenuo desde el punto de vista político y, por tanto, tiende a limitar la influencia beneficiosa de las ideas económicas. El economista del desarrollo Gustav Ranis observó que los economistas tienen dificultades para ejercer influencia sobre las políticas en muchas naciones en desarrollo porque sus prioridades están trastocadas. Los economistas hacían hincapié en la eficiencia como el objetivo más importante de las políticas públicas y consideraban la estabilidad política y la equidad distributiva como beneficios del crecimiento resultante. Ranis argumentaba que debería invertirse la lista. La gente debe ponerse de acuerdo en que las políticas sean equitativas y promuevan la estabilidad antes de apoyar medidas para aumentar la eficiencia.

Esta es una verdad de peso: no importa lo bien que creamos entender el mundo, todavía tenemos que persuadir a los demás para que nos escuchen. [FD](#)

BINYAMIN APPELBAUM es autor de *The Economists' Hour: False Prophets, Free Markets and the Fracture of Society* y el redactor principal sobre negocios y economía de la junta editorial del *New York Times*.

Referencias:

Boushey, Heather. 2019. *Unbound: How Inequality Constricts Our Economy and What We Can Do about It*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ostry, Jonathan D., Prakash Loungani y Andrew Berg. 2019. *Confronting Inequality: How Societies Can Choose Inclusive Growth*. Nueva York: Columbia University Press.

Payne, Keith B. 2017. *The Broken Ladder: How Inequality Affects the Way We Think, Live, and Die*. Nueva York: Viking Penguin.

Romer, Paul. 2020. “The Dismal Kingdom: Do Economists Have Too Much Power?” *Foreign Affairs* (marzo/abril).