



## **REFLEXIONES ECONOMICISTAS SOBRE LA IZQUIERDA Y LA DERECHA**

**Hernando Zuleta**

**SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO**

**No. 44  
Junio 2008**

# Reflexiones Economicistas sobre la Izquierda y la Derecha

Hernando Zuleta  
Facultad de Economía  
Universidad del Rosario

## I. Introducción

Comúnmente las discusiones acerca de la izquierda y la derecha no se dan de manera ordenada y pocas veces los argumentos esgrimidos en este debate descansan sobre consideraciones teóricas rigurosas. Por el contrario, es común la presunción de que la contraparte actúa de manera no ética y con plena conciencia de que la verdad está del otro lado. Evidentemente, en lo teórico esta forma de discusión no contribuye a la búsqueda de la verdad ni, en lo práctico, a soluciones de compromiso aceptables para todas las partes.

Por este motivo, considero conveniente recuperar algunos elementos de la teoría económica que pueden ayudar a dar luz al debate. Por supuesto, muchos elementos del problema que escapan del ámbito económico no son tenidos en cuenta en estas líneas. También vale la pena aclarar que éste no es un artículo técnico ni se pretende hacer una contribución a las ciencias sociales. Simplemente se busca identificar algunos elementos del debate, ordenarlo a partir de consideraciones de teoría económica y aventurar algunas conjeturas.

El principal punto de desacuerdo en el debate de marras es la definición de justicia social. La primera pregunta que se plantea al hablar de justicia social es ¿cómo se compara a las personas entre sí? Una vez respondida esta pregunta surgen dos nuevas preguntas:

¿Cómo se deben distribuir los recursos que provienen de la cooperación social? y

¿Cómo se debe definir la cooperación social?

Las respuestas a estos interrogantes dependen de la orientación política del individuo. No obstante, para identificar similitudes y diferencias es importante pensar profundamente las respuestas.

Adicionalmente, en sociedades modernas y democráticas, estos problemas nos dirigen en la práctica a la relación existente entre la justicia y las instituciones. Específicamente, las instituciones que administran y que distribuyen recursos comunes.

El segundo problema que aparece en la discusión acerca de la justicia social es la tensión existente entre lo más justo y lo mejor para la suma de los individuos presentes y por venir. Esta tensión se traduce en la práctica, en la disyuntiva de la política económica crecimiento vs distribución. Nuevamente, dependiendo de la posición política de los individuos se dará más peso a la distribución o al crecimiento.

El objetivo central de estas reflexiones es discutir los dos problemas descritos desde un marco teórico neoclásico y, en la medida de lo posible, evitando hacer juicios acerca de la posición ética de los diferentes individuos.

Este documento está compuesto por cuatro secciones de las cuales esta introducción es la primera. En la segunda sección se analiza la visión que diferentes individuos pueden tener acerca del problema de la desigualdad y las implicaciones que estas diferencias tienen sobre el ideal de política re-distributiva. En la tercera sección se presenta una revisión analítica de la literatura económica que se ocupa de las relaciones entre distribución del ingreso y crecimiento económico. Finalmente, en la última sección se presentan algunas conclusiones

## II. Desigualdad y Justicia

### 1. Funciones de utilidad, aversión al riesgo y aversión a la desigualdad

Una de las primeras lecciones que reciben quienes estudian economía es la descripción y el análisis de las preferencias de un consumidor. Bajo ciertas condiciones (que no viene al caso mencionar) las preferencias pueden representarse con una función de utilidad, esto es, una forma funcional que permite dar valores numéricos a la satisfacción derivada del consumo. Un ejemplo simple es el siguiente:  $U = \phi \cdot \log(C)$ , donde  $U$  es utilidad,  $(C)$  consumo y  $(\phi)$  un parámetro positivo.

Esta función de utilidad tiene dos características comunes a la mayoría de las funciones de utilidad:

- A. Entre mayor es el consumo mayor es la satisfacción del consumidor.
- B. Los aumentos en la utilidad derivados de aumentos en una unidad de consumo se reducen a medida que aumenta el nivel de consumo.

La característica A resulta obvia, incluso para legos en economía.

La característica B, por su parte, merece un análisis un poco más detallado. Comúnmente, esta característica se conoce como la propiedad de utilidad marginal decreciente y puede entenderse intuitivamente a través de un ejemplo sencillo: Para un individuo sediento, un vaso de agua adicional genera un gran incremento en su utilidad mientras que para un individuo sin sed, un vaso de agua adicional apenas aumenta su utilidad.

Una de las implicaciones más importantes de la utilidad marginal decreciente es la aversión al riesgo<sup>1</sup>. Dado que el cambio en la utilidad que genera un cambio en el nivel de consumo es mayor cuando cae el nivel de consumo que cuando este crece, los consumidores prefieren no arriesgar. Suponga, por ejemplo, que un individuo tiene que escoger entre un trabajo con un sueldo fijo de 100 pesos semanales y otro en el cual el ingreso es de 80 pesos con probabilidad 0,5 y de 120 pesos con probabilidad 0,5. Un

---

<sup>1</sup> Si bien es cierto que la utilidad marginal decreciente implica aversión al riesgo, lo contrario no es cierto. Es posible definir una función de utilidad tal que hay aversión al riesgo sin utilidad marginal decreciente.

individuo con utilidad marginal decreciente escoge el trabajo con el ingreso de 100 pesos. La razón es clara: comparado con el trabajo en el que el ingreso es de 80 pesos, el otro trabajo representa un incremento o una caída de 20 pesos en el ingreso y, dado que la utilidad marginal es decreciente, la caída en utilidad si el ingreso es 80 será mayor en valor absoluto que el incremento en la utilidad si el ingreso es 120.

Así, los individuos son, en general, adversos al riesgo.

Otra implicación que se deriva de la utilidad marginal decreciente es la aversión a la desigualdad. Suponga que un individuo tiene la opción de escoger en que sociedad va a vivir, pero desconoce cuál será su lugar en dicha sociedad. Suponga también que el nivel de ingreso promedio es el mismo en las dos sociedades pero una es más desigual que la otra. En estas condiciones un individuo adverso al riesgo escogerá la sociedad más igualitaria.

Así, los individuos adversos al riesgo son, en general, adversos a la desigualdad.

## **2. ¿Donde está la diferencia? Rawls y Nozic**

John Rawls, filósofo político estadounidense, parte de un marco teórico similar al expuesto en la sección anterior y afirma que “detrás del velo de la ignorancia” todos somos adversos a la desigualdad<sup>2</sup>. Ahora, la desigualdad tiene múltiples dimensiones y por esto las implicaciones de política que se derivan de la afirmación rawlsiana son complejas.

Adicionalmente, no resulta claro si es justo o no pedirle a un individuo que escoja “detrás del velo de la ignorancia”. En efecto, si el ingreso de cada uno de los individuos es independiente de sus características y de su esfuerzo, comparar entre dos sociedades sería como comparar entre dos loterías. No obstante, en la práctica hay diferentes fuentes de desigualdad: la estructura social, los talentos naturales y el esfuerzo<sup>3</sup>. Así, un individuo que se ha esforzado y ha explotado su talento natural puede pensar que es justo que su ingreso sea superior al promedio. También, un individuo rico puede pensar que es justo que sus hijos nazcan siendo ricos porque él se ha esforzado para garantizar el bienestar de su familia.

En este orden de ideas, limitándonos al marco teórico expuesto, las diferencias entre la izquierda y la derecha surgen a la hora de identificar las fuentes de desigualdad que son justas. En la extrema derecha están quienes consideran que la desigualdad que se explica por diferencias en habilidades o esfuerzo es justa, como es justo que los frutos del esfuerzo de un individuo pasen a la siguiente generación de su dinastía. En la extrema izquierda están quienes creen que la desigualdad es injusta, independientemente de los factores que la originan. En medio, hay un continuo de posiciones técnicamente defendibles.

---

<sup>2</sup> Rawls, J. (1971) *A Theory of Justice*, by John Rawls, The Belknap Press of Harvard University Press.

<sup>3</sup> En ocasiones hay cambios bruscos en la estructura social: Desastres naturales, guerras, revoluciones, etc. Redefinen la estructura social. Para efectos de esta argumentación, la fuente de la desigualdad producida por estos eventos es la estructura social.

### 3. Posibles puntos de encuentro

Independientemente de la posición ideológica, es posible hacer un ordenamiento de las causas de la desigualdad basado en la justicia: 1. Herencia, 2. Habilidad natural y 3. Esfuerzo.

Cualquier intento redistributivo debería partir de este orden. Así, si se quiere usar la política tributaria lo “más justo” es gravar primero los ingresos provenientes de herencias o transferencias y, sólo en última instancia gravar ingresos salariales. Del mismo modo, el gasto público re-distributivo debe llegar primordialmente a los individuos que nacen pobres.

Por supuesto, desde ninguna posición ideológica resulta aceptable una estructura tributaria que grave más a los más pobres ni un esquema de gasto público que transfiera ingresos a los más ricos. En otras palabras no debe haber transferencias de agentes más pobres a agentes más ricos. Esta proposición se conoce generalmente como el principio de Dalton<sup>4</sup>.

### 4. Algunos Ejemplos

#### A. Impuestos y subsidios

Desde una perspectiva de derecha los impuestos al ingreso deben ser bajos y de tarifa única porque cualquier esquema re-distributivo castiga más a quienes más ingresos generaran. Desde la izquierda, la tasa impositiva debe ser más alta para los más ricos.

El impuesto al valor agregado es un impuesto que pagan todos los individuos y que, por razones obvias, no puede tener tasas diferenciales dependiendo del ingreso. Este hecho hace que la proporción del ingreso que los individuos gastan el pago del IVA es mayor para los más pobres. En general, desde la izquierda este es un impuesto inconveniente y, en caso de ser necesario debe tener tarifas menores para los bienes que son mayormente consumidos por los pobres y mayores para los bienes que consumen los ricos.

El impuesto inflacionario que tiene características similares al IVA, en la medida en que la tasa es la misma para todos los individuos y, dado que los pobres tienen una mayor proporción de su riqueza en dinero, son ellos quienes dedican una mayor proporción del ingreso a pagar el impuesto inflacionario. En este orden de ideas, desde la izquierda el impuesto inflacionario es claramente inconveniente.

Por supuesto, en estos ejemplos se deja de lado toda la literatura acerca de la tributación óptima. Basta decir que los llamados impuestos pigouvianos, esto es, impuestos destinados a reducir la producción y el consumo de bienes que generan externalidades negativas son deseables bajo cualquier perspectiva. Así, la sobre-tasa a la gasolina, el impuesto de rodamiento o el impuesto al tabaco son impuestos que no deberían tener ningún tipo de resistencia.

---

<sup>4</sup> Hugh Dalton, “The Measurement of Inequality”, *Economic Journal*, vol. 30, núm. 119, septiembre, 1920, pp. 348-361.

La discusión acerca de los subsidios re-distributivos no puede darse de forma independiente. En efecto, para la extrema izquierda, el ideal es un esquema de impuestos y subsidios tal que cada quien “produzca según sus capacidades y consuma según sus necesidades”. En este mundo ideal, el ingreso de los individuos no depende de lo que ellos producen individualmente, sino de la producción de la sociedad.

Desde la extrema derecha un arreglo social de estas características es inaceptable y, probablemente, el mundo ideal es un mundo donde los impuestos no dependen del nivel de ingreso y el gasto público se destina a labores policiales.

En centro derecha, puede haber individuos que creen que la política re-distributiva se debe dar únicamente vía subsidios y que éstos deben estar destinados a reducir las diferencias de los individuos al nacer (gasto en salud, educación, etc.)

En centro izquierda, los individuos creen que hay campo para una política re-distributiva vía impuesto y vía subsidios y que los subsidios deben favorecer a la población más vulnerable.

### **B. Derechos adquiridos**

Uno de los campos en los que la justicia social aparece como problema central es la pugna distributiva entre trabajadores y dueños del capital. En este tipo de conflictos el concepto de derechos adquiridos aparece como un mecanismo para proteger la situación del más débil, es decir, del trabajador. En este orden de ideas, resulta natural que la defensa de los derechos adquiridos sea una bandera de la izquierda.

Este argumento descansa sobre el supuesto de que los trabajadores son más pobres que los dueños del capital en todas las firmas. De no ser así, los derechos adquiridos serían indefendibles desde una perspectiva de izquierda.

En este orden de ideas, en un país donde la pobreza ataca a parte importante de la población y en el cual una o varias de las empresas públicas remunera a sus empleados con salarios que se ubican en el 20% superior de la distribución la utilización del argumento de derechos adquiridos para proteger a estos trabajadores no debe ser utilizado por la izquierda.

### **C. Propiedad privada**

Como se comentó anteriormente, desde la extrema izquierda el mundo ideal es aquel en el cual cada quien “produzca según sus capacidades y consuma según sus necesidades”. Una forma de luchar por este objetivo ha sido la eliminación de la propiedad privada. La idea central es que un gobierno benévolo puede asignar los recursos sociales para maximizar el producto social y distribuir el ingreso social de manera adecuada entre los diferentes individuos.

Tal vez, por esto se suele afirmar que cualquier política de privatización es de derecha y cualquier política de nacionalización es de izquierda. No obstante, no siempre es el caso. En primer lugar, en una economía de mercado el papel que juegan las empresas estatales no es necesariamente re-distributivo. En segundo lugar, existen otros mecanismos de re-distribución. Así, a la hora de evaluar el efecto distributivo de

proyectos de privatización o nacionalización es necesario ir a las cifras, revisar el papel de las firmas, su estructura salarial, etc.

### III. Crecimiento y Desigualdad

Otro elemento del debate izquierda-derecha tiene que ver con la importancia que los distintos observadores le asignan al crecimiento económico en relación con la distribución del ingreso. Para un observador desprevenido, resulta claro que los individuos de derecha están a favor del crecimiento económico, mientras que los de izquierda están a favor de la redistribución. ¿Hay en realidad una tensión entre estos dos objetivos? En las siguientes líneas se presenta una breve revisión de la teoría del crecimiento haciendo énfasis en el aspecto distributivo de algunos de los modelos más citados. Con base en esta revisión se plantean algunos puntos de encuentro.

En principio, la teoría tradicional de crecimiento económico no está diseñada para analizar problemas de pobreza y distribución<sup>5</sup> No obstante, la mayoría de los modelos en esta área comparte dos elementos relacionados con el problema de la distribución:

1. Suponen una función de producción Cobb- Douglas, es decir, suponen rendimientos decrecientes en el capital y predicen que la distribución del ingreso entre trabajadores y capitalistas es constante. 2. Implican correlación positiva entre la parte del ingreso que se destina a remunerar el capital y el nivel de ingreso de largo plazo. En efecto, entre mayor es la elasticidad del ingreso respecto al capital<sup>6</sup> mayor será la rentabilidad del ahorro y, por lo tanto, mayor el acervo de capital en el largo plazo. Ahora bien, dado que la elasticidad del ingreso respecto al capital es igual a la participación de este último en el ingreso, existe una relación positiva entre la parte del ingreso que se destina a remunerar el capital y el nivel de ingreso de largo plazo.
2. Las implicaciones respecto a la relación entre crecimiento, desigualdad y pobreza son directas: primero, el crecimiento debe ser mayor en las economías donde la participación del ingreso de los capitalistas es mayor; segundo, la participación del trabajo en el ingreso nacional es constante de manera que entre más crece la economía más crece el ingreso de los trabajadores; y tercero, todas las economías convergen a un estado estacionario, es decir, en el largo plazo no hay crecimiento y el nivel de ingreso de todas las regiones tiende a igualarse.

#### 1. Crecimiento endógeno

El atractivo teórico del modelo de Solow resulta innegable, tanto por su sencillez como por la verosimilitud de los supuestos. Sin embargo, en la práctica el modelo de Solow es incapaz de explicar la mayor parte del crecimiento económico. Por este motivo, muchos de los trabajos realizados en el área de crecimiento económico buscan explicar “el residuo de Solow”, esto es, la parte del crecimiento económico que no puede ser explicada por el modelo de Solow. Originalmente se utilizó el término crecimiento

---

<sup>5</sup> Robert Solow, “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 7, núm. 1, febrero, 1956, pp. 65-94.

<sup>6</sup> La elasticidad del ingreso respecto al capital es la proporción en la que cambia el ingreso al cambiar el capital en un punto porcentual.

exógeno para referirse al crecimiento que no podía ser explicado por el modelo, es decir, que era exógeno al modelo. Así, los teóricos del crecimiento se limitaban a afirmar que cerca de 60% del crecimiento de las economías se explica por cambio tecnológico exógeno.

Para efectos cuantitativos y empíricos, los estudiosos del crecimiento económico imponían una tendencia creciente en la productividad para acercar las proyecciones del modelo a los datos observados.

Kenneth Arrow, uno de los pioneros del hoy llamado “crecimiento endógeno” afirmó al respecto: Desde una perspectiva cuantitativa y empírica, nos quedamos con que una de las variables explicativas del modelo es el tiempo. Ahora bien, por más necesaria que sea en la práctica, una tendencia temporal es una mera confesión de ignorancia y, lo que es peor desde un punto de vista práctico, no se trata de una variable de política económica<sup>7</sup>.

En respuesta a esta carencia del modelo de crecimiento neoclásico, Arrow introduce el concepto de aprendizaje por la práctica. El supuesto fundamental es que el conocimiento depende en gran medida de la experiencia. De este modo la productividad depende de la producción en periodos anteriores. El aporte de Arrow a la teoría del crecimiento económico relaja algunos supuestos de productividad marginal decreciente y las condiciones de Inada y, por lo tanto, no predice convergencia en los niveles de ingreso per cápita. De acuerdo con el supuesto de productividad marginal decreciente, entre mayor sea el capital de una economía, todo lo demás constante, menor es el aporte marginal de una unidad adicional de capital. Las condiciones de Inada van en la misma dirección: si la economía acumula capital infinitamente, el aporte marginal de una unidad adicional de capital tiende a cero.

A pesar de que el modelo de Arrow data de 1962, la ciencia económica sólo reconoce una “nueva teoría del crecimiento” a partir del artículo seminal de Romer<sup>8</sup>. En este trabajo se mantienen los supuestos de productividad marginal decreciente y condiciones Inada a nivel de firmas, pero se supone que el acervo de capital agregado determina la productividad total de los factores. La idea central es que las firmas que aumentan su capital adquieren también experiencia y conocimientos. Dado que el conocimiento es un bien no rival, las demás firmas pueden hacer uso de éste e incrementar su productividad. De este modo, la productividad total de los factores depende del acervo de capital agregado y el progreso tecnológico (residuo de Solow) se explica por la acumulación de capital. Así, en el modelo de Romer, aunque cada firma enfrente una productividad marginal decreciente, a nivel agregado la productividad marginal del capital es constante o creciente por cuanto la productividad total de los factores aumenta al mismo ritmo que el capital agregado.

Giuseppe Bertola<sup>9</sup> analiza la relación entre crecimiento y distribución desde la perspectiva de la nueva teoría del crecimiento. Considera una distribución entre capital

---

<sup>7</sup> Kenneth J. Arrow, “The Economic Implications of Learning Doing”, *The Review of Economic Studies*, núm. 24, junio, 1962, pp. 155-173.

<sup>8</sup> Paul Romer, “Increasing Returns and Long-run Growth”, *Journal of Political Economy*, vol. 94, núm. 5, octubre, 1986, pp. 1002- 1037.

<sup>9</sup> Giuseppe Bertola, “Factor Shares and Savings in Endogenous Growth”, *The American Economic Review*, vol. 83, núm. 5, diciembre, 1993.

y trabajo exógena y concluye que la tasa de crecimiento de la economía depende positivamente de la participación del capital en el ingreso. La rentabilidad del capital y los incentivos para ahorrar dependen de la parte del ingreso que se destina a remunerar el capital. Así, entre más sesgada esté la distribución del ingreso a favor del capital (en contra del trabajo) mayor será la tasa de crecimiento. No obstante, dada la distribución del ingreso, el crecimiento de la economía se traduce en un crecimiento de los salarios.

Así, el crecimiento económico ayuda a reducir la pobreza. En un artículo posterior Bertola hace este mismo análisis en un contexto de agentes heterogéneos<sup>10</sup>. En particular, hace el supuesto extremo de que los dueños del capital no trabajan y que los trabajadores no poseen capital. En este contexto la relación entre la participación del capital en el ingreso y la tasa de crecimiento se puede desvanecer. En efecto, si la propensión marginal a ahorrar de los trabajadores es más alta que la de los capitalistas, una redistribución del ingreso a favor de estos últimos reduce la tasa de ahorro y, por esta vía, el crecimiento económico. En el caso en que la propensión a ahorrar de los capitalistas es mayor, el resultado del modelo con agentes homogéneos se mantiene, es decir, existe una relación positiva entre la participación del capital en el ingreso y el crecimiento económico.

Estos trabajos llaman la atención sobre los efectos de la distribución del ingreso sobre el crecimiento económico y también sobre la relación entre tecnología, crecimiento y distribución. En efecto, si se supone una función de producción Cobb-Douglas, la parte del ingreso que se destina a remunerar el capital es igual a la elasticidad del ingreso respecto al capital de modo que, en modelos de agentes homogéneos, los países que utilizan tecnologías más intensivas en capital crecerán más rápidamente. Esto último implica que el cambio tecnológico sesgado o ahorrador de factores tiene efectos más variados que el cambio tecnológico neutral y surgen entonces nuevas preguntas: ¿qué incentivos tienen las firmas para implementar cambios tecnológicos ahorradores de trabajo? ¿Cuáles son los efectos dinámicos de este tipo de innovaciones?

## 2. Capital humano

Otro de los fundadores de la nueva teoría del crecimiento es Robert Lucas, quien, basándose en el trabajo de Uzawa<sup>11</sup> construyó un modelo de crecimiento endógeno. Lucas supone que la producción de bienes utiliza capital físico y capital humano como insumos<sup>12</sup>. Asimismo, considera un sector productor de capital humano en el cual la función de producción es lineal y existe sólo un factor de producción: capital humano. Este supuesto se fundamenta en el hecho de que la educación es un sector muy intensivo en capital humano.

Tal vez el aporte más importante del modelo de Lucas es señalar al capital humano como el principal motor de crecimiento. Este hecho introduce un nuevo elemento en la relación entre pobreza y crecimiento: al aumentar el cubrimiento de la educación se incrementa el capital humano y, por consiguiente, el crecimiento económico. Asimismo,

---

<sup>10</sup> Giuseppe Bertola, "Factor shares in OLG models of growth", *European Economic Review*, vol. 40, núm. 8, 1996, pp. 1541-1560.

<sup>11</sup> Hirofumi Uzawa, "Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth", *International Economic Review*, vol. 6, núm. 1, enero, 1965, pp. 18-31.

<sup>12</sup> Véase Robert E. Lucas, "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, núm. 22, julio, 1988, pp. 3-42.

la educación permite que los individuos más pobres de la sociedad tengan acceso a mejores empleos y mayor remuneración. En otras palabras, la educación puede generar una relación negativa entre crecimiento y pobreza. Por supuesto, la relación entre crecimiento y desigualdad puede ser más compleja. Los siguientes ejemplos ilustran cómo puede aparecer una relación positiva entre crecimiento y desigualdad:

- Una economía donde el cubrimiento de la educación básica es cercano a cero puede tener una distribución equitativa pues todos los individuos son pobres. Al aumentar el cubrimiento de la educación al 10% de la población se estará generando simultáneamente crecimiento y desigualdad.
- Un aumento en el cubrimiento de la educación universitaria en un país donde la educación primaria no llega a toda la población genera aumentos en el crecimiento y deterioro en la distribución.

Un tema relacionado que ha cobrado gran relevancia en los últimos años es el cambio tecnológico sesgado hacia el conocimiento. Diversos estudios han documentado el incremento en la participación del ingreso de los trabajadores calificados<sup>13</sup>. Al parecer este cambio en la distribución del ingreso se debe a que las nuevas tecnologías utilizan intensivamente trabajo calificado y muy poco trabajo no calificado. Así, el cambio tecnológico ha hecho, en muchos países, que aumente el retorno a la educación y, al tiempo, se deteriore la distribución del ingreso.

Como se anotó anteriormente, el cambio tecnológico sesgado o ahorrador de factores tiene efectos variados y nos lleva a plantear nuevas preguntas. La siguiente sección se ocupa de estos asuntos.

### **3. Cambio tecnológico sesgado**

El progreso tecnológico ha sido entendido tradicionalmente como incrementos en la productividad total de los factores, es decir, cambio tecnológico neutral. Sin embargo, algunos autores han considerado modelos donde la intensidad con la que se usan los factores es endógena<sup>14</sup>. La idea fundamental es que las innovaciones muchas veces son ahorradoras de factores. Por ejemplo, el cambio de la pala al tractor en la agricultura redujo la necesidad de trabajo. Uno de los principales resultados de estos trabajos es que las firmas tratan de utilizar más intensivamente los factores abundantes y menos intensivamente los factores escasos. Este resultado implica que las economías más ricas suelen utilizar tecnologías intensivas en factores reproducibles, esto es, factores que se pueden acumular, capital físico y capital humano. Análogamente, en las economías más

---

<sup>13</sup> Per Krusell, Lee Ohanian, José Víctor Ríos-Rull y Giovanni Violante, “Capital-Skill Complementarity and Inequality: A Macroeconomic Analysis”, *Econometrica*, vol. 68, núm. 5, septiembre, 2000, pp. 1029-1053, y Daron Acemoglu, “Directed Technical Change”, *Review of Economic Studies*, vol. 69, núm. 4, octubre, 2002, pp. 781-809.

<sup>14</sup> Charles Kennedy, “Induced Bias in Innovation and the Theory of Distribution”, *Economic Journal*, vol. 74, núm. 295, septiembre, 1964, pp. 541-547; Joseph Zeira, “Workers, Machines and Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, núm. 4, noviembre, 1998, pp. 1091-1117; Daron Acemoglu, “Directed Technical...”, *op.*

*cit.*; Gary D. Hansen y Edward C. Prescott, “Malthus to Solow”, *American Economic Review*, 2002, vol. 92, septiembre, 2002, pp. 1205-1217; Michele Boldrin y David K. Levine, “Factor Saving Innovation,” *Journal of Economic Theory*, vol. 105, núm. 1, 2002; Hernando Zuleta, “Essays on Factor Saving Innovations”, tesis para optar por el grado de doctor, Universidad de Pompeu Fabra, 2003.

pobres se utilizarán tecnologías más intensivas en factores no reproducibles, esto es, factores que no se pueden acumular como el trabajo básico o no calificado. Otro resultado interesante de este tipo de modelos es “la trampa de pobreza”<sup>15</sup>. Dado que los países pobres son escasos en factores reproducibles, los empresarios en estas economías no tienen incentivos para adoptar tecnologías intensivas en capital. Asimismo, cuando la tecnología no utiliza intensivamente el capital, la rentabilidad de la inversión es baja y no hay incentivos para ahorrar. De este modo, dado que el capital es escaso no hay innovaciones, y dado que la tecnología no es intensiva en factores acumulables no hay incentivos para ahorrar e incrementar el stock de capital.

Los modelos de cambio tecnológico sesgado también tienen implicaciones interesantes respecto a la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso entre capital y trabajo. El cambio tecnológico sesgado hace que la participación del ingreso de los factores reproducibles (capital físico y capital humano) crezca conforme las economías se desarrollan<sup>16</sup>. Consiguientemente, en las economías pobres la participación de los factores no reproducibles debe ser mayor que en los países ricos<sup>17</sup>.

En un contexto de agentes heterogéneos, los modelos de cambio tecnológico sesgado generan nuevos resultados. En particular, si se supone que la tecnología es escogida por los dueños del capital, éstos tratarán de maximizar su ingreso y no el ingreso agregado. Así, es posible que la tecnología escogida sea más intensiva en capital que la tecnología óptima. Asimismo, los aumentos en la intensidad con la que se utiliza el capital pueden reducir el ingreso total de los trabajadores, lo cual puede llevar a una reducción en la tasa de ahorro agregada y, por consiguiente, a una desaceleración del crecimiento económico<sup>18</sup>.

A pesar de las diferencias existentes entre los distintos modelos de crecimiento es posible extraer de ellos algunas conclusiones gruesas. Las lecciones que nos dejan los modelos de crecimiento pueden resumirse en cuatro puntos fundamentales:

1. Entre menos equitativa sea la distribución entre capitalistas y trabajadores mayor será el crecimiento.
2. Desde la perspectiva tradicional, dada la distribución del ingreso entre capitalistas y trabajadores, el crecimiento económico ayuda a reducir la pobreza.
3. Las innovaciones sesgadas pueden aumentar el crecimiento económico, concentrar el ingreso e incrementar la pobreza al mismo tiempo.
4. La acumulación de capital humano genera crecimiento económico y ayuda a reducir la desigualdad.

---

<sup>15</sup> Boldrin y Levine, “Factor Saving...”, *op. cit.*; Zuleta, *Essays on Factor...*, *op. cit.*; o Zuleta, “Essays on Factor Saving...”, *op. cit.*

<sup>16</sup> Un resultado menor de este tipo de modelos tiene que ver con los efectos de escala propios de los modelos al estilo Romer. Si se cambia el supuesto de la función de producción Cobb-Douglas y se utiliza una función que incorpore el hecho de que la elasticidad del ingreso respecto al capital depende de la abundancia relativa de este factor, el tamaño del efecto escala dependerá del nivel de desarrollo de las economías. Así, las economías más ricas presentarán efectos de escala pero las más pobres no. Véase Hernando Zuleta, “A Note on Scale Effects”, *Review of Economic Dynamics*, vol. 7, núm. 1, 2004.

<sup>17</sup> Zuleta, *Essays on Factor...*, *op. cit.*

<sup>18</sup> *Idem.*

Hasta ahora se ha seguido un análisis positivo de las interacciones entre crecimiento, desigualdad y pobreza. El siguiente paso es tratar de responder qué puede hacer un gobierno que quiera estimular el crecimiento económico, mejorar la distribución del ingreso y reducir la pobreza.

#### **4. Sector público, crecimiento, desigualdad y pobreza**

Un gobierno puede afectar el desempeño de una economía de múltiples formas. Algunas medidas destinadas a fomentar el crecimiento económico pueden tener efectos negativos sobre la igualdad y, también, medidas tendientes a mejorar la distribución pueden reducir el crecimiento. No obstante, hay un conjunto de medidas de política que pueden tener efectos benévolos en las dos dimensiones. En aras de la brevedad, las siguientes líneas hacen referencia a la estructura tributaria y al destino del gasto público.

##### **A. Impuesto al ingreso**

Dado que la estructura tributaria afecta la remuneración de diferentes actividades, también afecta los incentivos de los agentes económicos. En este sentido, las tasas progresivas de impuesto al ingreso son un incentivo perverso en la medida en que castigan el esfuerzo productivo. Asimismo, al reducir el retorno al capital afecta negativamente la tasa de ahorro.

La dispersión salarial y los incentivos para la capacitación son un buen ejemplo de este fenómeno: los salarios dependen de la productividad de los trabajadores, esto es, trabajadores más productivos gozan, en general, de salarios mayores. Este hecho constituye un incentivo para la capacitación. Los individuos de una economía donde la dispersión salarial es alta tratarán de tener altos niveles de educación y habilidades especiales en su campo de trabajo para conseguir salarios elevados. En otras palabras, entre mayor es la dispersión salarial mayor es el costo de no capacitarse. Por supuesto, la productividad agregada de la economía depende de la productividad de los individuos que trabajan en ella. Por este motivo disminuir la dispersión salarial a través de impuestos al ingreso puede tener costos en términos de crecimiento económico.

##### **B. Impuestos indirectos**

Los impuestos indirectos que distorsionan en contra del consumo presente y no de las actividades productivas tienen costos en términos distributivos. El IVA, por ejemplo, lo paga toda la población por igual. Sin embargo, un individuo pobre destina la mayor parte de su ingreso al consumo. Un individuo rico destina una menor parte de su ingreso al consumo. Así, el pago de impuestos como proporción del ingreso será mayor para los pobres que para los ricos.

En resumen, los impuestos al ingreso pueden ayudar a hacer que la distribución sea más equitativa pero reducen el crecimiento económico. Los impuestos indirectos no tienen efectos nocivos sobre el crecimiento pero son regresivos.

### C. Gasto público

La literatura empírica acerca del crecimiento económico permite identificar determinantes de largo plazo del desarrollo<sup>19</sup>. Entre éstos se destaca el capital humano, en general, y el cubrimiento de la educación básica, en particular. Por supuesto, el gobierno puede desempeñar un papel importante en la universalización de la educación básica y de este modo contribuir al crecimiento económico. Del mismo modo, existe evidencia abundante acerca del efecto que tiene la educación sobre la pobreza. Así, una adecuada canalización del gasto público que permita elevar el cubrimiento de la educación básica genera incrementos en el crecimiento y reducciones en los niveles de pobreza.

Además del gasto en educación, otro tipo de esfuerzos puede arrojar buenos resultados en cuanto a crecimiento y pobreza, por ejemplo, programas para reducir la desnutrición infantil. No obstante, gran parte de los programas diseñados para estimular el crecimiento no tienen efectos directos sobre la pobreza (infraestructura e investigación, por ejemplo) y sí demandan recursos fiscales.

Por último, el gasto redistributivo puede ser perverso en términos de crecimiento económico si en su diseño no se tienen en cuenta los incentivos de los agentes. El ejemplo más socorrido (y más crudo) de este problema es el de las transferencias monetarias sin contraprestación. Asimismo, si el gasto no incorpora consideraciones técnicas puede terminar favoreciendo a los segmentos más ricos de la población. En este sentido, es importante la focalización del gasto para que éste llegue a los individuos más necesitados.

### IV. ¿Algo en Claro?

Evidentemente, desde una perspectiva económica existen diferencias importantes entre la izquierda y la derecha. No obstante, en el debate cotidiano la manifestación de estas diferencias está contaminada por prejuicios, confusión de medios y fines errores de percepción, falta de información o simple ignorancia.

Posiblemente, uno de los factores que más oscurece el debate es el problema de la disonancia cognitiva. Esto es, la tendencia humana a interpretar la realidad de forma que el propio comportamiento siempre es justificable. A la hora de manifestar diferencias ideológicas, la disonancia cognitiva se manifiesta mediante la identificación de motivos personales inconfesables en la otra orilla, de tal manera que cualquier posibilidad de llegar a un acuerdo se lee como un acto de debilidad o corrupción.

Ahora, si fuera posible tomar conciencia de la disonancia cognitiva propia y revisar las posiciones de uno y otro lado desprovistos de agresividad podrían emerger acuerdos básicos que, al menos en el mediano plazo, podrían contribuir al bienestar colectivo. A continuación, aventuro algunos de estos posibles puntos de acuerdo:

1. Es posible hacer un ordenamiento de las causas de la desigualdad basado en la justicia: A. Herencia, B. Habilidad Natural y C. Esfuerzo.

---

<sup>19</sup> Xavier Sala-i-Martin, "I Just Run Two Million Regressions", *American Economic Review*, vol. 87, núm. 2, mayo, 1997, pp. 178-183.

2. Dentro del esfuerzo re-distributivo debe tener prioridad la ejecución de políticas tendientes a eliminar las diferencias en las condiciones iniciales de los individuos. En particular, la educación y la atención al menor deben ser objetivos primordiales.
3. Cualquier política que implique transferir recursos de agentes más pobres a agentes más ricos debe ser evitada<sup>20</sup>, sobre todo si éstas no generan incentivos al trabajo o al ahorro. Por ejemplo, dar subsidios a las pensiones de los congresistas o a la gasolina implica necesariamente cobrar impuestos. Dado que toda la población, incluyendo a los más pobres<sup>21</sup>, paga impuestos, los subsidios mencionados implican una transferencia de recursos de individuos pobres a individuos ricos.
4. Los impuestos indirectos son regresivos y las tasas progresivas del impuesto al ingreso son un incentivo perverso en la medida en que castigan el esfuerzo productivo.

---

<sup>20</sup> Hugh Dalton, "The Measurement of Inequality", *Economic Journal*, vol. 30, núm. 119, septiembre, 1920, pp. 348-361.

<sup>21</sup> El IVA y el impuesto inflacionario son impuestos que paga todo el mundo.