

Leonardo Gasparini

Recortes *

Capítulo 11

De la desigualdad al crecimiento

Kuznets se planteó la pregunta de cómo evoluciona la desigualdad a largo del proceso de desarrollo de un país. Pero existe una pregunta que involucra las mismas variables, aunque con otro orden de causalidad. ¿Cómo afecta la desigualdad el crecimiento de un país? Lo hemos discutido en el capítulo 1: la desigualdad es un problema tanto *per se*, como también por sus potenciales efectos negativos sobre otras variables y fenómenos económicos. Uno de ellos podría ser el crecimiento económico. Hay varios argumentos que vinculan el grado de desigualdad de una economía con su potencial de crecimiento. El principal opera a partir de la desigualdad de oportunidades: si las personas tienen oportunidades muy distintas, es probable que quienes accedan a posiciones altas de decisión o acción no sean los más talentosos o los más esforzados, sino simplemente quienes tuvieron la capacidad económica de sortear los distintos obstáculos para llegar. Esta mala asignación de los recursos humanos de una sociedad tiene costos de todo tipo, entre ellos pérdida de eficiencia y en consecuencia crecimiento económico más lento.

El argumento es convincente, pero la evidencia empírica no está abrumadoramente a favor. Tampoco en contra. Desde hace tiempo que cada año aparecen estudios que encuentran evidencia de una relación negativa entre desigualdad y crecimiento económico, estudios que encuentran una relación positiva y estudios que no encuentran ninguna relación significativa. En parte, esta diversidad de resultados responde a que la relación entre desigualdad de ingresos y crecimiento es compleja, variable entre países y en el tiempo. Pero en parte, es posible que la ambigüedad de los resultados responda a un

* Este documento incluye recortes y material descartado correspondiente al libro *Desiguales* de Leonardo Gasparini (Edhasa, 2022). Por favor, no usar sin permiso.

problema de casi todas las investigaciones: el enfocarse en la desigualdad de ingresos y no de oportunidades.

Medir ingresos es mucho más fácil que oportunidades. Si además necesitamos datos para muchos países del mundo y muchos años, casi no tenemos otra opción que estudiar la relación entre desigualdad de *ingresos* y crecimiento. Pero como argumentamos recién, el principal obstáculo para la eficiencia económica es la desigualdad de oportunidades, en particular las bajas oportunidades para progresar de personas con cualidades como para aportar significativamente a la productividad de la economía. El problema es que en la práctica recolectar datos sobre desigualdad de oportunidades en muchos países a lo largo de muchos años era imposible.

De a poco, esa restricción comienza a levantarse: cada vez hay más estudios que miden desigualdad de oportunidades, u otras variables vinculadas, como la movilidad social, para varios países y años. La evidencia que se está empezando a construir con esos datos parece ser más uniforme: la desigualdad de oportunidades tiene un efecto perjudicial sobre el crecimiento económico. En un reciente trabajo con Guido Neidhofer de IZA Mannheim y Matías Ciaschi y Joaquín Serrano del CEDLAS-UNLP encontramos que la movilidad educativa intergeneracional (una aproximación a la igualdad de oportunidades) está positivamente correlacionada con el crecimiento, aun al mantener fijos muchos otros factores. Sociedades con mayor movilidad, y en consecuencia con oportunidades más uniformes, son sociedades que, la evidencia parece sugerir, tienen más potencial de crecimiento económico. En el famoso (y muy recomendable) libro *¿Por qué fracasan los países?* Daron Acemoglu y James Robinson insisten con este argumento desde una perspectiva histórica: países con sociedades inicialmente más inclusivas han podido crecer y prosperar económicamente mucho más que países que se iniciaron con esquemas más extractivos. La historia, desafortunadamente, ubica a América Latina en el segundo grupo.

Ciclo y desigualdad

Volvamos a la relación entre crecimiento y desigualdad de ingresos, que por ahora es la que podemos medir con más precisión. Kuznets hizo una pregunta estructural, de largo plazo: cómo cambia la desigualdad a lo largo del proceso de desarrollo de un país. En cambio, muchos investigadores se han preocupado por una pregunta más modesta, pero por lo urgente, más relevante: cómo cambia la desigualdad a lo largo de las fases del ciclo económico. En particular, ¿es posible que una expansión económica de corto plazo contribuya a

reducir la desigualdad? Si, de repente, la economía crece con cierta intensidad algunos años, ¿es de esperar que la desigualdad caiga? ¿Y si entra en recesión?

Luego de algunos años de estancamiento y crisis, a principios de los 2000 todas las economías latinoamericanas comenzaron a crecer vigorosamente: la tasa de aumento del PIB per cápita se aceleró a un inédito 3.5% anual en el decenio 2002-2012, con varios años de tasas cercanas al 5%. Este período de repentino, fuerte y extendido crecimiento económico coincide temporalmente con una sostenida caída de la desigualdad de ingresos en la región. Las razones de la expansión económica están probablemente vinculadas con el boom de las *commodities*, pero también con otros factores: la expansión de la demanda mundial, la entrada de capitales, el aumento de la inversión extranjera directa y las remesas, y posiblemente también con un manejo fiscal, monetario y cambiario más prudente. La fuerte expansión no se prologó indefinidamente: a comienzos de los 2010 la bonanza se desaceleró. El quinquenio 2012-2017 acabó con un crecimiento del 1.1%, un tercio del valor de la década anterior. Curiosamente, también la caída de la desigualdad en ese período fue de un tercio de la experimentada en la década previa.

Es ilustrativo repetir el análisis, desagregando ahora a los países en grupos de acuerdo con su contraste de crecimiento entre los 90 y los 2000: en el grupo 1 las economías que aceleraron su crecimiento en los 2000 respecto de la década anterior, y en el grupo 2 las que no experimentaron esa aceleración. El contraste en términos de desempeño distributivo es elocuente: en los países del grupo 1 el Gini pasó de aumentar 0.4 puntos por año en los 90 a caer 0.7 en los 2000. El cambio fue mucho menor en el caso de las economías del grupo 2: el Gini se mantuvo estable en los 90 y cayó solo 0.2 puntos por año en los 2000. Ahora dividamos a las economías latinoamericanas en otros dos grupos: las del grupo 3 sufrieron una fuerte desaceleración del crecimiento en los 2010, las del grupo 4, en cambio, continuaron creciendo a la misma tasa. Otra vez, el desempeño distributivo contrasta entre estos dos grupos: la desaceleración de la desigualdad en los 2010 se manifiesta en ambos, pero la magnitud fue mucho mayor en el primero.¹ Estas correlaciones sugieren que la expansión económica parece haber sido favorable a la reducción de la desigualdad en la región, y que la desaceleración del crecimiento es en parte responsable de la reducción en el ritmo de los logros distributivos.

¹ La caída anual del Gini pasa de 0.7 puntos a 0.1 puntos en el grupo 3 y de 0.4 a 0.2 en el grupo 4. Ver Gasparini (2019).

El impacto de la devaluación

Aparece en el encabezado de los portales de los diarios en Internet, en la primera página de las versiones impresas, en los noticieros de la noche y en los del mediodía, en los resúmenes de las radios cada hora. Y por supuesto también en las conversaciones entre amigos, en las charlas casuales en el trabajo, o entre vecinos en algún negocio. Es imposible entre los argentinos medianamente informados estar ajenos al precio del dólar. Lo mismo ocurre en otros países inestables de América Latina.

Y todos sabemos que, como cuando oímos un trueno, cuando el precio del dólar se dispara, algo malo va a pasar. Al aumento del precio del dólar, y en general del precio en moneda doméstica de las divisas extranjeras, se le llama *devaluación*. Las devaluaciones, en particular cuando ocurren de manera brusca, suelen venir acompañadas en el corto plazo de efectos recesivos. En teoría no necesariamente debiera ser éste el caso. La devaluación de la moneda doméstica – el aumento del dólar - debería transmitirse solo al precio de los productos transables: los que el país exporta o importa, o aquellos que se producen internamente pero compiten con los productos importados. Pero el problema es que en economías con una historia de inestabilidad, como muchas de las latinoamericanas, la devaluación sirve de señal para que también aumente el precio de los no transables.

Mientras toma un pedido, el dueño del pequeño restaurante de la esquina, frente a mi universidad, ve en grandes letras rojas en el televisor del salón que el precio del dólar se ha disparado 10% en lo que va de la semana. Los ítems principales de su estructura de costos son no transables (el alquiler del local, el salario de sus empleados, los impuestos). Sin embargo, movido casi por un reflejo condicionado, ya planea un aumento de sus precios del 10%. Ahora bien, si todos reaccionan de una forma parecida, los precios aumentarán, y con ellos caerá el ingreso real y la demanda agregada, ya que el nivel de precios resultará demasiado alto para el ingreso disponible. Las consecuencias de esta descoordinación no se hacen esperar: al poco tiempo se genera una recesión, con caída en las ventas en el sector no transable. Si además este sector es intensivo en trabajo no calificado (servicios particulares, construcción, comercio al menudeo), el impacto de la devaluación al menos en el corto plazo será contractivo y desigualador.

La estabilización

En América Latina las crisis macroeconómicas fuertes han estado sistemáticamente asociadas a saltos en los niveles de desigualdad. Los colapsos

financieros, las escaladas inflacionarias y el derrumbe en el PIB son eventos con consecuencias fuertes sobre la distribución del ingreso. Motivadas por diversas razones, varios países latinoamericanos sufrieron severas crisis macroeconómicas alrededor del año 2000 (Argentina, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela). En todos estos casos, las abruptas caídas del PIB fueron acompañadas por fuertes aumentos de la desigualdad. En 1999 Colombia sufrió una caída del PIB de 5.4%, lo que contribuyó a un aumento del Gini de más de 2 puntos, un incremento muy fuerte en un período de tiempo tan corto. En el mismo año la economía de Ecuador se contrajo 6.5 puntos, y la desigualdad aumentó en casi 2 puntos del Gini. En Argentina el PIB se desplomó 16.5% durante la crisis de 2001 y 2002: la desigualdad, medida por el coeficiente de Gini, aumentó casi 3 puntos. En el mismo período Paraguay, Uruguay y Venezuela sufrieron recesiones severas, con el mismo resultado distributivo: en las tres la desigualdad se disparó.

Las grandes crisis, verdaderamente profundas y disruptivas, duran en general poco tiempo. La propia crisis muchas veces genera las condiciones para que la recuperación sea posible, apoyada por algún programa macroeconómico, por un plan de estabilización. Los episodios de crisis macro que afectaron a muchos países latinoamericanos a fines de los 90 y principios de los 2000 fueron de corta duración.² Las crisis fueron superadas en poco tiempo y los niveles de desigualdad bajaron rápidamente desde su pico. En el año posterior a la crisis 2001-2002 en Argentina el PIB creció a una tasa muy alta de 7.8%; el rebote también ocurrió en la desigualdad: el Gini cayó 2.8 puntos en un solo año. Este rebote difícilmente haya obedecido al *tipo* de plan de estabilización, a la forma como se detuvo la caída y se retomó la estabilidad y el crecimiento, sino más bien al éxito en hacerlo. Si la debacle se detiene y se logra que la economía vuelva a funcionar más o menos normalmente, cualquiera sea la forma como se haga, es muy probable que la desigualdad se reduzca desde los niveles record que alcanza durante la crisis. La experiencia argentina es una vez más ilustrativa. Otra crisis de similar magnitud azotó a ese país a fines de la década del ochenta. Entre 1987 y 1990 el PIB se desplomó 14%; el Gini escaló 7 puntos en apenas unos años y alcanzó su máximo histórico. Pero la crisis se superó, esta vez con un plan de estabilización diferente al que se aplicaría una década más adelante: fijando estrictamente el tipo de cambio. La

² Si bien la desigualdad desaceleró su caída, no aumentó durante la crisis de 2008-09, como sería de esperar de una relación negativa entre ciclo y desigualdad. La explicación puede residir en las características de este evento: la contracción económica fue muy corta, sin impacto significativo sobre el desempleo. Adicionalmente, la caída fue mitigada con fuertes políticas de gasto contra-cíclicas.

rigidez extrema de la *Convertibilidad* sería una de las razones de la mega crisis de 2001, pero inicialmente, a principios de los noventa, tuvo éxito: la hiperinflación se superó, la caída del PIB se detuvo y la economía argentina creció al 9% por un par de años. En ese contexto el efecto rebote también afectó la desigualdad: el coeficiente de Gini cayó casi 8 puntos entre el pico de la crisis en 1989 y 1993, cuando comenzó a crecer por otras razones.